

А. З. Улимбашев

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА
ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК**



Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2016

Министерство сельского хозяйства Российской Федерации

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АГРАРНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

А. З. Улимбашев

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК

Санкт-Петербург
Издательство Политехнического университета
2016

УДК 338.2
ББК 65.9(2Рос)09
У47

Рецензенты:

Доктор экономических наук, профессор Санкт-Петербургского
государственного аграрного университета *П. М. Лукичев*
Доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник отдела
«Региональный менеджмент»
Института информатики и проблем регионального управления
Кабардино-Балкарского научного центра РАН *А. Ч. Коков*

Улимбашев А. З. Государственное регулирование предпринимательской деятельности на основе анализа личных издержек / А. З. Улимбашев. — СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2016. — 216 с.

Монография посвящена поиску альтернативного способа регулирования предпринимательской деятельности. Доказывается необходимость учета мотивационного фактора объектов регулирования — предпринимателей-собственников. Представлена методика исследования мотивации предпринимателей-собственников в рамках концепции личных издержек, в том числе с учетом отраслевой специфики. Разработана и представлена модель механизма формирования и регулирования мотивации предпринимателей-собственников для достижения значимых социально-экономических целей общества.

© Улимбашев А. З., 2016
© Санкт-Петербургский политехнический
университет Петра Великого, 2016

ISBN 978-5-7422-5400-3

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-СОБСТВЕННИКОВ	9
1.1. Предпринимательская деятельность как экономическая категория: понятие, сущность, специфика.....	9
1.1.1. <i>Сущность трудовой деятельности</i>	9
1.1.2. <i>Содержание предпринимательской деятельности</i>	18
1.2. Предприниматель-собственник как основной субъект предпринимательской деятельности.....	29
1.2.1. <i>Фигура предпринимателя-собственника в экономической науке: характеристика и отличительные особенности хозяйственного субъекта</i>	30
1.2.2. <i>Субъективные личностные особенности предпринимателя-собственника</i>	39
1.2.2.1. <i>Сущность и структура предпринимательского потенциала</i>	39
1.2.2.2. <i>Качественные проявления элементов предпринимательского потенциала</i>	50
1.3. Мотивация предпринимателей-собственников: теоретический аспект и методология исследования.....	58
1.3.1. <i>Сущность и структура «мотива» и «мотивации»</i>	61
1.3.2. <i>Методология и результаты исследований мотивации предпринимателей-собственников</i>	67
1.3.3. <i>Механизм и порядок формирования мотивации предпринимателей-собственников с позиции концепции личных издержек</i>	75
1.3.4. <i>Специфика предпринимательской деятельности в аграрной отрасли с позиции концепции личных издержек</i>	83
ГЛАВА 2. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-СОБСТВЕННИКОВ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ: МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ЭМПИРИЧЕСКИХ ДАННЫХ	90
2.1. Методика исследования мотивации предпринимателей-собственников.....	93
2.2. Структура мотивов предпринимателей-собственников аграрной отрасли: особенности определения и интерпретации.....	98
2.3. Типологизация предпринимателей-собственников: методика проведения и оценка полученных результатов.....	107
2.3.1. <i>Методика выявления различных типов предпринимателей-собственников: проверка гипотез</i>	116
2.3.2. <i>Факторы, формирующие величину и значимость личных издержек выявленных типов предпринимателей-собственников</i>	131
2.3.3. <i>Правила изменения целевых установок предпринимателей-собственников</i>	154

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	159
3.1. Механизм формирования и регулирования мотивации предпринимателей-собственников как основа регулирования предпринимательской деятельности.....	160
3.2. Разработка математико-статистической модели прогнозирования уровня активности предпринимателей-собственников.....	174
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	182
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	185
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	201

ВВЕДЕНИЕ

В рамках рыночного хозяйствования, развитый институт предпринимательства является основой для успешного экономического развития государства, в связи с чем, приоритетной задачей государственного регулирования экономики является всестороннее развитие предпринимательского сектора в различных отраслях народного хозяйства страны.

Это в первую очередь касается малого и среднего предпринимательства, так как именно данный вид предпринимательства имеет первостепенное значение для решения социально-экономических проблем государства в целом и его регионов в частности.

В России, вступившей на путь перехода к рыночной системе с начала 90-х годов XX века, не смотря на все предпринятые с того периода меры поддержки, сложившийся институт предпринимательства остается несовершенным, в связи с чем сохраняется низкая предпринимательская активность населения.

В связи с этим, особо значимыми для страны являются вопросы разработок действенных методов формирования и регулирования предпринимательской активности.

Реализуемые на сегодняшний день методы государственного регулирования предпринимательской активности являются не достаточно эффективными, что подтверждается результатами опросов предпринимателей, в которых в большинстве своем преобладают негативные оценки. С другой стороны, о неэффективности государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в стране свидетельствует отсутствие за последние годы динамичного развития МСП, что проявляется в малом количестве субъектов МСП задействованных в той или иной отрасли, и относительной долей МСП в валовом продукте страны, в сравнении с экономически развитыми странами.

Выше отмеченные проблемы характерны также и для аграрной отрасли страны, для которой институт малого и среднего предпринимательства имеет огромное значение для решения проблем социально-экономического развития сельских территорий и обеспечения продовольственной безопасности страны.

Как полагается, причиной низкой эффективности является принятие мер носящих всеобщий, массовый и нецелевой характер, в связи с чем, предприниматели не ощущают должной поддержки со стороны государства, так как не в достаточной степени учитываются, а иногда даже ущемляются их интересы, по причине сохранения достаточно высоких барьеров ограничивающих реализацию мотивов их деятельности.

Реалии современной жизни дают возможность наблюдать, как различаются направления деятельности предпринимателей, их методы и подходы в достижении своих целей деятельности, как разные предприниматели, функционирующих в одинаковых условиях, достигают в своей деятельности различных успехов. Мы также имеем возможность наблюдать различные реакции среди субъектов предпринимательского сообщества на изменяющиеся условия их труда, различия в восприятии происходящих вокруг них процессов на макро-, мезо- и микро-уровнях. Данные наблюдения наталкивают на мысль о существовании различий в способностях субъектов предпринимательского сообщества, а также различии в мотивах деятельности предпринимателей.

При этом, данные процессы остаются не достаточно изученными в рамках классической и неоклассической экономической теории, которая ограничивается учетом лишь модели «экономического человека», с «примитивными» мотивами деятельности, в связи с чем их более глубокое исследование, как видится, является необходимым этапом развития науки.

Как видится, существует необходимость восприятия предпринимателя не как «максимизатора прибыли», вечно стремящегося к наживе, и, соответственно, мотивы которого имеют преимущественно материальный характер, а как личность с весьма специфичными способностями и разнообразной структурой целевых установок.

Соответственно, *при разработке механизмов и методов регулирования предпринимательства, данный подход должен реализоваться в учете мотивационного фактора объектов регулирования – предпринимателей, субъектов предпринимательского труда, чему и посвящена настоящая монография.*

В первой главе учебника, на основе результатов анализа трудов основоположников и представителей экономической науки, отечественных и иностранных исследователей в области теории предпринимательства, определяется возможность рассмотрения предпринимательской деятельности как вида трудовой деятельности, определяется ее содержание и специфичность.

Раскрывается понятие «предпринимателя-собственника», как основного субъекта малого и среднего предпринимательства, определяются, в том числе на основе трудов из области социологии и психологии, в том числе трудов, в которых сформулированы основные положения теории трудовой мотивации, теории человеческого капитала, теории личности и поведенческой экономики, особенность данного субъекта трудовой деятельности, его предпринимательский потенциал.

На основе результатов анализа существующих методов и подходов в изучении мотивации предпринимательской деятельности, предлагается авторский подход, основанный на положениях концепции личных издержек, результатом чего является разработка и представление теоретической модели мотивации предпринимателя-собственника.

Во второй главе учебника, разрабатывается методика исследования мотивации предпринимателей-собственников в рамках концепции личных издержек. Обосновывается необходимость типологизации предпринимателей на основе доминирующих мотиваторов деятельности, и разрабатывается методика проведения данного вида исследования. С применением статистических методов исследования, доказывается влияние внешних факторов предпринимательской деятельности на формирование мотивов деятельности предпринимателей. Разрабатываются некоторые алгоритмы регулирования предпринимательской активности, на основе изменения уровня реализации мотиваторов деятельности предпринимателей.

В третьей, заключительной, главе учебника, разрабатывается механизм формирования и регулирования мотивации предпринимателей-собственников, как способа активизации деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства и достижения социально-значимых целей. Разрабатывается математико-статистическая модель прогнозирования уровня предпринимательской активности, с определением возможности ее применения для практических целей.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ МОТИВАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-СОБСТВЕННИКОВ

1.1. Предпринимательская деятельность как экономическая категория: понятие, сущность, специфика

В экономической литературе существуют различные подходы к рассмотрению категории предпринимательской деятельности, о чем пойдет речь в пункте 1.1.2.

Предполагается, что данный вид деятельности можно рассматривать как трудовую деятельность, но со своими специфическими особенностями.

Таким образом, целью данного параграфа является определение возможности соотнесения данных категорий друг к другу, и соответственно уточнение содержания, сущности и специфических черт предпринимательской деятельности, отличающих ее от трудовой деятельности в целом.

Для достижения поставленной цели нам необходимо решить следующие задачи:

- Определить сущность «труда» и «трудовой деятельности»;
- Рассмотреть и уточнить понятия «предпринимательство», «предпринимательская деятельность» и «предпринимательский труд» для целей данной работы;
- Проанализировать соотношение категорий трудовой и предпринимательской деятельности.

1.1.1. Сущность трудовой деятельности

Прежде чем переходить к определению сущности труда, необходимо отметить, что всякий индивидуум, с момента

появления на этот свет находится в одном из двух состояний: бездействии (или бездеятельность¹) и деятельности².

Бездействие есть пассивный процесс, связанный с периодами восстановления работоспособности (сон, пассивный отдых), а также периодами добровольного или вынужденного (время тяжелой болезни, заключения под стражу и др.) бездействия.³

Что касается деятельности, различные авторы дисциплин изучающих вопросы психологии в трудовой сфере, определяют деятельность как форму активного отношения субъекта к действительности, направленной на достижение сознательно поставленных целей, связанных с созданием общественно значимых ценностей или освоением социального опыта.⁴

В экономической литературе определяют деятельность как внутреннюю (психическую) и внешнюю (физическую) активность человека, регулируемую сознательной деятельностью⁵, при этом следует заметить, что не всякая деятельность является сознательной, ибо бывают случаи деятельности в бессознательном состоянии⁶.

По мнению Рофе А.И, сознательность является не единственным признаком деятельности, и на ряду с ним, выделяет также: целенаправленность; целесообразность; легитимность; полезность; созидательность и востребованность.⁷

Что касается цели деятельности, по мнению некоторых авторов, деятельность направлена на создание духовных и материальных благ.⁸

Категорию «благо» авторы определяют как все то, что включает в себе определенный положительный смысл: предмет, явление, продукт труда, удовлетворяющий ту или иную

¹ Одегов, Галияхметов, 2010, 96 с.;

² Рофе, 2005. - №1 - с. 50;

³ Рофе, 2005, 38с.;

⁴ См. например: А.В. Карпов, 2003, 52 с.;

⁵ Кокин, 2011, 17 с.;

⁶ Например, при психических заболеваниях или в состоянии сильного наркотического или алкогольного опьянения;

⁷ Рофе, труд, 2005, 41 с.;

⁸ См. например: Одегов, Галияхметов, 2010, 95 с.;

человеческую потребность и отвечающий интересам, целям, устремлениям людей.⁹

Таким образом, можно предположить, что *именно благо, неся в себе определенную ценность, является основной целью любой деятельности. Ценность блага, в свою очередь, заключается в его возможности (способности) удовлетворять определенные потребности субъекта деятельности или общества в целом, то есть в его уровне полезности для потребителя.*

Таким образом, понятие «деятельности» является исходным понятием или предпосылкой для рассмотрения проявляемой индивидом активности, и дальнейшей ее классификации на основании качественных показателей.

То есть, рассматривая чью-либо активность, мы в первую очередь определяем ее как «деятельность», и только лишь после этого, на основании некоторых характеристик или признаков рассматриваемой деятельности, можно констатировать о принадлежности его к какому либо виду деятельности.

Именно таким способом, отечественные авторы¹⁰ выделяют труд как разновидность деятельности.

Например, по мнению Рофе А.И., присутствие в деятельности таких признаков, позволяет, разделить деятельность на труд¹¹, к которому собственно и относятся данные признаки, и не трудовую часть.

Но при этом, данная методика определения труда является для нас слишком поверхностной и обобщенной, в связи с чем, необходимо провести более детальный анализ категории труда.

Таким образом, переходя непосредственно к анализу категории труда, необходимо отметить, что труд, как собственно и сама трудовая деятельность, является той категорией, которой в значительной степени уделяли внимание, как основоположники экономической науки, так и ее современники.

Представители классической школы рассматривали труд как источник общественного благосостояния, фактор производства, а

⁹ Одегов, 2007, 77 с.; Генкин, 2002, 3 с.;

¹⁰ См. например: Апатов, 1995, 14 с., Рофе, 38 с.;

¹¹ См. Например: Рофе, 2010, 37 с.;

также затрагивали в своих работах проблемы разделения и производительности труда.

В эпоху, когда люди стали интересоваться источником богатства, и начало приходить осознание того, что источник нужно искать в самом производстве, а отнюдь не в обмене и даже не в торговле, Уильям Петти, один из основоположников классической политической экономии, предположил, что источником богатства являются – труд и земля.

Именно Петти У. принадлежит фраза: «Труд – отец и активный принцип богатства, Земля – его мать»¹².

По мнению У. Петти, богатство создается трудом, и его результатом в сфере материального производства, а процесс обращения обеспечивает его распределение.

Также, У. Петти является автором первой трудовой теории стоимости. В своей работе «Трактат о налогах и сборах», Петти У. различал цену, которая является стоимостью товара и создается трудом (а именно трудом по добыче серебра), и политическую цену, которая является рыночной ценой.¹³

Таким образом, именно У. Петти впервые ввел категорию труда в предметную область изучения представителей экономической науки, а также определил, что труд является одним из факторов производства, наряду с землей, и является основным источником богатства.

Труд занимает центральное место и в работе «Исследование о природе и причине богатства народов» Адама Смита, признанного ученого экономиста «всех времен и народов».

Как видно из названия основной работы, А. Смит как и У. Петти, был в поиске причин благосостояния общества.

А. Смит, также утверждал, что источником и сущностью богатства является труд: «Не золото или серебро, а только на труд первоначально были приобретены все богатства мира»¹⁴.

Для более точного определения источника богатства (благосостояния) общества, А. Смит разделял труд на производительный и непроизводительный: «Один вид труда

¹² Петти В., 1997;

¹³ Там же;

¹⁴ А. Смит, 1962;

увеличивает стоимость предмета, к которому он применяется, другой вид труда не производит такого действия. Первый поскольку он производит некоторую стоимость, может быть назван производительным трудом, второй непроизводительным»¹⁵.

По мнению А. Смита, именно производительный труд являлся источником благосостояния общества: «...весь годовой продукт, если не считать естественных плодов земли, является результатом производительного труда»¹⁶.

При этом А. Смит считал, что «труд некоторых самых уважаемых сословий общества, подобно труду домашних слуг, не производит стоимости»¹⁷, так как «домашние слуги» и «уважаемые сословии общества» не занимались трудом в сфере материального производства.

Таким образом, согласно А. Смигу, именно создание материальных благ является основной характеристикой производительного труда.

Недостатком данного подхода является исключение сферы производства услуг из категории производительного труда.

