
К ВОПРОСУ О ПОНЯТИЙНОМ АППАРАТЕ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Пономарёв Олег Борисович¹, канд. экон. наук, доц.

Светуньков Сергей Геннадьевич², д-р экон. наук, проф.

¹Калининградский государственный технический университет, Советский пр-т, 1, Калининград, Россия, 236041; e-mail: td-semia@mail.ru

²Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» – Санкт-Петербург, ул. Союза Печатников, 16, Санкт-Петербург, Россия, 190008; e-mail: sergey@svetunkov.ru

Цель: чёткое разделение некоторых терминов в понятийном аппарате теории предпринимательства. *Обсуждение:* экономика любой страны, использующей рыночный механизм хозяйствования, немыслима без предпринимателя и предпринимательской деятельности. Предприниматели соответствуют типу социального характера своей эпохи и своего общества. В разных обществах и в разные периоды времени набор черт делового человека меняется. Так, в современных условиях основным двигателем предпринимателя и предпринимательской деятельности становится стремление к личной свободе посредством роста собственных доходов. *Результаты:* уточняется определение предпринимателя, капиталиста, рантье и ремесленника. Показываются, что все они составляют общий класс, называемый бизнес-персонами.

Ключевые слова: предприниматель, предпринимательская деятельность, теория, мотивы, свобода.

DOI: 10.17308/meps.2015.2/1099

Введение

Теория предпринимательства сегодня представляет собой развитый раздел современной экономической науки. Он обладает всеми признаками теории – аксиоматическим ядром, имеет обширный понятийный аппарат, в её арсенале имеются конкурирующие концепции и базирующиеся на них положения, есть методы и методики исследования. Но при этом в понятийном аппарате всё же имеются некоторые неточности. Так, например, в отечественном понятийном аппарате теории предпринимательства не имеется чёткого разделения таких терминов, как «предприниматель» и «бизнесмен», нет особой ясности в различии понятий «капиталист» и «рантье», встречается иногда в работах по предпринимательству и понятие «буржуа». Рассмотрим наиболее важные отличительные характеристики каждого из этих понятий и дадим им подробное объяснение.

О важности этой задачи свидетельствует простой факт: в существующем российском законодательстве отсутствует определение предпринимателя и предпринимательской деятельности, опираясь на которое можно чётко разделить все приведённые выше понятия. Действительно, в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности», принятом 25 декабря 1990 г., говорится буквально следующее:

«Предпринимательская деятельность (предпринимательство) представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли».

Получается, что любой труд, приносящий прибыль, является предпринимательским, хотя это совсем не так. Этот же закон предусматривает, что в том случае, когда предпринимательская деятельность осуществляется без привлечения наёмного труда, она определяется как «индивидуальная трудовая деятельность». Но опять-таки из теории следует, что предприниматель всегда использует чужой труд – это его отличительная черта, а из текста этого закона следует, что индивидуальная трудовая деятельность – это разновидность предпринимательской деятельности, осуществляемая без использования чужого труда.

Не проясняет ситуацию и Гражданский кодекс РФ, где в статье 2 «Отношения, регулируемые гражданским законодательством» о предпринимательской деятельности говорится так:

«Предпринимательской является 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».

Получается, что, например, мастер по ремонту обуви, которого во все времена называли «ремесленник», является предпринимателем, хотя это не так.

Не вносит особой ясности и анализ отечественной научной и учебной литературы по предпринимательству. Если обратиться к этим источникам, то увидим чаще всего из текста работ, что предприниматель – это бизнесмен, а бизнесмен – это предприниматель. Но эти понятия вовсе не синонимы, как может, на первый взгляд, показаться – слово «предприниматель» вовсе не является русскоязычным аналогом слова «businessman». Да и в зарубежной же литературе не ставят знак равенства между этими понятиями и предпочитают использовать в одном случае понятие «businessperson» (деловая персона, деловой человек), а в других случаях понятие «entrepreneur» (предприниматель).