Возможность расширения категории производительного труда проанализировал Жан Батист Сэй в работе «Трактат политической экономии».

В отличие от А. Смита, Ж.Б. Сэй считал что, производительный труд включает в себя не только материальное производство, но и услуги, то есть сферу не материального производства.

Ж. Б. Сэй считал, что услуга является производительным трудом, так как здесь тоже создается некая полезность.¹⁸

Таким образом, Жан Батист Сэй обратил внимание на полезность, как свойство результатов труда, и если результат труда несет в себе определенную полезность, то мы можем отнести его к производительному труду, не учитывая принадлежность его к той или иной сфере производства.

¹⁵ Там же;

¹⁶ Там же;

¹⁷ Там же;

¹⁸ Ж.Б. Сэй, 2007;

По мнению Давида Рикардо, лидера классической политической экономии своего времени, «...подавляющее большинство всех благ, являющихся предметом желаний, доставляется трудом»¹⁹, то есть труд является неотъемлемой частью производства всех известных благ, что в принципе, подтверждает позицию Сэя, так как, как было отмечено ранее, главной характеристикой блага является его полезность для потребителя.

Труду, как экономической категории уделил особое внимание Карл Маркс, который развил идеи А. Смита о производительном и непроизводительном труде, и рассматривал труд как особый вид деятельности.

По мнению К. Маркса, «труд как созидатель потребительных стоимостей, как полезный труд, есть не зависимое от всяких общественных форм условие существования людей, вечная естественная необходимость: без него не был бы возможен обмен веществ между человеком и природой, то есть не была бы возможна и сама человеческая жизнь»²⁰.

К. Маркс в отличие от своих предшественников не рассматривал труд в отдельности от его носителя, то есть человека, и придавал труду форму в виде каких либо способностей, проявляющихся в процессе труда, вследствие чего им было введено понятие «товар рабочая сила»²¹, которая включала в себя способности к труду.

Под производительным трудом К. Маркс подразумевала создание прибавочного продукта, продукта создаваемого работником за прибавочное время, так как, по его мнению «...производительна лишь та рабочая сила, применение которой дает большую стоимость, чем та, которую имеет она сама»²².

При этом, говоря об отчуждении труда, Маркс отмечал, что труд не является потребностью работника, он лишь является средством для удовлетворения его различных потребностей.²³

¹⁹ Рикардо Д, 2000;

²⁰ К. Маркс, 1988, 52 с.;

²¹ Там же;

²² К. Маркс, 1962, 134 с.;

²³ Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/marxk01/txt04.htm>

Мы согласны с тем, что труд является лишь средством, но по нашему мнению, необходимо учитывать данную позицию, не только по отношению к работнику – субъекту принудительного или наемного труда, но и к собственнику – субъекту свободного труда, в противном случае происходит не полный анализ трудовой деятельности основных субъектов хозяйствования.

В связи с этим, именно ограниченный анализ деятельности собственников капитала, по нашему мнению и является не достатком «теории эксплуатационного труда» К. Маркса.

Середина XIX века ознаменовалась возникновением нового неоклассического направления в экономической науке, что впоследствии предопределило появление новых для науки методологических приемов – маржинализм и субъективизм, в результате этого изменились предмет и объект исследования.

В результате появления и развития маржинальной экономической теории, появилась и новая задача науки, вместо изучения объективных и естественных законов – анализ сознания экономических субъектов, то есть предметом исследования стали мотивы экономической деятельности и интересы индивидуумов.

Представители нового направления, ввиду изменившегося предмета исследования, стали рассматривать труд как процесс, с точки зрения самого субъекта деятельности.

Так, например, Уильям Стенли Джевонс, отмечал, что «труд – это любое болезненное напряжение ума и тела, претерпеваемое, полностью или частично, ради получения будущего блага»²⁴.

Более полное определение труда предлагает Альфред Маршалл, основоположник Кембриджской школы маржинализма: «...всякое умственное или физическое усилие, предпринимаемое частично или целиком с целью достижения какого-либо результата, не считая удовлетворения, получаемого непосредственно от самой проделанной работы»²⁵.

Таким образом, деятельность, выраженная через усилие, должна быть направлена именно на результат, а не на процесс, при этом нужно четкое понимание субъектом деятельности зависимости между усилием, которое прилагается, и получаемым

²⁴ У.С. Джевонс, 2000;

²⁵ А. Маршалл, 2007;

результатом, в противном случае, данная деятельность не является трудом.

Необходимо понимать, что данные аспекты, то есть усилие ради процесса или результата, присутствуют в каждой деятельности, но вид деятельности (трудовая/не трудовая деятельность), определяется именно превышением одного над другим.

В данном случае, именно превышение усилий направленных на результат над усилиями направленными на процесс, дает повод определить данный вид деятельности как труда.

Современные определения труда/трудоу деятельности, основываются на принципах заложенных основоположниками экономической науки, то есть в них выявляются цели труда и затраты, которые несут субъекты, для достижения данных целей, а также характеристики труда.

Так, например некоторые авторы определяют труд через его признаки и цели: «Труд – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных и культурных ценностей»²⁶, или «труд – процесс сознательной целесообразной деятельности людей, с помощью которой они видоизменяют предметы природы и приспособляют их для удовлетворения своих потребностей»^{27, 28}.

Другие авторы обращают внимание на общественную значимость результатов труда, определяя труд как «...деятельность, направленная на производство, определенных общественно полезных (или, по крайней мере, потребляемых обществом) продуктов – материальных или духовных»²⁹.

«Труд – это процесс использования человеком своего интеллектуального и трудового капитала для того, чтобы с помощью различных видов природной энергии и производственных фондов осуществлять целесообразную деятельность по присвоению готовых и производству жизненных

²⁶ Ромашов, 2001, 9 с.;

²⁷ Волгина, 2002, 9с.;

²⁸ Прим.: схожее определение также у Егоршина, 2008, 27 с.;

²⁹ Кокин, 2011, 17-18 с.;

благ и по выполнению иных видов общественно полезной работы»³⁰.

Здесь авторы отмечают использование субъектом трудовой деятельности внешней энергии, а также предлагают считать трудом процесс присвоения готовых благ.

Рофе А.И. называет подобное определение вышеупомянутых авторов не совсем удачным, и задает им встречные вопросы: «Разве интеллектуальный капитал не является частью трудового капитала? Далее, допустим, человек, не используя природной энергии и производственных фондов, вручную собирает плоды для их потребления и реализации, он что – трудится или нет?»³¹. С ним согласны и другие авторы.³²

Мы также считаем, что упомянутое определение действительно является спорным, в том числе в связи с тем, что в процессе присвоения готового блага, субъектом не создается какая-либо ценность для общества, в связи с чем она не является значимым для нее, с учетом того что иного авторы не уточняют.

Далее необходимо уточнить, для кого являются значимыми результаты труда, для самого субъекта деятельности или для общества?

Для ответа на поставленные вопросы представим определение труда как процесса, которое дает Генкин Б. М. «Труд как процесс – это деятельность человека по производству благ и ресурсов в домашнем хозяйстве или для экономического обмена, или для того и другого»³³.

То есть труд может рассматриваться как деятельность, направленная на производство благ для их непосредственного потребления или для экономического обмена, соответственно результат труда может быть значимым как для самого субъекта деятельности, так и для общества или для того и другого, если благо потребляется не полностью и часть идет на обмен.

Таким образом, на основании обобщения приведенного теоретического материала и ранее представленных рассуждений

³⁰ Каменецкий В.А., Патрикеев В.П., 2004. , 16 с.;

³¹ Рофе, 2005, 37 с.;

³² См. например: Одегов , Галиахметов, 2010, 44 с.;

³³ Генкин, 2002, 11 с.;

труд можно определить как внутреннюю или внешнюю активность экономического субъекта, в процессе которой используется энергия (нервная или физическая) данного субъекта, для производства благ³⁴.

То есть, *активность в рамках трудовой деятельности предполагает действия по достижению конкретной поставленной цели*³⁵, при этом данная цель имеет некую ценность, так как является (полностью или частично) значимым как для самого субъекта деятельности, так и для общества в целом.

Под экономическим субъектом мы подразумеваем субъекта труда, участника социально-трудовых отношений – индивида осуществляющего свою деятельность один или в группе.

Таким образом, в результате уточнения понятия трудовой деятельности можно переходить к решению следующей обозначенной задачи – определению возможности соотнесения категории трудовой и предпринимательской деятельности.

В связи с этим необходимо уточнить сущность предпринимательской деятельности, чему и будет посвящен пункт 1.1.2.

1.1.2. Содержание предпринимательской деятельности

Впервые понятие предпринимательства ввел в науку английский экономист начала XVIII века Р. Кантильон (1680-1734 г.г.), который определил предпринимательство как экономическую деятельность, в процессе которой, в условиях постоянного риска, приводится в соответствие товарное предложение и спрос.³⁶

Таким образом, в первой попытке определить понятие предпринимательства, была выделена основная характеристика (условие) позволяющая установить, что та или иная деятельность является предпринимательской – это существование постоянного хозяйственного риска при его осуществлении.

³⁴ Прим. Ведь результаты трудовой деятельности не ограничиваются только лишь производством товаров;

³⁵ Прим. То есть, исходя из данного выше определения «труда» - получение благ;

³⁶ Robert F. Herbert, Albert N. Link. 1982, p. 17.

Адам Смит, не смотря на то колоссальное влияние, которое он оказал на экономическую науку положениями, представленными в работе «Исследование о природе и причине богатства народов»³⁷, не дает формулировки относительно сущности предпринимательства как явления, хотя и описывает механизм, лежащий в его основе – конкуренцию.

Действительно, по мнению современных авторов³⁸, сформулированная им в данной работе концепция «свободной конкуренции» имеет принципиально важное значение для становления и развития теории предпринимательства вообще.

При этом, Смит дает некоторые уточнения относительно фигуры предпринимателя, о которых пойдет речь в следующем параграфе.

Ж.Б. Сэй также рассматривал в своих работах³⁹ категорию предпринимательской деятельности, выделяя его в отдельный, четвертый фактор производства, так как от его состояния зависит эффективность соединения остальных трех (земля, труд, капитал).

Впоследствии, сущность предпринимательской деятельности наиболее полно раскрыл Й. Шумпетер, которым было определено, что предпринимательская деятельность это «осуществление новых комбинаций...»⁴⁰.

При этом он отмечал, что «...осуществление новых комбинаций, в не зависимости от общественного строя (командная власть или кредит) – основа предпринимательской функции и поведения хозяйственных субъектов⁴¹, являющихся их носителями».⁴²

По мнению Шумпетера Й., предпринимательская функция связана также с проявлением различных видов труда.

«...Выполнение основной функции предпринимателя всегда должно сочетаться с осуществлением других видов

³⁷ Смит А., 1962;

³⁸ См. например: М. Г.Светуных, С.Г. Светуных, 2010., с.5;

³⁹ См.: Сэй Ж.Б., 2007;

⁴⁰ Шумпетер Й., 2007, 142 с.;

⁴¹ Прим.: о хозяйственных субъектах, носителях предпринимательских функций, речь пойдет в следующем параграфе;

⁴² Шумпетер Й., 2007, 142 с.;

деятельности, причем не одна из них...не носит всеобщего и обязательного характера».⁴³

Шумпетер Й. выделял «страх и риск»⁴⁴ как необходимые условия при реализации предпринимательских функций, так как данный процесс связан с «...резко меняющимся ходом процесса напротив сбалансированного кругооборота»⁴⁵.

В таких условиях «...Что было прежде опорой, становится препятствием, прежде хорошо известная величина – неизвестной»⁴⁶, то есть возникает неопределенность.

Таким образом, «осуществление новых комбинаций» по мнению Шумпетера Й. охватывает следующие случаи:

- Изготовление нового, т.е. ещё неизвестного потребителям блага или создание нового качества того или иного вида блага;
- Внедрение нового;
- Освоение нового рынка сбыта;
- Получение нового источника сырья или полуфабрикатов;
- Проведение соответствующей реорганизации.⁴⁷

Таким образом, согласно положениям Шумпетера Й., можно предположить, что предпринимательская деятельность – это деятельность, связанная с «комбинированием», то есть созданием «нового» явления на любом отрезке производственного процесса, то есть новаторство, с возможностью преобразования производства, в условиях неопределенности и риска.

Также, Й. Шумпетер отмечает, что предпринимательство есть «...специфическое социальное явление»⁴⁸, подчеркивая тем самым устойчиво сложившиеся отличительные признаки и свойства субъектов и объектов предпринимательской деятельности.

⁴³ Шумпетер, 145 с.;

⁴⁴ Там же, 142 с.;

⁴⁵ Там же, 143 с.;

⁴⁶ Там же, 148 с.;

⁴⁷ Там же, 132-133 с.;

⁴⁸ Там же, 142 с.;

Р. Хизрич и М. Питерс рассматривают предпринимательскую деятельность через различные аспекты деятельности, и считают, что предпринимательство «...это процесс создания чего-то нового, обладающего ценностью; процесс поглощающий время и силы, предполагающий принятие на себя финансовой, моральной и социальной ответственности; процесс, приносящий денежный доход и личное удовлетворение достигнутым»⁴⁹.

Необходимо отметить, что в данном определении авторы предполагают возможность получения, в виде дивиденда, не только материальных благ – денежных средств, но также и нематериальных благ – личного удовлетворения.

Современные отечественные исследователи определяют предпринимательскую деятельность в зависимости от предмета рассмотрения, научного направления и цели исследования, в связи с чем, в литературе нет единой дефиниции раскрывающего сущность предпринимательской деятельности.

При этом понятия «предпринимательская деятельность» и «предпринимательство» воспринимаются авторами одинаково, то есть они, в общем понимании, являются синонимами.

Например, Асаул А.Н. отмечая связь предпринимательства с рынком, определяет его как «...особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества на конкретные потребности его членов посредством рыночного обмена и направленной на завоевание конкурентных преимуществ через нарушение рыночного равновесия».⁵⁰

Действительно, мы согласны с тем, что предпринимательская деятельность связана с удовлетворением общественного спроса, общественных потребностей, но по нашему мнению стоит учитывать также возможности удовлетворения через предпринимательскую деятельность личных потребностей самих субъектов.

Лапуста М.Г. в своих работах рассматривает предпринимательство как процесс и как явление. Так, по его

⁴⁹ Хизрич Р., Питерс М. 1991, 120 с.;

⁵⁰ А.Н. Асаул, 2009, 19 с.;

мнению, «предпринимательство как явление отражает всю совокупность отношений (экономических, социальных, организационных, личностных и т.д.), связанных с созданием предпринимателями собственного дела с производством товаров (выполнением работ, оказанием услуг) и получением желаемого результата в виде прибыли».⁵¹

В отличие от Асаула А.Н., Лапуста М.Г. обращает внимание не на функции предпринимательства в рыночной системе, а на фигуру предпринимателя, и содержание его труда, заключающегося в создании собственного дела.

При этом, в отличие от Хизрича и Питерса, автор отмечает, что желаемым результатом деятельности для предпринимателя является прибыль, тем самым, исключая возможность учета нематериальных благ, которые в том числе, может получать предприниматель в результате своей деятельности.

По нашему мнению, не прибыль является искомой целью предпринимателя, а удовлетворение личных потребностей, и прибыль выступает в данном случае лишь средством для их удовлетворения, следовательно, автор не выявляет действительные цели предпринимательской деятельности.

Предпринимательство как процесс, по мнению Лапуста М.Г. «...представляет собой сложную «цепочку» целенаправленных действий предпринимателей начиная с момента возникновения (зарождения) предпринимательской идеи и заканчивая воплощением ее в конкретный предпринимательский проект».⁵²

Схожий подход к определению предпринимательской деятельности с учетом цели деятельности обнаруживается и у Дудинова В., который отмечает, что «предпринимательская деятельность представляет собой совокупность действий предпринимателя, проводимых последовательно, либо параллельно в течение всего периода от начала до завершения конкретного дела, выражаемого получением прибыли как конечного результата».⁵³

⁵¹ Лапуста М.Г., 2013, 10 с.;

⁵² Там же;

⁵³ В. Дудинов, 2000;

С данными подходами, с учетом вышеотмеченных замечаний, мы согласны в том, что предпринимательскую деятельность действительно следует рассматривать как совокупность целенаправленных действий, то есть как процесс.

Таким образом, в связи с отсутствием в литературе единой дефиниции раскрывающей сущность предпринимательской деятельности необходимо сформулировать собственное определение данного термина на основании рассмотренных подходов и с учетом отмеченных их недостатков.

В рамках данной работы, под *предпринимательской деятельностью* мы будем понимать *процесс целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, для удовлетворения личных и общественных потребностей⁵⁴, в результате реализации предпринимательского потенциала, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска.*

Сущность предпринимательского потенциала более подробно рассматривается в параграфе 1.2., здесь мы представим лишь конечное определение, для более полного восприятия дальнейших рассуждений.

Таким образом, *предпринимательский потенциал это совокупность субъективных характеристик личности предпринимателя, оказывающих наиболее заметное влияние на мотивы его хозяйственной деятельности.*

Включение в определение предпринимательской деятельности данной категории, по нашему мнению необходимо, в связи с тем, что для занятия предпринимательской деятельностью экономический субъект должен обладать особыми качествами и способностями, позволяющими ему функционировать в специфических условиях, и тем самым, отличающих его от других экономических агентов.

Далее необходимо отметить, что неопределенность, характерная для предпринимательской деятельности, возникает в связи со свойствами рынка (изменение конъюнктуры, цен, предпочтений потребителя), а также с непредсказуемостью

⁵⁴ Здесь, немного забежав вперед, необходимо заметить, что личные потребности могут удовлетворяться и самим процессом производства, а потребности общества удовлетворяются результатами данного процесса, то есть созданными благами имеющими ценность для общества;

реакции рынка на методы реализации предпринимательского потенциала.

В свою очередь, хозяйственный риск, также характерный для предпринимательской деятельности, связан с нацеленностью индивида на обращение рыночной неопределенности в свою пользу в форме определенного вознаграждения.⁵⁵

Согласно позиции Найта Ф., практическая разница между категориями риска и неопределённости состоит в том «...что в первом случае распределение результатов в группе известно (что достигается путем априорных вычислений или изучении статистики предшествующего опыта), а во втором – нет».⁵⁶

По мнению Найта Ф., вызвано это чаще всего невозможностью проведения группировки случаев, так как рассматриваемые случаи в значительной мере являются уникальными.

На основании данного нами определения термина, мы можем определить *предпринимательскую функцию*, под которой мы будем понимать *реализацию предпринимательского потенциала в процессе целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, в результате которой удовлетворяются личные и общественно значимые потребности*.

Мы также считаем целесообразным, применение, при рассмотрении предпринимательской деятельности на макроуровне, с позиции влияния данного процесса на общественное благосостояние и создание общественного продукта, термина «предпринимательство».

Таким образом, в рамках данной работы, с учетом ранее представленного материала, под *предпринимательством* понимается *общественное явление, выступая при этом как совокупность процессов формирования и развития предпринимательского потенциала, а также реализации данного потенциала в результате предпринимательской деятельности субъектов экономики, в сложившихся условиях*.

Далее, в результате уточнения понятия предпринимательской деятельности мы можем переходить к

⁵⁵ Сидорович А.В., 2001, 488с.

⁵⁶ Франк Найт, 1994, 12-28 с.;

определению возможности его соотнесения с категорией трудовой деятельности.

По мнению некоторых современных авторов⁵⁷, исследование предпринимательства на протяжении всего времени своего существования постоянно наталкивается на противопоставление предпринимательской и трудовой деятельности.

Действительно, согласно общепризнанному мнению, предпринимательская деятельность не является трудом в ее обыденном понимании: тяжким, не приятным, наемным, однообразным проявлением физических и умственных способностей.

Хотя некоторые авторы⁵⁸ считают, что если рассматривать предпринимательство как явление, то его «сущность проявляется в единстве двух начал:

1. Специфический вид трудовой деятельности, особая характеристика способности к труду, находящая выражение в организации дела;
2. Особый тип хозяйственного поведения личности с определёнными ценностными ориентирами, мотивацией и социальной ролью»⁵⁹.

Мы согласны с каждым пунктом данного подхода, и уточняем, что предпринимательскую деятельность действительно можно классифицировать как вид трудовой деятельности, так как ей присущи основные характеристики свойственные трудовой деятельности рассмотренные выше:

- *Имеет цель* – создание материальных и не материальных благ;
- Результаты деятельности (то есть *блага*) *имеют некую ценность*, как для субъекта деятельности, так и для общества;
- В процессе деятельности *затрачивается энергия субъекта* (физическая, умственная и пр.);

Но при этом, предпринимательская деятельность является специфичным видом труда, что и отмечает Афанасенко И.Д., но

⁵⁷ См. например: М.В. Решетова. 2010;

⁵⁸ Афанасенко И.Д. 2003, 502 с.;

⁵⁹ Там же;

автор не уточняет специфику категории, то есть не раскрывает сущность данного вида труда как процесса.

Й. Шумпетер, рассуждая о сущности предпринимательской деятельности, и о возможности отнесения предпринимательской деятельности к труду отмечал следующее: «...мы могли бы <назвать предпринимательскую деятельность «трудом»>, но тогда это был бы труд, как по своей природе, так и по выполняемой функции качественно отличающегося от любого другого, в том числе и труда по управлению, а тем более от умственного труда и от всего, что делает предприниматель, помимо осуществления своей предпринимательской деятельности».⁶⁰

То есть, в процессе своей предпринимательской деятельности субъект может проявлять действия связанные и с другими видами труда, но не они являются базовым признаком, выделяющим его в отдельный вид труда, не с этим необходимо отождествлять предпринимательский труд, его специфичность.

Действительно, современные авторы соотносят предпринимательский труд со свободным трудом⁶¹, авторским трудом⁶², управленческим трудом⁶³, организаторским трудом⁶⁴, умственным трудом⁶⁵ и творческим трудом⁶⁶.

Мы согласны с данными позициями, и считаем, что существует возможность соотнесения предпринимательского труда, в том числе и к физическому труду, проявление которого имеет место быть в зависимости от отрасли (например, сельское хозяйство и т.п.) в котором осуществляется данная деятельность.

Более того, мы считаем, что *предпринимательский труд можно соотнести не с одним определенным видом труда, как это делают представленные авторы, а со всеми перечисленными, так как на протяжении всего процесса предпринимательского труда могут выполняться действия, относящиеся одновременно к двум и более видам труда.*

⁶⁰ Шумпетер Й., 2007, 158с.;

⁶¹ См. например: С.М. Лепешкин 2011, №6, с.11-15;

⁶² Бертенев А.Н., 2008, №2, с.22-24;

⁶³ Мазин А.А. , Голубцов А.Н. 2012, №4 (28), с.53-61;

⁶⁴ Рофе А. 2010, 53 с.;

⁶⁵ Например, А.А. Лебединцева 2009, Серия 12, Вып.3, Ч. 1, с. 92-103;

⁶⁶ А.В. Сидорович; 2001., с.489;

Графически, данные рассуждения можно представить следующим образом (см. рис. 1.1.)

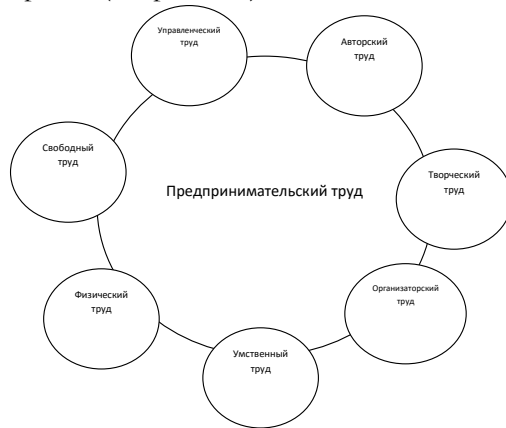


Рисунок 1.1. Содержание предпринимательского труда

Таким образом, в процессе предпринимательского труда, выполняются действия, которые могут иметь любой характер и содержание, в том числе, в зависимости от сферы деятельности и отрасли, где осуществляется предпринимательская деятельность, что и подтверждается существованием различных подходов в определении предпринимательского труда и включением его исследователями в различные классификации по различным признакам.

Но, обязательным условием для признания того или иного вида труда предпринимательским, как предполагается, необходимо выполнение действий направленных на удовлетворение общественного спроса, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска, действий связанных новаторством и организацией, а также реализацией предпринимательского потенциала, что и определяет специфичность данного вида труда.

Таким образом, в результате уточнения предпринимательской деятельности, ее сущности, содержания и специфики, мы можем переходить к рассмотрению субъекта данных категорий, чему, и посвящен следующий параграф 1.2. данной работы, но прежде представим основные резюмирующие выводы по данному параграфу.

- Предпринимательская деятельность есть процесс целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, для удовлетворения личных и общественных потребностей, в результате проявления активности по реализации предпринимательского потенциала, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска.
- Предпринимательскую деятельность можно классифицировать как вид трудовой деятельности, так как ей присущи основные характеристики свойственные трудовой деятельности: имеет цель – создание материальных и не материальных благ; результаты деятельности (то есть блага) имеют некую ценность, как для субъекта деятельности, так и для общества; в процессе деятельности затрачивается энергия субъекта (физическая, умственная и пр.);
- Под предпринимательской функцией подразумевается реализация предпринимательского потенциала в процессе целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, в результате которой удовлетворяются личные и общественно значимые потребности.
- Предпринимательский труд необходимо соотносить со всеми видами труда, так как на протяжении всего процесса предпринимательского труда могут выполняться действия, относящиеся одновременно к двум и более видам труда.
- Обязательным условием для признания того или иного вида труда предпринимательским, по нашему мнению, необходимо выполнение действий в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска, действий связанных новаторством и организацией, а также реализацией предпринимательского потенциала, что и определяет специфичность данного вида труда.
- Предпринимательство есть общественное явление, выступая при этом как совокупность процессов формирования и развития предпринимательского потенциала, а также реализации данного потенциала в результате хозяйственных отношений в обществе, в сложившихся условиях.

1.2. Предприниматель-собственник как основной субъект предпринимательской деятельности

Субъектом предпринимательской деятельности, как впрочем и трудовой⁶⁷, является индивид.

Но субъект предпринимательской деятельности, в отличие от субъекта трудовой деятельности, должен быть наделен особыми качествами и способностями, которые позволят ему функционировать в особых, специфичных условиях отмеченных в предыдущем параграфе.

Именно наличие таких качеств и свойств позволяет определять индивида «предпринимателем» - субъектом предпринимательской деятельности, индивида занимающегося предпринимательским трудом.

Рассмотрение предпринимателя-собственника как главного источника предпринимательского труда/субъекта предпринимательской деятельности, определение его основных индивидуальных качеств и личностных особенностей, являющихся, в том числе, факторами формирования мотивов его деятельности⁶⁸ является, таким образом, целью данного параграфа.

Для достижения данной цели нам необходимо решить следующие задачи:

- Произвести анализ научной литературы для понимания сущности фигуры «предпринимателя» и его значения;
- Раскрыть суть предпринимателя-собственника как объекта данного исследования;
- Определить совокупность личностных качеств и особенностей предпринимателей-собственников для целей данной работы, на основе анализа экономической и междисциплинарной специальной литературы.

⁶⁷ Прим.: см. пункт 1.1.1.;

⁶⁸ Прим.:...о чем речь пойдет в следующем подпункте;

1.2.1. Фигура предпринимателя-собственника в экономической науке: характеристика и отличительные особенности хозяйственного субъекта

Генезис понятия «предприниматель» как субъекта хозяйствования, и его функций в сложившейся хозяйственной системе, менялось, в том числе, с изменением производительных сил и производственных отношений в обществе.

Изучением фигуры предпринимателя – как субъекта предпринимательской деятельности, как личности, занимались многие исследователи-классики, представители и основоположники различных направлений и школ экономической науки, в том числе: Ричард Кантильон⁶⁹, Адам Смит⁷⁰, Жан-Батист Сэй⁷¹, Альфред Маршалл⁷², Йозеф Шумпетер⁷³, Фрэнк Хаэнeman Найт⁷⁴, Людвиг Эдлер фон Мизес⁷⁵, Фредерик Хайек⁷⁶, Мэйр Кирзнер⁷⁷ и т.д.

К категории предпринимателей, автор первой концепции предпринимательства Р. Кантильон включал не только купцов и ремесленников, но и фермеров, а также разбойников, нищих и прочих лиц с неопределенным заработком, в отличие от генерала, придворного и слуги, получающих фиксированное жалованье.

У Р. Кантильона предприниматель выступает поставщиком продукции/услуг, который не имеет возможности просчитать изменения рыночной конъюнктуры (расхождение спроса и предложения⁷⁸), то есть действует в условиях неопределенности, в связи с чем, у него возникает риск – риск реализации продукции/услуги по цене ниже стоимости затраченных средств.

⁶⁹ Robert F. Herbert, Albert N. Link. 1982, p. 17.;

⁷⁰ А. Смит, 1962;

⁷¹ Сэй Ж.Б., 2007, 67с.;

⁷² Маршалл А., 2007., 270 с.;

⁷³ Й. Шумпетер, 2007, 142 с.;

⁷⁴ Найт Ф.Х. 2003, 360 с.;

⁷⁵ Мизес Л. 2008, 238 с.;

⁷⁶ Elleboode C., Houliez H. 2006.;

⁷⁷ Robin Douhan, Gunnar Eliasson and Magnus Henrekson. 2006;

⁷⁸ Прим.: См. пункт 1.1.1.;

При этом стоит заметить, что для Р. Кантильона фигура предпринимателя связана не с отдельной личностью (индивидом), а с хозяйствующим субъектом, представляющим практически любую сферу человеческой деятельности, основанную на свободном виде труда.

Именно поэтому, «предприниматель» является для Кантильона «ролью», которую может выполнять любой субъект при проявлении соответствующего, по характеру и содержанию вида труда, в специфических условиях.

В эпохальной работе А. Смита «Исследование о природе и причине богатства народов»⁷⁹, как было отмечено в предыдущем параграфе, основоположник классической политической экономии не раскрывает в полной мере сущность предпринимательства, но встречаются не конкретные, но вполне согласующиеся с позицией Кантильона Р., характеристики относительно фигуры предпринимателя.

А. Смит понимает под «предпринимателем» хозяйствующего субъекта – владельца капитала, который, в условиях риска, объединяет факторы производства для производства нового вида товара или услуги, в целях получения прибыли.

Можно заметить, что А. Смит в отличие от Р. Кантильона, сузил понятие «предпринимателя» до собственника капитала, тогда как согласно более ранней сформулированной позиции французского ученого, предпринимателями являлись все те, кто осуществляет свое предприятие в условиях неопределенности.

Позже, французский экономист Жан-Батист Сэй (1767-1832) в своей работе «Трактат политической экономии» (1803) рассматривая различные отрасли промышленности и производственные процессы, определял землевладельца, мануфактурщика и торговца «предпринимателями», деятельность которого связана с координацией факторов производства.