Бизнес-персона – это человек, ведущий самостоятельную хозяйственную деятельность. Ремесленник – это бизнес-персона. Предприниматель – это тоже бизнес-персона. Капиталист и рантье – также являются бизнес-персонами. Следовательно бизнес-персона – понятие более высоко-

го уровня, чем предприниматель. Так чем предприниматель, как бизнес-персона отличается от других бизнес-персон?

Поскольку одной из первых работ зарубежных авторов по предпринимательству, опубликованных в нашей стране, была книга Й. Шумпетера «Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия» [1], в отечественной экономике сложилось устойчивое мнение о том, что предприниматель – это бизнесмен, использующий инновации. Поэтому встречаются и такие мысли: предприниматель – это тот, кто создаёт в бизнесе что-то новое, а бизнесмен – это тот, кто повторяет в бизнесе созданное другими предпринимателями.

Для того чтобы внести ясность в терминологию теории предпринимательства, обобщим выводы о предпринимателе, относящиеся к экономике, социологии и психологии для того, чтобы понять, что же представляет собой предприниматель с позиций современной науки. Воспользуемся кратким изложением ранее опубликованных результатов исследований в этой области [2].

Роль предпринимателя в рыночной экономике

Экономика любой страны, использующей рыночный механизм хозяйствования, немыслима без предпринимателя и предпринимательской деятельности – она вызвана естественным стремлением человечества к разделению труда. Предприниматель стремится к максимизации прибыли от своей деятельности – это его главное отличие от множества других участников рынка, которые также не прочь получить дополнительные выгоды, но не ставят это своей основной целью. Для получения прибыли предприниматель использует ресурсы – наёмный труд и заёмный капитал. Организация производства с использованием этих двух основных факторов и позволяет предпринимателю получить доходы, из которых он оплачивает наёмный труд и возвращает заёмный капитал капиталистам, оставив полученную прибыль в своём распоряжении как плату за предпринимательскую деятельность.

Для того чтобы осуществить любую предпринимательскую деятельность, предприниматель должен уметь принимать самостоятельные решения в сфере хозяйства на свой страх и риск, знать технологии производства, обладать талантом руководителя, знать конъюнктуру рынка, владеть азами учёта и аудита, быть в состоянии «держать удар» в случае неудачи, быть способным понимать, к чему приведут те или иные новшества.

Именно предпринимательская инициатива, стремление предпринимателя максимизировать прибыль выступает тем фактором, который выводит экономику страны из кризисного состояния – предприниматель методом проб и ошибок находит те сегменты рынка, работа на которых начинает приносить ему наибольшие прибыли, и он концентрирует свои усилия на нём. За таким предпринимателем, получающим максимальные прибыли от какого-либо бизнеса, устремляются другие предприниматели. Экономика начинает оживать и выходит из кризиса. Впрочем, неправильная оценка

прибыльности той или иной деятельности со стороны предпринимателей является и причиной того, что начинаются закрываться производства и наступает экономический кризис – стихия предпринимательской деятельности является причиной циклического развития рыночной экономики.

Предпринимателем обеспечивается относительно сбалансированное развитие отраслей и автоматический переток капиталов из одних отраслей, находящихся в малорентабельной сфере, в другие отрасли с высокорентабельной деятельностью. Предприниматели тем самым поддерживают в среднем относительно стабильный и гармоничный характер развития экономики страны в целом.

Одним из устремлений предпринимателя, помимо стремления к максимальным прибылям, является желание за счёт бизнеса и доходов занять более высокое положение на социальной лестнице, ведь большая часть предпринимателей происходит из «низов общества». Чаще всего дело, созданное предпринимателем, по наследству достаётся его потомкам. А эти потомки, обладая по праву рождения значительным богатством и определённым социальным статусом в обществе, не стремятся к существенному увеличению полученного по наследству капитала или своего социального статуса. Поэтому они просто занимаются продолжением бизнеса – администрированием, – в условиях относительной стабильности без риска и напора, характерного в бизнесе для предка. Поэтому следует различать предпринимателей и бизнесменов – последние ведут дело, стремятся к стабильности и спокойствию, их устраивает окружение и собственное положение в обществе.