В связи с тем, что именно предприниматель осуществлял координацию факторов производства из одной отрасли в другую, Ж-Б. Сэй впервые обратил внимание на личностный потенциал

⁷⁹ А. Смит, 1962;

предпринимателей, так как именно от его состояния зависела эффективность предпринимательской деятельности.

В связи с тем, что Ж.-Б. Сэй считал труд предпринимателя творческим и созидательным, можно предположить, что под личностным потенциалом предпринимателя, ученый подразумевает творческий потенциал личности.

Таким образом, начиная с Ж.-Б. Сэя предприниматель рассматривается в экономической науке уже как отдельный индивид (личность) обладающий некими качественными характеристиками.

По видимому, это связано с тем, что у предпринимателей появляются некоторые возможности для анализа рынка, появляются различные способы перемещения ресурсов из одной производственной сферы в другую, и данные процессы осуществляются на основе самостоятельных решений предпринимателей. Именно в связи с этим и появляется необходимость творческого начала личности, как фактора влияющего на эффективность данных процессов.

А. Маршалл отмечая, что общественное и экономическое развитие подчиняются эволюционным законам природы, и именно стадия эволюционного развития предопределяет эффективные методы взаимодействия индивидов, считал именно предпринимателя основным двигателем эволюционных изменений.

А. Маршалл объяснял свою позицию стремлением предпринимателя к максимально эффективной реализации своих лучших способностей, отмечая при этом, что эффективность всего предприятия зависит не только от личных качеств и особенностей индивида, но и от размеров накопленного капитала.

Таким образом, Маршалл А. впервые уделяет внимание фактору предрасположенности индивида к предпринимательской деятельности, выражающихся в способностях и качественных характеристиках личности требующих реализации.

Наиболее обширная работа, посвященная вопросам предпринимательства, как было отмечено в предыдущем параграфе, принадлежит Й. Шумпетеру.

В своих исследованиях, он также уделяет пристальное внимание фигуре предпринимателя, функциям, которые он

реализует, а также способностям, которые позволяют реализовать ему данные предпринимательские функции.

По Шумпетеру Й. «предприниматель» – это новатор, с качественно новыми личностными особенностями, реализуемые в особом типе поведения, ибо в противном случае, у него не будет возможностей для изменения устоявшихся в обществе норм и правил, определяющих ход экономического процесса.

Именно в связи с этим, Шумпетер Й. считает предпринимателя фигурой обеспечивающей развитие экономической системы.

По мнению ученого, предпринимателями являются не только «самостоятельные» хозяйственные субъекты рыночной экономики, а все те, кто выполняет основную функцию⁸⁰ на свой страх и риск (в том числе, члены акционерных обществ).⁸¹

Таким образом, по мнению Шумпетера Й., «...право собственности не является существенным признаком предпринимателя»⁸², а основным требованием является выполнение предпринимательских функций.

Хотя, здесь стоит отметить, что показателем эффективности предпринимательской деятельности, по мнению ученого, является именно состояние частной собственности.⁸³

Ученый также обращает внимание на то, что предпринимательские функции реализуются хозяйствующим субъектом ограниченный период времени, в связи с чем, индивид может периодически терять статус «предпринимателя».

Далее, Шумпетер Й. рассматривает реализацию предпринимательских функций, как особый тип поведения субъектов предпринимательской деятельности, в рамках которой реализуются предпринимательские способности – качественно новых способностей, нежели способности просто давать оценки в рамках обычного кругооборота⁸⁴.

⁸⁰ Прим.: речь о котором шла в предыдущем параграфе;

⁸¹ Там же, с. 142;

⁸² Там же, с.143;

⁸³ Й. Шумпетер, с. 166-167;

⁸⁴ Й. Шумпетер, с. 150;

Положения, представленные Шумпетером Й. в своей работе, были признаны и использованы впоследствии представителями различных экономических школ и учеными из других областей знаний, в связи с чем, нет необходимости рассматривать их более детально.

Мы остановимся лишь на некоторых работах, в которых представлены наиболее оригинальные позиции авторов, представляющие интерес для целей данной работы.

Так, согласно положениям, представленным в исследовании «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) американского экономиста Фрэнка Хайнемана Найта (1885-1972), предпринимателем является хозяйствующий субъект, получающий предпринимательский доход в процессе реализации специфической функции, которая заключается в принятии решений в условиях неопределенности.⁸⁵

Также, Найт Ф.Х. определяет предпринимателя как производственный ресурс, и спрос на предпринимателя как на ресурс, зависит от предложения им следующих факторов:

- a. Наличие способностей – понятие, охватывающее самые различные элементы;
- b. Готовность применить их на практике;
- c. Возможность предоставления удовлетворительных гарантий;
- d. Сочетание перечисленных факторов в одном лице.

По мнению Найта Ф., некая «убежденность» индивида, позволяющая функционировать в условиях неопределенности, которая зависит от его деловых качеств и выражается в его действиях, позволяет относить индивида к категории предпринимателей, и именно от степени их развития зависит уровень его предпринимательского дохода (успешность).

Людвиг Эдлер фон Мизес (1881-1973), в своей работе «Человеческая деятельность» (1940), высказывал идею о первичности выполняемой функции, а не личностных качеств индивида и его компетентности в различных областях человеческой деятельности.⁸⁶

⁸⁵ Найт Ф.Х. 2003, 360с;

⁸⁶ Мизес Л. 2008, 238 с.;

Таким образом, согласно позиции Мизеса Л., отдельный индивид может выполнять в своей деятельности одновременно более одной функции.

Относительно фигуры предпринимателя, Мизес Ф. отмечает: «Говоря о предпринимателях, экономисты имеют в виду не человека, а определенную функцию. Эта функция не является специфическим свойством особой группы или класса людей; она присуща любой деятельности и обременяет любого действующего субъекта»⁸⁷.

Таким образом, специфическая предпринимательская функция, по мнению Мизеса Ф., заключается в определении сфер применения факторов производства.⁸⁸

В связи с этим, по мнению Мизеса Ф. «...Предприниматель – это человек, который находит им (прим. факторам производства) какое-либо предназначение».⁸⁹

Не смотря на то, что предпринимателем, по мнению Мизеса мог быть любой субъект, он выделяя личностные качества как фактор успешности предпринимателя.⁹⁰

Таким образом, по мнению Мизеса Ф. предпринимателем является любой индивид, сочетающий в себе предпринимательские функции, успешность которого зависит от его личностных особенностей.

Фредерик Хайек в своих исследованиях придерживался позиции, что функцией предпринимателя в экономике является выравнивание спроса и предложения на рынке, посредством самостоятельного определения наличия на нем перепроизводства или дефицита.⁹¹

Американский экономист, представитель австрийской школы Мейр Кирзнер, занимающийся исследованием предпринимательства, тоже придерживается идей Хаека Ф. и

⁸⁷ Мизес, 239 с.;

⁸⁸ Там же, 274 с.;

⁸⁹ Там же, 274 с.;

⁹⁰ Там же, 296 с.;

⁹¹ Elleboode C., Houliez H. Friedrich Hayek: vie, oeuvres, concepts. Paris: Ellipses, 2006;

считает, что функцией предпринимателя является выравнивание цен, в результате нарушения рыночного равновесия.⁹²

Таким образом, на основании проанализированной литературы, можно сделать вывод, что наиболее видные исследователи экономической науки уделяли фигуре предпринимателя достаточное внимание, характеризуя данный субъект как через реализуемые им предпринимательские функции, так и через его личностные особенности.

В связи с этим, у нас появляется возможность рассматривать предпринимателя, не просто как хозяйственного субъекта, реализующего определенные функции в особых специфических условиях предпринимательской деятельности, но и как личность, наделенную особыми качествами и способностями.

При этом необходимость восприятия и исследования предпринимателя как личности продиктовано тем, что особые качества и способности которыми наделен предприниматель, формируют предпринимательский потенциал индивида, определение которого дано ранее.

В свою очередь, предпринимательский потенциал влияет на формирование его мотивов деятельности, определяя его поведение и обеспечивая, в том числе, эффективность реализации предпринимательских функций, о чем пойдет речь в параграфе 1.3. данной работы.

Современные исследователи подразумевают под предпринимателями различных субъектов предпринимательской деятельности, в том числе: менеджеров, управляющих, руководителей, членов предпринимательских объединений и антрепренеров, появившиеся в хозяйственной системе и системе социально-трудовых отношений в связи с научно-технической революцией и образованием различных по формам и размеру предпринимательских структур.

По нашему мнению, выше обозначенные субъекты предпринимательской деятельности не в полной мере реализуют предпринимательские функции, так как содержание их труда отличается от труда предпринимателя, и они в меньшей степени подвержены риску

⁹² Robin Douhan, Gunnar Eliasson and Magnus Henrekson. 2006;

потери капитала, в случае остановки предприятия, так как в большинстве случаев они являются наемными работниками.

Данной позиции действительно придерживаются некоторые исследователи, например, по мнению Ф. Хайека, отождествлять предпринимателя с менеджером, не следует, так как функциональная сущность того и другого различна.⁹³

С учетом этого существует необходимость определения сущности объекта данного исследования – предпринимателя-собственника.

Наиболее полное и точное определение понятия «предприниматель», с учетом ранее отмеченных преобразований хозяйственной системы, как видится, принадлежит Лапе Е.А., который формулирует его следующим образом: «Предприниматель – человек особого склада личности, позволяющего ему получать прибыль, самостоятельно выбирать вид и способ экономической деятельности, при необходимости успешно совмещать функции владельца бизнеса, привлеченного менеджера и наемного работника, действовать в условиях рынка и неопределенности, умело комбинировать необходимые ресурсы, как собственные, так и привлеченные, как материальные, так и нематериальные».⁹⁴

При всех достоинствах данного подхода в определении предпринимателя, здесь в первую очередь подчёркивается содержательность предпринимательского труда, но не уточняются необходимые параметры, по которым можно определить является ли предприниматель собственником, руководителем предприятия, то есть данное определение является общим для всех индивидов, занимающихся предпринимательским трудом.

Таким образом, с учетом рассмотренных подходов и с учетом отмеченных замечаний, в данной работе под *предпринимателем-собственником* мы будем ассоциировать *субъекта, занимающегося предпринимательской деятельностью, в процессе которой он организует и управляет деятельностью автономной хозяйственной единицы,*

⁹³ Elleboode C., Houliez H. Friedrich Hayek: vie, oeuvres, concepts. Paris: Ellipses, 2006;

⁹⁴ Лапа Е.А., 2010;

на основании наибольшей власти, имеющейся у него согласно принятым в рамках предприятия формальным или неформальным договорам.

Здесь необходимо более подробно разобрать устанавливаемые параметры, определяющих субъекта предпринимательской деятельности – *собственником*.

Во-первых, мы считаем, что если речь идет о формальных договорах, то не только владение 100% прав на собственность является необходимым условием для определения того или иного руководителя предприятия собственником. Собственником также может быть признано лицо, владеющее меньшим процентом прав на собственность хозяйственной единицы, но обладающее при этом большей долей ее относительно других владельцев прав собственности хозяйственной единицы, что исключает возможность равномерного распределение существующих хозяйственных рисков.

Как предполагается, именно при таких условиях субъект в большей степени заинтересован в определении краткосрочных и долгосрочных планов функционирования и развития хозяйственной единицы, так как именно он в большей степени будет подвержен убыткам в случае наступления неблагоприятных событий.

Во-вторых, согласно неформальным правилам, сложившимся внутри хозяйственной единицы, несмотря на отсутствие юридически оформленной власти, то есть владения долей собственности, один из владельцев может быть признан собственником, в силу имеющихся у него возможностей влиять на эффективность деятельности предприятия, в том числе вследствие более высокого предпринимательского потенциала или через личные связи, капитал вне баланса предприятия, свободное время и т.п, в отличие от других владельцев.

Таким образом, владелец предприятия, занимающийся предпринимательским трудом и реализующий предпринимательскую функцию, на основании имеющихся у него возможностей более других влиять на эффективность деятельности хозяйства, не зависимо от его статуса в официальной, юридически оформленной, структуре управления предприятием, признается нами предпринимателем-собственником.

После определения объекта исследования – предпринимателя-собственника, необходимо определить и

рассмотреть его субъективные личностные (качества и характеристики) особенности, отличные от личностных особенностей не предпринимателей, наличие которых отмечали наиболее видные представители экономической науки, чему и посвящен следующий пункт 1.2.2.

1.2.2. Субъективные личностные особенности предпринимателя-собственника

1.2.2.1. Сущность и структура предпринимательского потенциала

В современной экономической литературе, для обозначения совокупности качественных характеристик предпринимателя, используются термины «человеческий капитал предпринимателя» и «личностный потенциал предпринимателя».

При этом сущность данных дефиниций современными авторами раскрываются, по нашему мнению, не в достаточной степени, и не достаточно аргументируется необходимость использования того или иного термина.

Например, согласно следующему подходу, интеллект и здоровье, качественный и производительный труд, формирующие человеческий капитал и предпринимательские способности формируют систему человеческого капитала предпринимателя.⁹⁵

Камалудинова Р.М., таким образом, выделяет человеческий капитал и способности предпринимателя отдельно друг от друга, но по ее мнению они вместе составляют систему человеческого капитала предпринимателя, не давая при этом объяснение необходимости такого первоначального разделения.

Далее автор отмечает, что «...в сочетании с предпринимательскими способностями человеческий капитал предоставляет личности возможность получать доход от своей

⁹⁵ Камалудинова Р.М. 2011. — № 3 (51). — с. 112-115.

трудовой деятельности и создает благоприятные условия для будущих инвестиций в развитие бизнеса».⁹⁶

Мы согласны с тем, что человеческий капитал создает условия для более эффективной деятельности, и данный элемент будет рассмотрен нами более подробно чуть ниже, при этом сущность предпринимательских способностей, исследователь так и не раскрывает.

Сущность предпринимательских способностей раскрывает В.Т. Смирнов, связывая ее с предприимчивостью и деловой сметкой, новаторством, организаторскими способностями и высокой ответственностью, чувством бережливости и экономии, умением разумно рисковать, энергией и силой воли.⁹⁷

При этом, «предпринимательские привилегии – владение огромными ресурсами, ноу-хау, коммерческими секретами...» по мнению автора, позволяют превратить данные способности в особый вид человеческого капитала – организационно-предпринимательский капитал.⁹⁸

В данном подходе прослеживается четкое разделение способностей и внешних условий, в данном случае «предпринимательские привилегии», которыми владеет субъект, что в совокупности, по мнению автора, представляют собой организационно-предпринимательский капитал, при этом не раскрывается сущность данных способностей и принципы их формирования.

С другой стороны, «предпринимательские привилегии», в данном случае владение ресурсами, по нашему мнению, нельзя включать в категорию организационно-предпринимательского капитала, так как они являются внешними условиями, а не субъективными характеристиками предпринимателя. Также автором исключаются из субъективных характеристик личности знания, умения, навыки и т.п., что по нашему мнению является ошибочным, обоснование чего будет дано нами ниже.

Необходимость обозначения качественных субъективных характеристик предпринимателей термином «личностный

⁹⁶ Камалудинова Р.М., 2011;

⁹⁷ В.Т. Смирнов. 2005, 112с.;

⁹⁸ В.Т. Смирнов, 112с.;

потенциал» обосновывают в своих работах С.В. Мясникова и Федотова Г.А..

Авторы соотносят потенциал отдельного человека с его возможностями в будущем что-либо сделать, реализовать интересы и добиться своих целей.⁹⁹

Таким образом, потенциал связывается с характеристиками, определяющими систему движущих сил духовного развития, мотивацию и самооценку человека.¹⁰⁰

По мнению авторов, предприниматель, обладает личностным потенциалом и определенными профессиональными качествами.¹⁰¹

Авторы представляют личностный потенциал предпринимателя через его социально-психологический портрет, определяемый следующей совокупностью качеств: интеллект, креативность, обучаемость, эвристичность, когнитивность, рефлексивность, мотивация к успеху, прагматизм, ценностные ориентации, деловая активность, реакция.¹⁰²

Также авторы отмечают, что данные качества лежат в основе профессиональной компетентности предпринимателя.¹⁰³

При этом, компетенция рассматривается авторами как система ценностей и личностных качеств, знаний, умений, навыков и способностей, обеспечивающих готовность предпринимателя к инновационной деятельности.¹⁰⁴

Недостатком анализируемого подхода в определении элементов личностного потенциала предпринимателя, мы считаем их не достаточную структурированность, а также отсутствие обоснования по необходимости включения в потенциал предпринимателя тех или иных элементов.

При этом, мы согласны с авторами в том, что *субъективные качественные характеристики необходимо обозначать как «потенциал» личности, так как термин позволяет рассматривать в совокупности все субъективные характеристики личности, независимо от их устойчивости и*

⁹⁹ Федотова Г.А., Мясникова С.В., 2006, 399 с.;

¹⁰⁰ Там же;

¹⁰¹ Там же;

¹⁰² Мясникова С.В. 2006., 152-155 с.;

¹⁰³ Федотова Г.А., Мясникова С.В. 2013;

¹⁰⁴ Там же;

способов формирования, определяющих возможности личности в достижении целей его деятельности.

В связи с этим, уточняем, что для обозначения совокупности субъективных качественных характеристик личности индивида, реализующего предпринимательские функции, формирующие мотивы его хозяйственной деятельности, мы будем использовать термин «*предпринимательский потенциал*».

При этом по нашему мнению, целесообразно структурировать элементы потенциала по способам их формирования и устойчивости, в целях упрощения их анализа и разработки методов их регулирования.

Для подтверждения возможности проведения данного разделения и уточнения элементов предпринимательского потенциала, обратимся к научной литературе по психологии.

Для рассмотрения данных элементов, нам необходимо в первую очередь раскрыть сущность понятия «*личность*».

В психологической науке существует множество теорий личности¹⁰⁵, в которых даются различные трактовки данного термина, отличающиеся друг от друга в зависимости от методолого-идеологических взглядов авторов теорий, и соответственно от подходов его эмпирического изучения.

Здесь не стоит целью рассмотрение всех существующих подходов в определении личности, мы ограничимся лишь приведением дефиниций формирующего терминологический аппарат психологической науки, на основе критического анализа известных теорий, следовательно, носящих наиболее общий характер.

Так, Платонов К. раскрывает сущность данного термина следующим образом: «личность – это конкретный человек как субъект преобразования мира на основе его познания, переживания и отношения к нему».¹⁰⁶

¹⁰⁵ См. например: труды К.Г. Юнга, Скинера, Айзенка, А. Адлера, Маслоу А., Э.Фромма, С.Л. Рубинштейна, В.Н. Мясищев, А.Н. Леонтьева, Б.Г. Ананьева, Д.Н. Узнадзе и др.;

¹⁰⁶ Платонов К., 1972, 116с.;

При этом, под «познанием, переживанием и отношением к миру», автор понимает атрибуты сознания, следовательно «личность – это человек как носитель сознания».¹⁰⁷

Далее ученый конкретизирует: «Человек может становиться личностью»¹⁰⁸, только вступая в отношения с другими людьми, и потому объективные общественные отношения, отражаемые его сознанием, наиболее существенны для формирования его личности»¹⁰⁹, тем самым, как и многие отечественные ученые¹¹⁰, сторонники марксистско-ленинских взглядов, подчеркивает роль социума в формировании личности.

В связи с тем, что личность рассматривается отечественными авторами исключительно как результат воздействия социума, встает вопрос о том, можем ли мы рассматривать человека без учёта данного воздействия, только лишь на основании его внутренних психологических характеристик? И как мы можем его обозначить?

Для данных целей в отечественной психологии используется термин «индивид», сущность которого Платонов К. определяет как «...конкретный человек как единица общества»¹¹¹.

Сарджвеладзе Н.И. определяет понятие «индивид» как единичное существо, которое является сосредоточением дифференциально-психологических признаков и особенностей (прим. для обозначения которых в литературе используется понятие «индивидуальность»), номинальным их носителем.¹¹²

Таким образом «индивид» - это субъект, обладающий индивидуальными особенностями, изучаемый в статике, как представитель всего человеческого рода. Тогда как «личность» - это субъект, обладающий всей совокупностью свойств, изучаемый в динамике и в связи, в рамках общественных отношений.

¹⁰⁷ Платонов К., с.117;

¹⁰⁸ Прим.: обладая при рождении лишь индивидуально-психологическими особенностями (см. Платонов К.К., 118с.)

¹⁰⁹ Платонов К., с.121;

¹¹⁰ См. например: Н.И. Сарджвеладзе., 1989;

¹¹¹ Платонов К., 115с.;

¹¹² Н.И. Сарджвеладзе, 1989;

Вследствие определения понятий «личности» и «индивида», нам необходимо уточнить сущность свойств личности, как субъективных характеристик личности, и его структуру.

По мнению Платонова К., «свойство – нечто присущее личности, ее черта, ...обуславливающая ее сходство и различие с другими личностями».¹¹³

Также ученый отмечает, что индивидуальное¹¹⁴ свойство или их совокупность определяет особенность личности...., который отличает данную личность или данный тип личностей от других.¹¹⁵

Рубинштейн С.А. под свойствами личности понимает «способности и характерологические черты («характерологические свойства личности»¹¹⁶)».¹¹⁷

При этом способности, ученый связывает с «расширяющимися»¹¹⁸ возможностями личности к какой-либо деятельности и находит его сложной синтетической особенностью личности, определяющей его пригодность к деятельности. В свою очередь, характер – с тенденциями и установками, которые «...закрепились в качестве стержневых особенностей его личности», выражающие значимое в жизни и деятельности личности, а также обуславливающее направленность личности и накладывающее отпечаток на ее поведение¹¹⁹.

По мнению Платонова К., характер это «каркас личности», формируемая в первую очередь за счет отношения личности ко всем сферам человеческой жизни, с учетом его качества и степени выраженности.¹²⁰

В свою очередь, «способности — это совокупность свойств личности, уже входящих в четыре ее основные подструктуры, но

¹¹³ Платонов, 142с.;

¹¹⁴ Прим.: «индивидуальное – это особенное в индивиде», Платонов К., 115с.;

¹¹⁵ Платонов К., 142с.;

¹¹⁶ Рубинштейн С. А., 2002, 730с.;

¹¹⁷ Там же, 681с.;

¹¹⁸ Там же, 714с.;

¹¹⁹ Рубинштейн С.А., 681-730 с.;

¹²⁰ Платонов К, 132-134с.;

только тех из них, которые нужны для освоения определенной деятельности, выполнения ее и совершенствования в ней»¹²¹.

Здесь Платонов К. ведет речь о знаниях, навыках, умениях и привычках, приобретенных в личном опыте, путем обучения, являющиеся способом объективизации личности в деятельности.¹²²

Здесь необходимо уточнить, что способности индивида, не смотря на то, что они формируются с течением времени, определяются наличием задатков у индивида.

Действительно, Рубинштейн отмечает, что «способности имеют органические, наследственно закрепленные предпосылки для их развития в виде задатков»¹²³.

Платонов, под задатками индивида понимает врожденные, обусловленные частично генным фондом, частично условиями пренатального развития потенциальные возможности развития морфологических, физиологических и психологических свойств индивида¹²⁴.

В свою очередь, если говорить о различиях между задатками, то Рубинштейн отмечает, что данное различие заключается, «...прежде всего, в прирожденных особенностях их нервно-мозгового аппарата – в анатомо-физиологических функциональных его особенностях»¹²⁵.

По мнению Платонова К., характер и способности образуют «общие качества личности», формируемые за счет элементов структуры личности¹²⁶, которые можно представить в виде отдельных подструктур: «направленность личности», «опыт», «форма отражения», «биологически обусловленная».¹²⁷

¹²¹ Платонов К., 135с.;

¹²² Платонов К., 127 с.;

¹²³ Рубинштейн С.А., 703 с.;

¹²⁴ Платонов К., 171 с.;

¹²⁵ Рубинштейн С.А., 703 с.;

¹²⁶ Прим.: называемая автором «динамическая функциональная психологическая структура личности», тем самым отмечая возможность его изменения во времени, обусловленные биологическими процессами и деятельностью личности;

¹²⁷ Платонов К., 125-128с.;

Структурная концепция личности, по мнению некоторых современных западных психологов¹²⁸, является основным признаком любой теории личности, и имеет дело с относительно неизменными характеристиками, которые человек демонстрирует в различных обстоятельствах и в разное время.¹²⁹

Показателями неизменных¹³⁰ характеристик личности, по их мнению, являются черта и тип личности.

Черта личности определяется как устойчивое качество или склонность человека вести себя определенным образом в разнообразных ситуациях.¹³¹

То есть «черта личности» является ни чем иным как синонимом «свойства личности», используемый Платоновым К. и рассмотренным нами ранее.

В свою очередь, тип личности рассматривается в виде совокупности множества различных черт, образующей самостоятельную категорию с четко очерченными границами и представляющими из себя более постоянные и обобщенные поведенческие характеристики по сравнению с концепцией черт личности¹³², что сопоставимо с понятием «личностные особенности» Платонова К., приведенного ранее.

Таким образом, *свойства личности это отличительные характеристики или «общие качества» личности, определяемые социумом (устойчивые свойства) и задатками индивида (способности).*

Необходимо отметить, что, по мнению многих психологов, все свойства личности формируются в течение жизни человека¹³³, в связи с чем, возникает необходимость обоснования возможности определения некоторых из них «устойчивыми» (неизменными).

Исходя из проанализированного нами материала, *к устойчивым свойствам личности относятся черта и тип личности, а также ценностные ориентации, определяющие направленность личности,*

¹²⁸ См. например: Зиглер Д., Хьелл Д., 1997;

¹²⁹ Там же;

¹³⁰ Прим.: читай устойчивых;

¹³¹ Зиглер Д., Хьелл Д., 1997;

¹³² Там же;

¹³³ См. например: Рубинштейн С.А., Платонов К., Э. Фромм и т.д.

как значимый внутренний фактор формирования мотивов деятельности, речь о котором пойдет ниже.

Мы предполагаем, что процесс формирования устойчивых свойств личности, в отличие от способностей, может замедляться или практически прекращаться, при достижении личностью периода зрелости.

Инглхарт Р.Ф. в своих работах посвященных исследованию ценностей и их влиянию, в том числе на экономическое развитие страны, также придерживается концепции, в основе которой лежит взгляд о том что «базовая структура человеческой личности» «...обычно складывается к моменту достижения индивидом зрелости, и относительно мало меняется в дальнейшем».¹³⁴

Согласно теории периодизации жизненного цикла человека Э. Эриксона¹³⁵, начало зрелости связана, в том числе с включением человека в трудовую деятельность, и охватывает периоды от 20-25 лет, тогда как зрелость наступает в период от 26-40 лет, и связана с общечеловечностью или самопоглощенностью, а также прочной связью с определенным родом занятий.

Связь зрелости личности с выбором основной сферы трудовой деятельности подчеркивали также и отечественные психологи.¹³⁶

Таким образом, возраст выбора основной сферы деятельности можно считать периодом достижения личностью зрелости, что свидетельствует о достаточной стабильности его свойств личности формирующих его направленность и выбор данной сферы. В связи с этим, их изменение требует значительных затрат ресурсов, в том числе нервной энергии, физической энергии, денежных средств, времени и т.п.

По результатам глобального мониторинга предпринимательства¹³⁷, минимальный возраст

¹³⁴ Р. Инглхарт.;

¹³⁵ Элкинд А. 1996.;

¹³⁶ См. например: Ананьев Б.Г., 1968. – 338с.

¹³⁷ Прим.: согласно концепции Глобального мониторинга предпринимательства, минимальный возраст предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности от 3,5 лет, то есть устоявшиеся, по данным 2013 года, в России составляет 25 лет. – О.Р. Верховская, М.В. Дорохина, А.В. Сергеева. Национальный отчет «ГМП, Россия, 2013», СПб, 2014. – 64с. – 29с.

предпринимателей с опытом предпринимательской деятельности 3,5 года, что свидетельствует о выборе предпринимательской деятельности как основной сферы труда, составляет 25 лет, что соответствует критериям Э. Эриксона о достижении личностью периода зрелости.

Таким образом, личность, реализующий предпринимательскую функцию, достигший возраста 25 лет, как предполагается, обладает сформированными, достаточно устойчивыми свойствами личности.

Способности как свойства личности, определяющие, как было рассмотрено ранее, пригодность личности к какой либо деятельности, и определяемые задатками индивида, характеризуют те свойства личности, которые обозначаются в экономической науке термином «человеческий капитал».

Т. Шульц определял человеческий капитал как источник будущих удовлетворений/будущего дохода¹³⁸, сформированных за счет инвестиций (например, школьное образование, обучение на рабочем месте, запас необходимой информации и т.п.) в определенные группы способностей индивида¹³⁹.

Например, Т. Шульц занимаясь вопросами человеческого капитала аграрных предпринимателей¹⁴⁰, обосновывал существование проблемы повышения человеческого капитала предпринимателей, которые действуют рационально в пределах той информации, которой они обладают.

То есть, в данном случае, речь идет о повышении доступа к информации, и развитии способностей по их обработке, для создания предпосылок к повышению производительности и эффективности их деятельности.

Лауреат Нобелевской премии по экономике за развитие теории «человеческого капитала» Беккер Г. определял человеческий капитал как имеющийся у человека запас знаний, здоровья, навыков, опыта, который используется в производстве с целью получения высокого уровня заработков.¹⁴¹

¹³⁸ Schultz T. 1958.;

¹³⁹ Schultz T. March 1961, №1.;

¹⁴⁰ Schultz T. 1964.;

¹⁴¹ Беккер Г. 1993. № 11., с. 109–119;

Действительно, «человеческий капитал» применяется для определения способностей работника к трудовой деятельности, то есть, речь идет о компетентности субъекта деятельности, определяемые современными учеными¹⁴² как накопленные человеком знания, умения и опыт в решении стоящих перед ним задач.

В связи с этим, для обозначения совокупности способностей, целенаправленно развиваемых или неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов, мы считаем возможным использовать термин «предпринимательский капитал».

При этом предпринимательский капитал будет включать в себя не только компетентность, но и когнитивные способности, которые влияют на возможности восприятия поступающей к личности информации.

Это связано с тем, что, по мнению психологов, характеристика когнитивных способностей человека во многом зависит от наследственных данных, таких, как например понимание и беглость речи, скорость восприятия, свойства памяти, логическое мышление и т.д., при этом отмечаются возможности совершенствования индивидом данных способностей.¹⁴³

То есть, действительно, предпосылкой формирования когнитивных способностей, как и любых других способностей, являются задатки индивида, и существует возможность их целенаправленного развития, в отличие от устойчивых свойств личности.

Стоит отметить, что *формирование «предпринимательского капитала» происходит под влиянием поступающей из вне информации, дающей возможность снизить уровень неопределенности и хозяйственного риска, при которых осуществляется деятельность, и соответственно повысить эффективность предпринимательского труда, как в краткосрочном, так и в долгосрочном периодах.*

Таким образом, в результате наших рассуждений, *предпринимательский потенциал* можно определить как совокупность

¹⁴² Чекмарев О.П., 2004;

¹⁴³ Анастаси А., 1982, 81 с.;

устойчивых свойств личности¹⁴⁴, а также компетентностей и когнитивных способностей, влияющих на формирование его мотивов деятельности, определяющих способы их реализации и уровень эффективности предпринимательского труда.