Важным условием существования предпринимателя и осуществления предпринимательской деятельности является свобода – свобода в экономических отношениях и свобода личности. В несвободных странах предпринимательство развивается ущербно.

Другим условием активизации предпринимательской активности является рост уровня знаний в обществе, вложение средств государства в развитие человеческого капитала способствует проявлению предпринимательской активности в обществе.

Конкуренция – главное условие эффективности предпринимательской деятельности. Без конкуренции не может развиваться предпринимательство. При этом каждый предприниматель стремится занять монопольное положение на рынке. Занятию такого монопольного положения способствуют:

- неопределённость окружающей среды, создающей условия для принятия решений в условиях риска;
- неполное информирование других участников рынка о ситуации на нём;
- устранение конкурентов законными и незаконными методами;
- разнообразные новшества (инновации): открытие новых географических рынков, открытие новых потребностей и производство товаров для

их удовлетворения, новые технологии, позволяющие сократить издержки производства и занять лидирующие позиции на рынке, и т.п.

Предприниматель, это, прежде всего, маргинал – индивид, находящийся на стыке культур, утративший своё старое социальное положение, но не получивший ещё нового. Для подтверждения своего высокого социального статуса, который был достигнут предпринимателем, он начинает вкладывать собственные средства в развитие культуры и искусства, а представители последних начинают трансформировать свою деятельность, подстраиваясь под вкусы заказчика. Так предприниматели трансформируют культурные ценности общества.

Предприниматели получают своё вознаграждение как разницу между выручкой и затратами на бизнес. Важным элементом затрат являются затраты на труд наёмных работников. Поэтому предприниматель вносит в социальную систему государств напряжённость – он стремится «урезать» заработную плату, чтобы таким образом увеличить свой доход. Эта «жадность» предпринимателя создаёт социальные конфликты, которые могут приводить и приводят к открытому противостоянию между классами, в том числе бунтам, забастовкам и революции.

Специфика предпринимательской деятельности в рамках любого общества определяется характером локальной хозяйственной системы. Поэтому необходимо говорить не о единой мировой экономике, а о совокупности уникальных экономик, находящихся во взаимодействии и взаимовлиянии посредством предпринимательской активности.

Трансформация личности предпринимателя в современных условиях

Предприниматели соответствуют типу социального характера своей эпохи и своего общества. В разных обществах и в разные периоды времени набор черт делового человека меняется.

К настоящему времени сформировался новый тип предпринимателя, который стремится к бесконечному накоплению капитала за счёт монополизации сфер обмена с помощью политических инструментов. Поэтому предприниматели активно влияют на государственную политику и на правительства.

К концу XX века капиталистическая мир-экономика поглотила весь мир. Он теперь состоит из ядра (где происходит концентрация капитала), полу-периферии (где существуют субъекты и силы, реализующие захват новых территорий для капитала) и периферии (пространство неэквивалентного обмена – экономически слаборазвитые страны, Россия, например). В зависимости от положения страны в том или ином уровне капиталистической мир-экономики определяется характер и специфика предпринимательской деятельности на её территории.

Поведение предпринимателей не рационально и, строго говоря, не направлено на максимизацию полезности, поскольку он не в состоянии воспринять и правильно переработать всю имеющуюся в его распоряжении

информацию. Именно хаос окружающей среды формирует ряд ограничений, которые не позволяют предпринимателям принимать рациональные решения. Впрочем, многие предприниматели стремятся к созданию этого хаоса. В таких условиях стремление к максимуму прибыли выступает только «компасом», ориентиром для предпринимателя, большая часть решений которого всё же далека от заданного оптимума.

Предприниматели обладают специфической мотивационной системой – мотивацией достижения. Наряду с мотивацией достижения, предпринимателям свойственна мотивация избегания неудач. Успешные предприниматели характеризуются стремлением к умеренному риску. Чем выше самооценка предпринимателя, тем выше вероятность того, что он примет участие в сделке с более высокой степенью риска. Если самооценка низкая, то он будет стремиться к ситуациям минимального риска.

Основные черты психики предпринимателя формируются в детстве. Будущие предприниматели ощущают более высокую степень контроля со стороны своих родителей и отторжение, особенно со стороны отца. Именно эти два фактора определяют психотип антрепренёра: внезапность, спонтанность, кратковременность, импульсивность и авантюристичность. Предприниматель стремится контролировать окружающий мир посредством его организации в виде некоего предприятия. Кроме того, предприниматели отвергают авторитеты и устоявшиеся в обществе нормы. Все это – проявление компенсаторного механизма психики на контроль и отвержение в детстве.

Как видно, предприниматель и его деятельность вполне описаны экономикой, социологией и психологией для того, чтобы дать исчерпывающее определение понятия «предприниматель». Простое перечисление свойств предпринимателя, как это делается в некоторой части учебников и монографий, – не есть лучший способ определения этого понятия. Следует из множества выявленных свойств выявить системообразующее.

На наш взгляд, таким свойством должен стать тот движущий мотив, который определяет поведение предпринимателя. Его стремление к максимизации прибыли, как следует из социологического и психологического анализа, не является самоцелью. Любой человек по мере роста своего дохода удовлетворяет всё новые и новые возникающие потребности. Но предприниматель не останавливается на достигнутом, он продолжает работать в стремлении к новым доходам и новым прибылям. Следовательно, доходы дают предпринимателю нечто большее, чем простое стремление к удовлетворению всё возрастающих потребностей. И здесь нам на помощь приходит такое неотъемлемое свойство предпринимателя – способность и стремление к самостоятельности в принятии решений. Представляется, что именно это свойство и является ключевым – стремление к самостоятельности и независимости в принятии решений. Вспомним, что психологи отмечают, что предприниматель может существовать только в условиях экономической и социальной свободы – чем их меньше, тем менее реализуются предприни-

матерские устремления. Ведь с ростом доходов не только увеличиваются возможности человека по удовлетворению своих потребностей в еде, одежде, доме и т.п. – увеличивается независимость от окружения, в том числе и от других людей, поскольку с ростом доходов всё меньшее и меньшее количество окружающих предпринимателя людей влияют на его судьбу.

Стремление к увеличению степеней личной свободы – вот то свойство предпринимателя, на которое многочисленные исследователи предпринимателя и предпринимательской деятельности не обратили особого внимания. Это – стремление продвижения по каналу вертикальной восходящей мобильности, позволяющее изменить своё социальное положение, перейти из тех социальных слоёв, где он чувствует ущемление своих прав, в те высшие слои общества, социальный статус и свободы которых соответствуют его представлениям о своём месте в обществе. Предприниматель всегда начинает как маргинал, не удовлетворённый своим социальным положением. Но он не только существует в условиях свободы, он создаёт собственный свободный мир вокруг себя. Движущей силой предпринимательской активности является стремление перейти в ту социальную группу общества, в которой максимально обеспечены личные свободы.

Конечно же, многим людям свойственно стремление к свободе и независимости, в любой социальной группе есть маргиналы, не удовлетворённые своим социальным статусом. Многие маргиналы в результате покидают свои социальные группы и переходят в другие, но только предприниматель делает это с помощью самостоятельной хозяйственной деятельности, не зависящую от чьего-либо вмешательства и указаний. При этом чем больше зарабатывает предприниматель, тем большие свободы он приобретает за счёт своих прибылей. Именно поэтому стремление к росту личных доходов у предпринимателя экономистами видится как некая самоцель, которую и обозначают как стремление к обогащению. В этом стремлении к свободе предприниматель готов и к риску; в условиях конкурентной борьбы под страхом проигрыша в ней он использует инновации; а те самые 300% годовых, ради которых предприниматель готов пойти на любое преступление, о чём так убедительно говорил К. Маркс, позволяют ему выйти на значительно более высокий уровень свободы.

Этот основной двигатель предпринимателя и предпринимательской деятельности – стремление к личной свободе посредством роста собственных доходов, – накладывается на особенности предпринимателя как личности. В зависимости от внутренних установок, сформированных в ранние годы у будущего предпринимателя его окружением, чувство полученной свободы может выражаться самыми разными способами – от монархических замашек по отношению к своим близким и подчинённым до удивляющей всех щедрости в благотворительной деятельности.