После уточнения структуры предпринимательского потенциала, и определения его элементов, установим их качественные проявления у предпринимателей на основании результатов исследований западных и отечественных ученых, чему и посвящен следующий пункт 1.2.2.2. данного параграфа.

1.2.2.2. Качественные проявления элементов предпринимательского потенциала

Изучение предпринимателя как личности, началось с начала XX века, в рамках бихевиористского (индивидуалистского) подхода, как в рамке экономической науки, так и в области психологии, социологии и психоаналитики, в связи с этим, мы будем использовать результаты исследований из различных областей знаний.

Первым социологом, обратившим внимание на личные качества предпринимателей является Макс Вебер, который на ряду с основной чертой характера предпринимателей – предпринимчивостью, определял поведение предпринимателей категорией «мирской аскетизм», под которой понимались следующие личностные качества: расчетливость, бережливость и трудолюбие.¹⁴⁵

В. Зомбарт выделял в качестве необходимых условий успеха предприятия следующие «свойства» личности предпринимателя: решительность, постоянство, упорство, неутомимость, стремительность к цели, вязкость, отвага идти на риск, смелость.¹⁴⁶

По мнению группы западных ученых в области менеджмента, чертами, характерными для предпринимателя,

¹⁴⁴ Прим.: ...характерные для предпринимателей;

¹⁴⁵ М. Вебер., 1905;

¹⁴⁶ В. Зомбарт, 2005, 251с.;

являются личный риск, реакция на финансовые возможности и желание долго и упорно работать, не считаясь с отдыхом.¹⁴⁷

Западные исследователи второй половины XX века личность предпринимателя характеризуют следующими личностными качествами: новаторы, лидеры, умеренные любители риска, независимые, создатели, энергичные, цепкие, оригинальные, оптимистичные, ориентированные на результат, гибкие, находчивые, самоуверенные, терпимы к двусмысленности и неопределенности, инициативные, агрессивные и т.п.¹⁴⁸

Отечественными исследователями, выделены следующие положительные и отрицательные качества характерные для предпринимателей:

- Положительные: авантюрный, целеустремленный, амбициозный, созидающий, предпринимчивый, новаторский, свободомыслящий, творческий, практичный, инициативный, волевой;
- Отрицательные: получающий, жесткий, ограниченный (использующий лишь профессиональные знания в своей работе), наглый и др.¹⁴⁹

Помимо представленных, выделяют¹⁵⁰ еще множество черт, характерных для предпринимателей, но, по нашему мнению, они не все являются необходимыми для определения того или иного субъекта хозяйствования – предпринимателем.

Для выделения необходимых качеств, черт которыми должен обладать предприниматель, мы должны исходить из сущности предпринимательского труда, которые рассмотрены в пункте 1.1.2., определяемого специфическими условиями предпринимательской деятельности.

Таким образом, можно выделить совокупность следующих черт личности, необходимых субъекту для занятия

¹⁴⁷ Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. 1992, - 701с.;

¹⁴⁸ Louis Jacques Filion. From Entrepreneurship to Entreprenology: Working paper no. 1997-05 June 1997. – p.17

¹⁴⁹ И.В. Игнатова., 2010, с.110-118;

¹⁵⁰ См. например: Михалковская Н.В., Месяц В.А. 2010., 80с.; Белова Е.В. 2011. – с. 33-37;

предпринимательской деятельностью: *новаторский, организующий, терпимый к двусмысленности и неопределенности, готовый к риску.*

Данные черты личности являются базовыми для предпринимателя, без данных черт, личность не может реализовывать предпринимательскую функцию, в связи с этим они являются обязательным условием для признания того или иного хозяйствующего субъекта предпринимателем, а уровень их проявления определяет эффективность его деятельности.

Наличие данных базовых черт обуславливают также уровень адаптивности их хозяйств к изменяющимся условиям деятельности, то есть к новым «правилам игры», стадии взаимодействия которых, в данном аспекте, подробно рассматриваются современными учеными¹⁵¹.

Необходимо отметить существование, помимо базовых черт, множеств дополнительных черт, как отмечено ранее, которыми обладает предприниматель, наличие которых также влияет на эффективность предпринимательского труда.

Что касается типа личности, то наиболее известная концепция типов личности – экстраверсия и интроверсия, описывающая жизненные установки личности, принадлежит К.Г. Юнгу.¹⁵²

Согласно теории К.Г. Юнга, у индивидов, представителей экстравертного типа, интерес направлен на внешний, окружающий мир, напротив, у индивидов, представители интровертного типа, интерес направлен на свой внутренний мир.

При этом К.Г. Юнг отмечает, что представленные направленности существуют в личности одновременно, но при этом одна из них является доминирующей, вторая – вспомогательной, что и предопределяет модель поведения личности.

Не смотря на то, что в литературе подчёркивается принадлежность предпринимателей к экстравертивному типу личности и силу его нервной системы¹⁵³, мы считаем, что *среди предпринимателей есть личности выраженного интровертивного типа, с*

¹⁵¹ См. например: Лукнчев П.М. 2015. - №38 – с.139-144;

¹⁵² Jung C. G. (1921/1971). Psychological types. In The collected works of C. G. Jung (Vol. 6). Princeton, NJ: Princeton University Press.;

¹⁵³ Акперов И.Г., Масликов Ж.В., 2003., 425 с.;

более слабой нервной системой, но их всех объединяет именно наличие базовых черт личности, рассмотренных ранее.

Следующим, достаточно значимым элементом предпринимательского потенциала являются *ценностные ориентации.*

Современная философия объясняет сущность категории ценности, и ее связь с деятельностью следующим образом: «...все виды целенаправленной деятельности личности – действия, совершенные в направлении ценности, того, что имеет смысло-значимость».¹⁵⁴

Если рассматривать ценностные ориентации личности как систему, то, по мнению Ядова, данная система имеет иерархическую структуру, вершину которой составляет «жизненный идеал»¹⁵⁵ - «социально-политический и нравственный образ желаемого будущего»¹⁵⁶.

Также, по его мнению, «ценностные ориентации, так или иначе, согласуются с идеалом, формируя собственную иерархию жизненных целей, более отдаленных, относительно близких и ближайших, а также ценностей-средств, или представлений о нормах поведения, которые человек рассматривает в качестве эталона».¹⁵⁷

Таким образом, *ценностные ориентации классифицируют на терминальные и инструментальные ценности.*¹⁵⁸

По мнению исследователей в области институциональной экономики, система ценностей образуется за счет врождённых, генетически предопределённых особенностей личности, а также от эволюционного развития индивида, социального окружения, внешних факторов воздействующих на него в течение жизни¹⁵⁹, что полностью согласуется с представленными ранее подходами относительно формирования устойчивых свойств личности.

¹⁵⁴ Баева, 2004, 74 с.;

¹⁵⁵ Прим.: Магун в своем исследовании «Потребности и психология личности» предлагает вместо «идеала» употреблять термин «модель должного»;

¹⁵⁶ Ядов, 1979, 47 с.;

¹⁵⁷ Ядов, 2013, 47 с.;

¹⁵⁸ См. также: Самарчян, 1979; Рокич, 1973; Халин С.М. 2004. – 82с. – с.15 и т.д.;

¹⁵⁹ О.П. Чекмарев, 2004, с.21;

Таким образом, *систему ценностей можно определить как эволюционно и генетически обусловленную, достаточно устойчивую во времени иерархическую структуру интересов и убеждений человека по степени их значимости (важности) в соответствии с которыми детерминируются его целевые установки и мотивация поведения при заданном внешнем окружении.*¹⁶⁰

Результаты исследования ценностных ориентаций отечественных предпринимателей, проведенного под руководством Познякова В.П., выявила следующую структуру терминальных ценностей (ценности цели): здоровье (1 ранг значимости), материальная обеспеченность (2), семья (3), уверенность в себе (4), работа (5), свобода (6), друзья (7), активная жизнь (8), любовь (9), мудрость (10) и т.д.¹⁶¹

Структура инструментальных ценностей (ценностей средств) предпринимателей распределилась следующим образом: честность (1 ранг значимости), независимость (2), образованность (3), ответственность (4), предприимчивость (5), воспитанность (6), жизнерадостность (7), самоконтроль (8), терпимость (9), твердая воля (10) и т.д.¹⁶²

По мнению Ядова, в иерархии ценностей, вышележащие ориентации являются наиболее существенными, с точки зрения определения отношения субъекта к целям и средствам жизнедеятельности, в связи с чем, именно доминирующие ценности определяют жизненные позиции субъекта.¹⁶³

Таким образом, необходимо отметить, что, *не смотря на то, что материальная обеспеченность является вторым по значимости в структуре терминальных ценностей, богатство, как ценность, не входит даже в 10-ку значимых ценностей-средств, что свидетельствует об ошибочности распространенного мнения в стремлении предпринимателей к бесконечному накоплению капитала и излишеству.*

Что касается различий между ценностными ориентациями различных слоев населения, то согласно результатам

¹⁶⁰ Чекмарев О.П., 2004., 21 с.;

¹⁶¹ Позняков В.П., 2007, 513-528 с.;

¹⁶² Там же;

¹⁶³ Ядов, 2013;

исследования¹⁶⁴, можно сделать вывод, что *принципиальных отличий в ценностных ориентациях предпринимателей и не предпринимателей не прослеживается, при этом, согласно результатам другого исследования предприниматели, как и всё население, в большей степени разделяют ценности семьи, жизни и общения*¹⁶⁵.

При этом, согласно результатами исследования Васянина М.С., предприниматели, в отличие от населения, характеризуются приверженностью к таким ценностям как независимость, инициативность и свобода, и при этом безразлично относятся к ценности «работа как самоценный смысл жизни и как средство для заработка».¹⁶⁶

Таким образом, *можно сделать вывод о наличии у предпринимателей особой системы ценностей, в иерархии которой, ценности обеспечивающие самостоятельность принятия решения и его реализацию самим субъектом (в том числе, независимость, свобода, уверенность в себе и т.д.), являются более значимыми.*

При этом, некоторое сходство структуры ценностей предпринимателей и остального населения (в том числе, значимость семьи, здоровья и т.п.), можно объяснить принадлежностью их к единой социальной группе (например, цивилизация, нация, этнокультурная общность и т.п.), что формирует в них единую «социальную идентичность личности».

Социальная идентичность характеризует то, членом каких социальных групп и общностей индивид ощущает себя, по отношению к каким группам он себя определяет и соответственно какие группы выступают для него в качестве референтных.¹⁶⁷

Таким образом, возникновение отличительных особенностей в структуре системы ценностей индивидов реализующих предпринимательские функции, согласно позициям Леонтьева Д.А. и Ядова, можно объяснить тем, что данные индивиды принадлежат, в том числе, к более малой, референтной для них группе населения – предпринимателям, которая

¹⁶⁴ Прим.: например: В.А. Хащенко, 1998, Н.А. Журавлева, 1999, 2001;

¹⁶⁵ Васянин М.С. 2013, 15 с.;

¹⁶⁶ Васянин М.С. 2013, 15 с.;

¹⁶⁷ Леонтьев Д.А., 1997, 20 с.; см. также Ядов, 2013, 16 с.;

идентифицирует себя на основе реализуемых функций от остального занятого населения.

Также, необходимо отметить, по результатам исследований отечественных психологов, несущественность различий в системах ценностей гендерных групп¹⁶⁸, предпринимателей различных регионов¹⁶⁹, а также предпринимателей с учетом масштабов их деятельности (малое, среднее, крупное предприятие)¹⁷⁰, в связи с чем, отсутствует необходимость их учета в ходе дальнейших рассуждений.

Итак, по результатам данного параграфа можно сделать следующие основные выводы:

- Под предпринимателем-собственником мы ассоциируем субъекта, занимающегося предпринимательской деятельностью, в процессе которой он организует и управляет деятельностью автономной хозяйственной единицы, на основании власти, имеющейся у него согласно принятым в рамках предприятия формальным или неформальным договорам.
- Исходя из результатов анализа работ исследователей фигуры предпринимателя, существует возможность рассматривать предпринимателя не просто как хозяйственный субъект, реализующий определенные функции в особых специфических условиях предпринимательской деятельности, но и как личность наделенного особыми качествами и способностями.
- В рамках данной работы отличительные особенности личности предпринимателя, обозначаются термином предпринимательский потенциал, который можно определить как совокупность устойчивых свойств личности, а также компетентностей и когнитивных способностей, влияющих на формирование его мотивов деятельности,

¹⁶⁸ См. например: Позняков В.П. Социально-психологические характеристики деловой активности российских предпринимателей: структура, динамика, региональные особенности;

¹⁶⁹ См. например: Позняков В.П. Предпринимательство как ценность....,2007;

¹⁷⁰ Попова Н.В., 2011;

определяющих способы их реализации и уровень эффективности предпринимательского труда.

- К устойчивым свойствам личности относятся черта и тип личности, а также ценностные ориентации, определяющие направленность личности, как значимый внутренний фактор формирования мотивов деятельности, а их формирование в отличие от способностей, может замедляться или практически прекращаться, при достижении личностью периода зрелости.
- О достаточной стабильности свойств личности, то есть достижении личностью периода зрелости, свидетельствует выбор им основной сферы деятельности. Как показывают исследования, личность, реализующий предпринимательскую функцию, достигший возраста 25 лет, или занимающийся данной деятельностью более 3,5 лет, обладает сформированными, достаточно устойчивыми свойствами личности.
- Чертами личности, являющиеся базовыми для предпринимателя, без которых он не может реализовывать предпринимательскую функцию, а уровень проявления которых определяет эффективность его деятельности, являются: новаторство, организационность, терпимость к двусмысленности и неопределенности, готовность к риску.
- В связи с тем, что помимо базовых черт существуют также дополнительные черты, под типом личности, мы понимаем совокупность множества черт личности, с учетом уровня проявления базовых черт, количества дополнительных черт и степени взаимодействия данных черт, определяющих способы достижения целей деятельности.
- По результатам анализа исследований ценностных ориентаций предпринимателей, можно сделать вывод о наличии у предпринимателей особой системы ценностей, в иерархии которой, ценности обеспечивающие самостоятельность принятия решения и его реализацию самим субъектом (в том числе, независимость, свобода, уверенность в себе и т.д.), являются более значимыми.

- Компетентность и когнитивные способности предпринимателя, определяемые задатками индивида, формируют предпринимательский капитал.
- Предпринимательский капитал как элемент предпринимательского потенциала, есть совокупность способностей целенаправленно развиваемых или неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов.

Далее мы можем перейти непосредственно к анализу процесса формирования мотивации предпринимателя-собственника, и определению значения элементов предпринимательского потенциала в данном процессе, о чем и пойдет речь в следующем параграфе 1.3. данного исследования.

1.3. Мотивация предпринимателей-собственников: теоретический аспект и методология исследования

Исследователи в области экономики уделяют значительное внимание вопросам мотивации экономических агентов, в основном субъектов наемного труда (рабочего персонала предприятий, менеджеров и руководителей различных уровней и т.п.).

Действительно, наиболее известные теории трудовой мотивации (например: теория Ф.У. Тейлора – «концепция экономического человека»; теория Э.Мэйо – «концепция человеческих отношений»; теория «обогащения работы» Ф. Херцберга; «Теория X и Y» Д. МакГрегора, и т.д.) направлены на управление трудовыми ресурсами в рамках организации.

При этом остаются мало изученными вопросы, касающиеся мотивации предпринимателей-собственников, не смотря на всю специфичность и значимость их деятельности.

Понимание сущности предпринимателя как индивида, с определенными целевыми функциями, дает возможность более

точного прогнозирования его хозяйственной деятельности, и формирование действенных рычагов ее регулирования.