Теперь с учётом этого уточнения можно дать сбалансированное определение тому, кто же является предпринимателем.

Предприниматель – это бизнес-персона, осуществляющая хозяйственную деятельность с целью повышения уровня своей личной свободы и социального статуса за счёт обретения материальной независимости.

Побудительные мотивы предпринимателя становятся понятными, как и те его действия, которые выделяют предпринимательскую деятельность от действий капиталистов – капиталисты, потомки предпринимателя (по Шумпетеру), начинают свою самостоятельную хозяйственную жизнь, обладая хорошим стартовым капиталом и обладая большим количеством личных свобод, обеспеченных наличием стартового капитала и свободами, добытыми для семьи предком-предпринимателем. В таких условиях у капиталистов нет стремления к повышению степени личных свобод и перехода на другой социальный уровень, и потомок предпринимателя остаётся капиталистом или рантье.

Опираясь на это определение, будем выявлять черты, отличающие предпринимателя от лиц, обозначаемых в теории предпринимательства терминами «капиталист», «рантье» и «буржуа», понимая, что все они, как и предприниматель, стремятся к получению прибыли.

Прежде всего, определимся с тем, что представляет собой понятие «буржуа» и совокупность этих участников рынка, называемая «буржуазия».

Изначально, в эпоху феодализма, буржуазией называли жителей городов, противопоставляя их намного превосходящему по численности сельскому населению, ведь французское слово «Bourgeoisie» имеет корень «Burg» – город. В дальнейшем К.Маркс, стремясь как-то одним словом определить класс эксплуататоров, стал использовать понятие буржуазии именно в этом смысле – это господствующий класс капиталистического общества, обладающий собственностью и существующий за счёт доходов от этой собственности. Этот термин использовался марксистами в дальнейшем, в том числе и в официальной советской истории и экономической науке, которые базировались на марксизме. Термин «буржуазия» в отечественной науке советского периода использовался широко и исключительно в уничижительном смысле, хотя Зомбарт считал буржуазию одним из типов капиталистов, в который со временем превратились предприниматели [3].

Крах советской коммунистической идеологии в СССР и самого СССР привёл к тому, что термин «буржуазия» перестал использоваться в российской экономической науке. Поскольку в само понятие «буржуазия» включались существенно отличающиеся друг от друга типы участников рыночных отношений, использовать этот собирательный образ в теории предпринимательства действительно не имеет смысла, и мы не будем больше возвращаться к нему.

Дифференциация участников рыночной экономики

Для того чтобы в полной мере определить понятия «предприниматель», «капиталист» и «рантье», учтём, что учёные, чьими трудами была сформирована теория предпринимательства, оперировали такими категориями, как риск принятия решений, располагаемый капитал и характер

труда. Нам представляется, что степень отношения к этим трём факторам позволяет полностью идентифицировать каждого из участников рыночной экономики. Для этого введём шкалу измерения степени отношения к каждому из перечисленных факторов, состоящую из трёх элементов:

- 0 – полное отсутствие отношения к фактору;
- 1 – умеренная степень отношения к фактору;
- 2 – средняя степень отношения к фактору;
- 3 – высшая степень отношения к фактору.

Например, если рассматриваемый тип участника механизма рыночного взаимодействия не владеет собственным капиталом, ему даётся оценка 0, если у него имеется некоторый капитал, дадим ему оценку 1, если же у него имеется капитал в полном объёме, он получит оценку в 3 балла.

Тогда предприниматель обладает такими характеристиками.

Первое. Он может владеть собственным капиталом, достаточным для ведения бизнеса, а может пользоваться и дополнительными заёмными средствами. Поэтому по отношению к капиталу мы его можем оценить в 2 балла (предприниматель-собственник) или в 1 балл (начинающий предприниматель, использующий в основном заёмный капитал). Предприниматель без капитала не существует, как не существует и предприниматель, использующий в своей деятельности исключительно свой собственный капитал без использования капитала заёмного.