Необходимость учета мотивов деятельности, в том числе предпринимателей, подчеркивал Й. Шумпетер, который отмечал, что «...детальное изучение бесконечного разнообразия реальных мотивов встречающихся в экономике, с точки зрения их приличной важности для поведения предпринимателя нашего типа, так и возможностей «консервации» этих мотивов в других обстоятельствах, а вероятно, и при иных стимулах, является фундаментальным вопросом...реальность которых (прим. мотивов) нельзя просто сбрасывать со счетов»¹⁷¹.

Смещение предмета экономического анализа с предприятий на индивидов также является актуальным, в силу сложившихся на современном этапе развития экономики страны условий для ведения предпринимательской деятельности в совокупности со специфической ментальности общества предполагающих «персонификацию» предприятий.

Под «персонификацией предприятия» понимается процесс восприятия предприятия не как «обезличенного» субъекта экономики, самостоятельного юридического лица, а как элемент связки «предприятие – доминирующий собственник».¹⁷²

Данный подход также согласуется с теорией «расширенного я» (*extended self theory*), в рамках которой предпринимательские фирмы рассматриваются как естественное продолжение самих предпринимателей, то есть активы, которыми владеют предприниматели, рассматриваются ими как часть их «я».¹⁷³

При этом сами индивиды способны осуществлять контроль над принадлежащей им собственностью в зависимости от степени, с которой они связывают объекты владения с собой.¹⁷⁴

Наличие данных подходов также подтверждает необходимость установления зависимости между личными качествами, ценностными ориентациями собственника и экономическими результатами деятельности его предприятия.

¹⁷¹ Шумпетер Й., 167 с.;

¹⁷² Шадилов Г.А., 2009. - №325, 142-145 с.;

¹⁷³ Lau V.P., Shaffer M.A., Au K. 2007. 38. – p.136;

¹⁷⁴ Там же;

В результате чего, с одной стороны, отталкиваясь от достижений организации в той или иной сфере, можно охарактеризовать профессионализм, компетентность, квалификацию собственника предприятия, а также его социальную и гражданскую ответственность, а с другой, появляется возможность более точного прогнозирования хозяйственного поведения предприятия и результатов его деятельности.

Таким образом, выбор объектом исследования предпринимателей-собственников именно средних и малых предприятий в отличие от крупных акционерных организаций и предприятий с двумя и более собственниками, обоснован тем, что в связи с теми возможностями, которые появляются в связи с процессами «персонификации», в организациях малого и среднего бизнеса эффект от взаимосвязи данных категорий является наиболее высоким, так как здесь происходит прямое проецирование личных устремлений собственника на хозяйственное поведение организации.

Причиной низкого показателя данного эффекта взаимосвязи на крупных предприятиях является то, что здесь проявляется «конфликт интересов» между руководителями предприятия, в том числе собственниками, директорами, менеджерами и т.д., проблема, существование которой в рамках «техноструктуры», описывал Дж. Гэлбрэйт.¹⁷⁵

Таким образом, целью данного параграфа является рассмотрение сущности мотивации субъекта предпринимательской деятельности, анализ существующих методологий исследования мотивации предпринимателей-собственников и обоснование необходимости формирования нового подхода в исследовании данного процесса, в рамках данной работы.

Для достижения отмеченной цели нам необходимо решить следующие задачи:

- Уточнить понятия «мотив», «мотивация» для целей данной работы;

¹⁷⁵ Джон Гэлбрейт., 2004;

- Проанализировать существующие методы исследования мотивации предпринимателей-собственников;
- Выбрать и обосновать метод исследования мотивации предпринимателей-собственников для целей данного исследования;
- Сформировать методологический подход в исследовании процессов формирования мотивации предпринимателей-собственников в целях их государственного регулирования.

1.3.1. Сущность и структура «мотива» и «мотивации»

В связи с тем, что предметом экономической науки является достижение максимальной удовлетворенности человека и общества в условиях ограниченных ресурсов, «по мнению экономистов, повышение удовлетворенности должно происходить путем преследования лицами принятия решений определенных целевых установок (функций), используя которые как средство, агент может достичь максимальной удовлетворенности»¹⁷⁶.

При этом в экономической науке преобладает подход, согласно которому целевые установки являются экзогенно заданными, то есть предрасположенность к цели формируется внешними факторами.

В зависимости от направления экономической теории, к основным экзогенно заданным целевым установкам экономических агентов относят: максимизацию прибыли¹⁷⁷; рост организации¹⁷⁸; снижение транзакционных издержек¹⁷⁹; формирование атмосферы доверия и снижение неопределенности¹⁸⁰.

¹⁷⁶ Чекмарев О.П. 2007, 65-72 с.;

¹⁷⁷ См. Смит А. 1983, Т.1-3;

¹⁷⁸ Гэлбрейт Дж. 1979, 136-137 с.;

¹⁷⁹ Коуз Р. 1993, 8-3 с., 33-53 с.; Уильямсон О. 1996, 702с.;

¹⁸⁰ Эрроу К., 1995, 98-107 с.; Ходжсон Дж., 2003, 246 с.;

Это касается и целевых установок предпринимателей, относительно которых в экономической науке доминирует убеждение о том, что основной целью (мотивом) предпринимательской деятельности является лишь увеличение (максимизация) прибыли (дохода)¹⁸¹, тем самым, исключая возможность объективного прогнозирования его хозяйственной деятельности и формирования действенных рычагов ее регулирования.

Такой подход можно объяснить тем, что максимизация экзогенно заданной целевой функции или «экономическая рациональность», в методологии экономической науки, является главной характеристикой «экономического человека»¹⁸², прообразом которого является предприниматель, в его классическом понимании.

Таким образом, происходит игнорирование очень важного факта, что все решения в экономике, в конечном счете, принимаются именно человеком. Сами по себе, или «из вне», без прохождения проверки об их необходимости для самого индивидуума, они не будут воплощены в действия.¹⁸³

Предприниматель, как и любой индивид, осуществляет свою деятельность под влиянием множества разнонаправленных мотивов, что косвенно подтверждает наличие значимых отличий в структуре личности предпринимателя от других субъектов социально-трудовых отношений которая рассмотрена выше, а также наличие у них особой системы ценностей в иерархии которой, доминирующими являются отнюдь не материальные и эгоистические ценности.

Данную позицию также высказывал Шумпетер Й., который, отмечая, что мотивация поведения хозяйствующих субъектов¹⁸⁴ «отнюдь не проста», и позволяют «понять» процессы, происходящие в рамках кругооборота», писал: «Не подлежит

¹⁸¹ См. например: А. Смит, Дж.С. Милль, К. Маркс, Т. Веблен, Дж.М. Кейнс

¹⁸² Автономов В.С., 1998, 28 с.;

¹⁸³ Чекмарев О.П., 2009, 45 с.;

¹⁸⁴ Прим.: то есть предпринимателей;

сомнению, что концепция индивидуального рационального и гедонистического эгоизма объясняет ее неверно»¹⁸⁵.

Дж. Гэлбрейт также подчеркивал несостоятельность утверждений в пользу существования лишь мотива имеющего материальный характер: «Мнение, что поведение человека продиктовано исключительно стремлением к деньгам, — это одно из наиболее ревниво охраняемых упрощений нашей цивилизации»¹⁸⁶.

В связи с этим, при рассмотрении «внутреннего мира» субъекта принятия решений и проблемы выбора целей предпринимательской деятельности, как и многие современные исследователи¹⁸⁷, мы будем использовать методологию институциональной экономической теории, носящую междисциплинарный характер.¹⁸⁸

Исходя из этого, для определения возможности учета внутренних (эндогенных) факторов, в процессах формирования мотивации предпринимательской деятельности, а также установления возможности существования нематериальных целей деятельности, рассмотрим более подробно образование мотива деятельности, для чего, необходимо в первую очередь определиться с понятием «мотивация».

В менеджменте, под мотивацией понимается побуждение к активности и деятельности субъекта (личности, социальной группы, общности людей), связанное со стремлением удовлетворить определенные потребности.¹⁸⁹

Мотивация – это процесс побуждения людей к деятельности для достижения личных целей и целей организации.¹⁹⁰

По мнению Ильина, мотивация – это динамический процесс формирования мотива (как основания поступка), а также

¹⁸⁵ Шумпетер Й, 187 с.;

¹⁸⁶ Джон Гэлбрейт. 2004;

¹⁸⁷ См. например: Чекмарев О.П., 2007, 65-72 с.; Ольсевич Ю.Я., 2009, 413с.;

¹⁸⁸Прим.: о междисциплинарном характере институционализм в рамках методологического индивидуализма см. например: Олейник А.Н. 2002., 416с.;

¹⁸⁹ Герчиков В., 2004, 214 с.;

¹⁹⁰ Тихоненко А.И., 2008, 148-150с.;

совокупность и определенная последовательность ряда причин и побуждений.¹⁹¹

Согласно другому определению, мотивация – это комплекс внутренних психологических условий формирования или активизации определенного мотива поведения.¹⁹²

В общем виде, составные части комплекса внутренних психологических условий формирования мотива поведения, или причины поведения, можно представить как совокупность и последовательную активизацию следующих его главных элементов: потребность, интерес и непосредственно, принятие решения – на основании мотива, цели и активности. Таким образом, данные элементы представляют мотивационную структуру.

Далее разберем элементы мотивационной структуры более подробно.

Сущность «потребности» исследователи в области психологии рассматривают с разных позиций.

Так, по мнению Узнадзе Д.Н.: «...понятие потребности...касается всего, что является нужным для живого организма, но чем он в данный момент не обладает».¹⁹³

В отношении роли и места потребности в механизме мотивации, Узнадзе Д.Н., отмечает следующее: «Ничто так не специфично для живого существа, как наличие у него потребностей и необходимости самому заботиться об их удовлетворении»¹⁹⁴.

По мнению Леонтьева Д.А., «потребности представляют собой форму непосредственных жизненных отношений индивида с миром».¹⁹⁵

Данные отношения, по мнению ученого, «действуют «здесь и теперь», отражая текущее состояние этих динамичных и постоянно меняющихся отношений». При этом, «побудительные и смыслообразующие процессы, берущие начало от

¹⁹¹ Ильин Е.П., 2002, 62с.;

¹⁹² Першукевич П., 2007, 67-75 с.;

¹⁹³ Узнадзе Д. Н., 1966, 366 с.;

¹⁹⁴ Узнадзе Д.Н., 1966, 46с.;

¹⁹⁵ Леонтьев Д.А., 1992, Т.13., N 2.;

потребностей субъекта, отражают динамику самой жизни, актуальные требования текущего момента, которые предъявляет субъекту его жизненный мир».¹⁹⁶

По мнению Леонтьева А.Н. наличие потребности составляет необходимую предпосылку любой деятельности, однако, исследователь отмечает, что потребность сама по себе еще не способна придать деятельности определенную направленность.¹⁹⁷

Для соотнесения множества индивидуальных потребностей (в том числе: общих и частных, видовых и родовых), Магун В.С. вкладывает в основу понятия «потребности» понятие «сохранения и развития (совершенствования) субъекта». При этом уточняя возможность обозначения данного феномена, термином «благо»¹⁹⁸.

Таким образом, понятие «потребность», ученый, использует «...для обозначения объективного нарушения сохранности или развития, а также объективных предпосылок такого нарушения»¹⁹⁹.

То есть, согласно Магуну В.С., потребность есть ни что иное, как отсутствие какого либо блага.

Наиболее подробный анализ данной категории принадлежит Ильину Е.П., по мнению которого «...потребность личности - это не просто осознание нужды в виде ощущения, это чаще всего трансформированная в переживание и желание нужда»²⁰⁰.

Также, по его мнению, «...возникновение потребности личности является механизмом, запускающим активность человека на поиск и достижение цели, которая может удовлетворить эту потребность»²⁰¹.

Наиболее полную, и общепризнанную, классификацию потребностей предлагает американский психолог А. Маслоу.

¹⁹⁶ Леонтьев Д.А., 1997, 20 с.;

¹⁹⁷ Леонтьев А.Н., 1971, 40с.;

¹⁹⁸ Магун В.С., 1983, 7 с.;

¹⁹⁹ Магун В.С., 1983, 21 с.;

²⁰⁰ Ильин Е.П., 2002, 36с.;

²⁰¹ Ильин Е.П., 2002, 35с.;

В работе «Теория иерархии потребностей» А. Маслоу выдвигает пять видов потребностей, в определенной иерархии, по степени значимости для человека, определяющие поведение людей: физиологические, потребность в безопасности, в принадлежности, в признании, в самоактуализации.²⁰²

Таким образом, базовой причиной поведения или базовым элементом формирования мотива индивида, как интегрированного целого, является потребность, на основе которого возникают остальные элементы структуры мотива, в том числе интересы, которые выступают как «...отражение взаимосвязи объективных потребностей людей с определенной степенью их осознанности»²⁰³.

При этом, по мнению Леонтьева А.Н. «...единственным побудителем направленной деятельности, есть не сама по себе потребность, а предмет, отвечающий данной потребности»²⁰⁴. В связи, с чем мотивом деятельности, по его мнению, является предмет потребности – материальный или идеальный, чувственно воспринимаемый или данный только в представлении, в мысленном плане.²⁰⁵

Таким образом, весь процесс формирования мотивов деятельности можно представить следующим образом: *осознавая свои потребности, у индивида формируется интерес, и индивид проявляет стремление к их удовлетворению, то есть появляется мотив. Формирование мотива означает определение целей деятельности, для достижения которой хозяйствующий субъект проявляет активность, то есть занимается какой-либо деятельностью.*

Любое решение по достижению заданной цели, то есть получению какого-либо блага, результата, созданию, так называемых «потребительских стоимостей»²⁰⁶, проявляется через трудовую деятельность.

В связи с тем, что предпринимательская деятельность, как было отмечено выше, является специфичным видом трудовой деятельности, то можно сделать вывод что, реализация мотивов деятельности личности,

²⁰² А. Маслоу, 1999, 78-90 с.;

²⁰³ Югай А.М., 2001, 12 с.;

²⁰⁴ Леонтьев А.Н., 1971, 40с.;

²⁰⁵ Там же;

²⁰⁶ Терешков Д., 2006, 83-90 с.;

которые могут иметь и не материальный характер, также происходит и в процессе предпринимательского труда.

То есть, предпринимателя нельзя рассматривать лишь как хозяйствующего субъекта, производственную единицу, вечно стремящийся к получению денег или реализации других внешне заданных целей. В связи с тем, что предприниматель является личностью, реализующего свои собственные мотивы, в основе которых лежат различные потребности, имеющих в большинстве своем нематериальный характер, можно полагать, что его мотивы гораздо разнообразнее.

Для подтверждения данной гипотезы, проанализируем результаты исследований мотивации предпринимателей, целью которого является, в том числе выбор наиболее подходящего для целей данного исследования, метода, чему и посвящен следующий подпункт 1.3.2.

1.3.2. Методология и результаты исследований мотивации предпринимателей-собственников

Особое внимание вопросам мотивации предпринимателей в своей работе уделял Й. Шумпетер, предполагавший, что мотивы предпринимателей являются особо эгоистичными, в связи с отсутствием у них связей и традиций, и им чужда система «наиндивидуальных» ценностей представителей его общества, но при этом признавал эти мотивы рациональными (осмысленными).²⁰⁷

При этом Шумпетер Й. отмечал, что экономические мотивы предпринимателей – «стремление к приобретению благ» - не связаны с чувством удовлетворения от их потребления²⁰⁸, так как «...у индивидов такого типа наблюдается весьма примечательное равнодушие и даже неприязнь к праздным удовольствиям»²⁰⁹.