Второе. Принципиальным является личный труд предпринимателя – он всегда выступает организатором того дела, которое является предметом предпринимательской инициативы. При этом он может работать круглосуточно и требует того же от всех окружающих его людей. Поэтому по данной шкале мы должны оценить его в наивысшие 3 балла.

Третье. Предприниматель не любит принимать рискованные решения, но в том случае, когда принятое в условиях риска решение может принести ему большие прибыли, он склонен к принятию рискованных решений и даже рискнуть всем своим капиталом – это аксиома теории предпринимательства. Поэтому мы в этой шкале оцениваем его на твёрдые 3 балла.

Итак, предприниматель-собственник в итоге по трём шкалам набирает оценку в сумме $2+3+3=8$ баллов, а начинающий предприниматель, не обладающий собственными капиталами в должном объёме, набирает оценку в $1+3+3=7$ баллов.

Оценка капиталиста

Первое. Капиталист – участник рынка, исключительным инструментом работы которого является капитал. Это – его профессия. За счёт собственного капитала он живёт. Понятно тогда, что по отношению к капиталу он занимает высшую позицию, оцениваемую в 3 балла.

Второе. Он, конечно, редко работает как предприниматель с утра и до вечера, поскольку не связан с производственным процессом и не занима-

ется организацией производства. Он ведёт размеренный образ жизни, при котором у него есть время и на личную жизнь, и на общественную жизнь, и на политическую жизнь, и на управление капиталами. Поэтому его личный труд может быть оценён в 1 балл.

Третье. Поскольку капиталист в глазах окружающих его участников хозяйственного процесса обладает высоким авторитетом, то очень часто он управляет не только своим, но привлечённым капиталом, что предопределяет его экономическое поведение. Капиталист принимает решение о размещении капитала в то или иное направление деятельности, в том числе и в рискованные предприятия, которые реализует предприниматель. Но при этом степень риска, которую готов принять капиталист, не столь высокая, как у предпринимателя – ему нет особого смысла рисковать. Он обычно принимает осторожные консервативные решения. Он готов пойти на венчурные инвестиции, когда рискует их потерять, но рискует при этом не всем капиталом, а только его частью. Поэтому в шкале риска он должен получить 2 балла.

Подводя итог, получим суммарную оценку капиталиста по данным трём шкалам в $3+1+2=6$ баллов.

Рантье

Первое. Он является владельцем собственного капитала, за счёт предоставления которого другим лицам он и существует. Поэтому его отношение к капиталу мы оценим в 3 балла.

Второе. Рантье не зарабатывает на жизнь своим трудом – это делает его капитал. За счёт доходов от капитала он и живёт в своё удовольствие, а поэтому на шкале труда он зарабатывает твёрдый 0.

Третье. Владея капиталом, рантье время от времени находится в ситуации принятия решения относительно выбора: куда именно поместить имеющиеся у него капиталы? Это означает, что он всё же вынужден принимать решения в ситуациях, когда имеются некоторые элементы риска. Очевидно, что азарт получения большой прибыли не движет его к риску, как предпринимателя, но некоторый риск от принятия решений он всё же имеет. Именно поэтому рантье так любит инвестировать в недвижимость. Поэтому его позицию на шкале риска можно оценить в 1 балл.

Следовательно, в трёхмерном измерении позиции рантье в рыночном механизме оцениваются в суммарную оценку в $3+0+1=4$ балла.

Ремесленник

К какому же типу из этих типов участников рынка следует отнести ремесленника – мастера по пошиву одежды и ремонту обуви; торговца в собственном киоске; фермера, который вместе с членами своей семьи выращивает и продаёт сельскохозяйственную продукцию; программиста, по заказам заинтересованных лиц создающего интернет-сайты, и т.п.?

Первое. Он является владельцем собственного капитала, за счёт которого он и осуществляет самостоятельную хозяйственную деятельность. Поэтому его отношение к капиталу мы оценим в твёрдые 3 балла.

Второе. Ремесленник зарабатывает на жизнь исключительно своим трудом. Но он не перерабатывает. Он вовсе не готов «рвать жилы» для получения большего заработка, чем обычно. Он довольствуется тем, что выполняет работу, доставляющую ему удовольствие. Поэтому уровень его труда мы оцениваем в 2 балла.

Третье. Ремесленник вовсе не склонен к риску, более того – он его боится. Ведь ремесло, которым он занимается, составляет смысл его жизни. Потеряв его, он лишается самой возможности на существование. Поэтому он будет делать всё зависящее от него для сохранения «Status Quo». Его склонность к риску равна нулю.

Тогда итоговая оценка ремесленника в оцениваемой многомерной шкале будет равна: $3+2+0=5$ баллов.

Все наши рассуждения и оценки разместим в таблицу.

Таблица

Комплексная оценка позиций участников рыночной экономики

Фактор	Предпри- ниматель- собственник	Начинающий предпри- ниматель	Капита- лист	Ремес- ленник	Рантье
Располагаемый капитал	2	1	3	3	3
Риск принятия решений	3	3	2	0	1
Собственный труд	3	3	1	2	0
Итоговая оценка	8	7	6	5	4

Из таблицы теперь наглядно видны различия между каждым из участников рынка и его роль в рыночном взаимодействии.

Как и в любой классификации, используемой в гуманитарной сфере, границы между выделенными типами участников рыночной экономики являются нечёткими.

Заключение

В реальной жизни мы часто встречаемся с тем, что предприниматель вкладывает собственные капиталы в бизнес, которым руководят другие, выполняя тем самым функции капиталиста; встречаются ситуации, когда капиталист сам начинает возглавлять какое-то новое предприятие, тем самым становясь предпринимателем; ремесленник, почувствовав, что его дело растёт, нанимает людей, руководит ими, привлекает дополнительный капитал и становится предпринимателем... Всё это бывает. Но в основе приведённой классификации лежат чёткие классификационные признаки, с помощью которых перепутать используемые типы уже невозможно.

Список источников

1. Шумпетер Й.А. *Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия.* Москва, Экономика, 1995.
2. Пономарев О.Б. *Системная теория предпринимательства.* Калининград, Изд-во БФУ им. И. Канта, 2014.
3. Зомбарт В. *Собрание сочинений в 3-х томах.* Т. 2. Санкт-Петербург, Владимир Даль, 2005.

REVISITING THE ISSUE OF CONCEPTUAL CONSTRUCT OF THE THEORY OF ENTREPRENEURSHIP

Ponomarev Oleg Borisovich¹, Cand. Sc. (Econ.), Assoc. Prof.
Svetunkov Sergey Gennadievich², Dr. Sc. (Econ.), Prof.

¹Kaliningrad State Technical University, Soviet ave., 1, Kaliningrad, Russia, 236041;
e-mail: td-semia@mail.ru

²National Research University «Higher School of Economics» – Saint Petersburg, Souza
Pechatnikov st., 16, Saint Petersburg, Russia, 190008; e-mail: sergey@svetunkov.ru

Purpose: the article is devoted to clear separation of certain terms in the conceptual construct of the theory of entrepreneurship. *Discussion:* an economy of any country, using the market mechanism of economic management, is inconceivable without entrepreneur and entrepreneurship. Entrepreneurs correspond to the type of social character of the historical period and society. A set of features of a business person changes in different societies and at different historical periods. Thus, nowadays the main engine of entrepreneur and entrepreneurship is the pursuance of personal freedom through the growth of their own revenues. *Results:* the authors clarify the definition of an entrepreneur, capitalist, rentiers and artisans and show that they constitute a general class called business people.

Keywords: the entrepreneur, entrepreneurship, theory, motivation, freedom.

Reference

1. Schumpeter J.A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York, Harper & Row, 1942.
2. Ponomarev O.B. *Sistemnaia teoriia predprinimatel'stva*. Kaliningrad, Izd-vo BFU im. I. Kanta, 2014.
3. Zombart V. *Sobranie sochinenii v 3-kh tomakh*. vol. 2. Saint Petersburg, Vladimir Dal Publ., 2005.