²⁰⁷ Шумпетер Й, 162-163 с.;

²⁰⁸ Там же;

²⁰⁹ Там же;

Исходя из этого, в ходе дальнейших рассуждений, Шумпетер Й. выделяет следующие мотивы деятельности предпринимателя:

1. Группа мотивов связанная с «мечтой и волей основать свою частную империю – династию»;

– «простор и чувство власти»;

– «свобода»;

– «сфера влияния»;

– «снобизм».

2. Группа мотивов связанных «...с волей к победе»;

– «желание борьбы»;

– «стремление к успеху ради успеха»;

3. Группа мотивов связанная «с радостью творчества»;

– «удовольствие, получаемое от работы»;

– «радость от творческой деятельности, от своих творений».²¹⁰

Шумпетер Й. предоставил действительно обширную классификацию мотивов деятельности предпринимателей носящих при этом не материальный характер, но более подробное исследование и обоснование существования данных мотивов предпринимателей так и не были представлены в его последующих работах.

В своих работах посвященных исследованию капиталистического духа, в основу которой был заложен дух предпринимательский, представитель немецкой исторической школы Зомбарт В. отмечал, что не стремление к прибыли, а интерес к своему делу лежит в основе деятельности предпринимателя²¹¹, но в связи с политическими и социальными событиями в начале XX-го столетия, идеи Зомбарта В. были преданы забвению.

Также стоит выделить Г.К. Гинса, отмечавшего, что мотивы предпринимателей являются разнообразными, минимальный состав которой находит выражение в склонности к извлечению выгоды, максимальный – в ненасытной склонности

²¹⁰ Шумпетер Й., 162-167с.;

²¹¹ Зомбарт В. , 2005, 218с.;

организовывать, развивать предприятия, неограниченно расширять область деятельности, устранять соперников, господствовать. При этом, по мнению ученого, минимальным составом обладают владельцы малых предприятий, соответственно, максимальным – владельцы крупных предприятий.²¹²

Современные исследователи в рамках экономической науки, тоже выделяют мотивы деятельности предпринимателя, формируя новые подходы в вопросах исследования возникновения данных мотивов, но данные подходы имеют явные недостатки.

Например, мотивация предпринимательской деятельности, по мнению Акимовой О.Е., зависит от комплекса внешних (условия необходимые для открытия своего дела, конкурентные условия на рынке и т.д.) и внутренних (внутренние потребности человека) факторов, причем внешние факторы, по мнению исследователя, порождают возникновение внутренних.²¹³

Таким образом, по мнению исследователя, «мотивы представляют собой диалектическое единство потребностей и стимулов»²¹⁴.

Акимова О.Е. выделяет следующие группы мотивов предпринимательской деятельности: мотив обеспечения; мотив азартности; мотив лидерства; мотив достижения; мотив самодостаточности; мотив безопасности; мотив призвания; мотив престижа; мотив признания.²¹⁵

Представленная автором группировка и классификация мотивов действительно является весьма полной, но она основана лишь на теоретических положениях, без доказательной базы.

При этом отсутствует возможность проследить формирование самих типов мотивов, так как не раскрывается механизм взаимодействия внутренних и внешних факторов формирующих мотивы деятельности.

²¹² Гинс Г.К., 1992, 222 с.;

²¹³ Акимова О.Е., Кублин И.М., 2013;

²¹⁴ Акимова О.Е., 2010;

²¹⁵ Там же;

Также отсутствует иерархичность выделенных групп мотивов, что не позволяет определить действительные в данный момент цели деятельности и возможности их регулирования.

В связи с этим, данный подход не дает возможности проследить и выявить те рычаги, через которые появляется возможность воздействия на мотивы деятельности предпринимателя, в связи с чем, данная методика исследования мотивации предпринимателя не имеет для нас практической значимости, хотя теоретические положения данного подхода являются весьма ценными для понимания механизма формирования мотивов деятельности предпринимателя.

Негреева В.В. в своих работах рассматривает мотивацию предпринимательской деятельности как мотивацию особого вида труда (разработка и реализация инноваций), и представляет ее комплексом внутренних побуждений, с возможностью отражения ее с помощью институциональной модели, где в спонтанно сложившихся мотивах выделяется доминирующий или преобладающий мотив, реализация которой приносит удовлетворенность трудом.²¹⁶

Таким образом, автор представляет мотивацию предпринимательской деятельности как институциональную модель, то есть как функцию от эгоистических мотивов удовлетворенности трудом, переменными которой являются: получение денег как средств к жизни, приумножения собственности, инновации, удовольствия как общего личностного равновесия, риск в управлении.²¹⁷

При этом, на основании данной модели, определяя абсолютно доминантный мотив, автор, предполагает, возможность определения мотивации бизнесмена собственника, мотивации работника исполнителя, мотивации менеджера и полного безразличия к виду труда при условии высокой доходности.

Недостатком данного подхода, по нашему мнению, является то, что, во-первых, представленные мотивы носят исключительно материальный характер или являются экзогенно

²¹⁶ Негреева В.В., 2011;

²¹⁷ Негреева В.В., 2011;

заданными, во-вторых подчеркивает не значимость тех мотивов, которые не являются доминирующими, и в-третьих структура данных мотивов слишком мала для характеристики личности человека как субъекта деятельности.

Радаев В.В., исследователь в области экономической социологии, в своих работах отмечал существование у предпринимателей нематериальных «внеэкономических» мотивов²¹⁸.

Ученый в целях исследования делит мотивы на два вида: «по характеру потребностей – вызывающих появление мотива к предпринимательскому действию, и по характеру самих мотивов, реализуемых в этом действии»²¹⁹.

Результаты исследования представляют данные о «важности требований к предпринимательской деятельности», «реализации требований» и «индекс контрастности» как разницу между важностью и реализацией требований, которые представлены в таблице.

Здесь мы не будем подробно анализировать результаты данного исследования, а представим лишь типы исследуемых ученым требований: характер потребностей (в том числе, выживание, гедонизм, самоутверждение, труд) и характер мотивов (в том числе, традиционные, аффективные, ценностные, инновационные).

Данный подход в исследовании мотивов деятельности предпринимателей является, по нашему мнению, наиболее состоятельным в установлении уровня неудовлетворенности испытуемых («индекс контрастности»), то есть установлении тех мотивов, на которые необходимо воздействовать в первую очередь, для получения искомого результата.

Но структура исследуемых мотивов, по нашему мнению, является не достаточной, сужая всё многообразие возможных мотивов деятельности, в том числе предпринимателей, что в принципе отмечает и сам исследователь.

При этом данная структура мотивов носит статический характер, не рассматривается возможность ее изменения, в

²¹⁸ Радаев В.В., 1994;

²¹⁹ Там же;

соответствии с изменяющимися условиями деятельности предпринимателя.

В отличие от экономической науки, значительно большее внимание мотивам деятельности предпринимателей, в силу предмета науки, уделяется в психологии.

Макклелланд Д.К., американский психолог, отмечал в своей работе наличие у предпринимателей высокого уровня мотива достижения, и зависимость между степенью его выраженности и предпринимательским успехом.²²⁰

Мотив достижения, впервые выделенный Мюрреем Г. в 1938 году, определялся им как устойчивое стремление сделать что-то быстро и хорошо, достичь определенного уровня в каком либо деле.²²¹

Данный вид мотивации также был исследован немецким психологом Х. Хекхаузенем который отмечал, что «мотивация достижения может быть определена как попытка увеличить или сохранить максимально высокими способности человека ко всем видам деятельности, к которым могут быть применены критерии успешности и где выполнение подобной деятельности может, следовательно, привести или к успеху, или к неудаче»²²².

Таким образом, мотивация достижения направлена на определенный конечный результат, то есть на цель, а именно на достижение успеха в процессе деятельности, получаемый (реализуемый) благодаря собственным способностям человека.

Макклелланд Д.К. под мотивом достижения подразумевает, «...что нечто делается лучше ради самого этого факта, из-за внутреннего удовольствия от улучшения собственной деятельности»²²³.

Индивиды с выраженным мотивом достижения, по мнению Макклелланда Д.К. характеризуются следующими особенностями:²²⁴

²²⁰ Макклелланд Д., 2007, 286с.;

²²¹ Murray H.A., 1938, 1951;

²²² Хекхаузен Х., 2001, 17–23 с.;

²²³ Макклелланд, 2007, 262с.;

²²⁴ Макклелланд, 2007;

- Риск – индивиды с выраженной мотивацией достижения предпочитают умеренный риск (трудность), так как в таких случаях повышается возможность успешного исхода;
- Ответственность – индивиды с выраженной мотивацией достижения склонны выбирать личную ответственность за результаты деятельности, так как лишь в случае личной ответственности индивид получает удовлетворение от своей деятельности. При этом, согласно результатам исследований представленным в книге, личная ответственность выбирается в ситуациях умеренного риска.
- Признание («потребность в обратной связи») – индивиды с выраженной мотивацией достижения нуждаются в оценке успешности их деятельности со стороны, в результате чего повышается их эффективность.

Здесь стоит отметить, что, по мнению Макклелланда, для индивида с выраженной мотивацией достижения, деньги не являются стимулом, они являются для них как раз, способом получения обратной связи, используя их как информацию об успешности своей деятельности.

- Нововведения («новаторство») – индивиды с выраженной мотивацией достижения являются более склонными к поиску более эффективного выполнения задач, в результате чего появляются новые идеи, новые виды продуктов, то есть «что-то делать лучше» означает «делать что-то не так, как раньше».

Как можно заметить, представленные особенности индивида с выраженным мотивом достижения в полной мере согласуются с личностными качествами предпринимателей, описанными ранее (см. пункт 1.2.2), что является подтверждением того, что предприниматели действительно имеют выраженный мотив достижения.

Дейнека О.С., в мотивационно-волевом блоке качественных характеристик предпринимателя отмечает наличие стремления бороться и побеждать, потребность в самореализации и

общественном признании, а также выраженность мотива достижения успеха.²²⁵

При этом, Дейнека О.С. выделяет следующие ведущие мотивы деятельности предпринимателей: стремление иметь независимость, свободу действий, творчески работать, создавать капитал.²²⁶

По данным проведенного экспериментального исследования, В.П. Позняковым²²⁷ выявлены и проранжированы следующие мотивы предпринимательской деятельности: не зависимость, самостоятельность (1,78²²⁸); материальная обеспеченность (2,07); возможность реализовать свои способности (2,67); авторитет у окружающих (4,64); полезность работы для людей (5,04).

Как можно заметить, мотив, носящий материальный характер, по результатам рассмотренных исследований, является отнюдь не доминирующим, в отличие от мотивов носящих нематериальный характер, в частности связанных с независимостью и реализацией потенциала, что подтверждается выше представленной системой ценностей предпринимателей.

Что касается различий между мотивами деятельности предпринимателей в зависимости от масштаба деятельности, то по результатам исследования отечественных авторов²²⁹, можно отметить, что у предпринимателей крупного бизнеса мотив, носящий материальный характер является более значимым, чем у представителей малого и среднего бизнеса, при этом, у всех предпринимателей, доминирующими мотивами являются те, что носят нематериальный характер.

Таким образом, существующие исследования в области психологии действительно определяют мотивы деятельности предпринимателей, проводят их ранжирование по степени значимости, но результаты этих исследований не дают информации о процессе формирования мотивов, и тем более о

²²⁵ Дейнека О.С., 2000;

²²⁶ Дейнека О.С. 2000., 62с.;

²²⁷ Позняков В.П., 2007, 513-528 с.;

²²⁸ Прим.: Значение в скобках - средний ранг значимости по данным исследования;

²²⁹ Попова Н.В., 2011, 195-199 с.;

возможностях влияния и использования их с целью регулирования их продуктивности.

В связи с этим, представленные методы исследования мотивации предпринимателей не представляют для нас практической ценности, и нам необходимо предложить собственный подход в решении данной задачи, чему, и посвящен следующий пункт 1.3.3. данной работы.

1.3.3. Механизм и порядок формирования мотивации предпринимателей-собственников с позиции концепции личных издержек

В связи с тем что, представленные в предыдущем параграфе методы исследования мотивации предпринимателей не представляют для нас практической ценности для решения поставленных задач и достижения цели исследования, в силу отмеченных недостатков, в рамках данной работы, для исследования мотивации предпринимателя-собственника, мы будем использовать положения «концепции личных издержек»²³⁰.

Данный подход, по нашему мнению, предоставляет возможность наиболее полного, комплексного учета всех факторов (внешних и внутренних, материальных и нематериальных) воздействующих на мотивы субъекта предпринимательской деятельности, и как следствие позволяет определить действительную структуру мотивов деятельности, имеющих динамический характер, то есть допускающих возможность изменения данной структуры и позволяющего проследить данные изменения.

Согласно положениям данной концепции в процессе своей специфической трудовой деятельности, предприниматель, как и любой другой экономический субъект, сталкивается с множеством препятствий (ограничений).

В рамках концепции, «любые препятствия, с которыми сталкивается человек в процессе преследования своих интересов, ... обозначаются термином «личные издержки».²³¹

²³⁰ Чекмарев О.П., 2009, 112 с.;

²³¹ Чекмарев О.П., 2012, 421 с.

Личные издержки, согласно положению данной концепции, формируются под воздействием сложившихся внешних условий (экзогенные факторы), а их значимость для человека во многом зависит от его личных качеств, особенностей, ценностей и т.п. (эндогенные факторы).

Так как рост препятствий вызывает снижение удовлетворенности человека, то в рамках данной концепции *основная цель деятельности определяется как максимально возможное снятие ограничений, мешающих удовлетворению интересов человека.*²³²

То есть мотивы деятельности предпринимателя формируются под влиянием тех *ограничений/личных издержек*, которые он хочет снизить, *приемлемый уровень* которых определяется под влиянием внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных) факторов.

Прежде чем переходить к рассмотрению данных факторов, и представлению схемы мотивации предпринимателя-собственника, рассмотрим, классификацию личных издержек.

Автором концепции выделяются две группы личных издержек:

- личные материальные издержки, представляющие собой потерю дохода индивида во всех формах (как в денежной, так и в натуральной);
- издержки дискомфорта как препятствия в преследовании нематериальных интересов человека.²³³

Определим данные группы издержек более подробно, с учетом того, что «...список отдельных составляющих издержек дискомфорта может меняться в зависимости от роли, которую играет человек как участник социально-трудовых отношений», то есть, будут приведены лишь те личные издержки, которые, по нашему мнению, являются характерными для деятельности предпринимателя.

Таким образом, *личные материальные издержки* связаны с тем, что «...преследование нематериальных интересов человека часто приводит к снижению возможностей получения дохода

²³² Чекмарев О.П., 2009, 116 с.;

²³³ Чекмарев О.П., 2000;

(ограничено его уровня), что выражается в росте альтернативной стоимости поведения человека...»²³⁴.

Что касается *издержек дискомфорта*, то за ее основу, автором концепции взяты основные ограничения возможностей удовлетворения нематериальных интересов (ценностей) людей, которые они преследуют в процессе своей трудовой деятельности.

Среди издержек дискомфорта можно выделить следующие личные издержки (ЛИ)²³⁵:

1. Издержки достижения результата (ИДР):

- Издержки инициативности;
- Издержки интенсивности труда.

2. Издержки нестабильности (ИН):

- Издержки ответственности;
- Издержки риска и неопределенности;

3. Социальные издержки (СИ):

- Издержки ограничения общения;
- Принижение своего общественного статуса.

4. Издержки самооценки (ИС):

- Ограничение свободы, контроль;
- Невозможность самореализации;
- Ущемление чувства собственного достоинства.

5. Издержки отдыха (ИО):

- Ограничение свободного времени;
- Уменьшение возможности общения и заботы о близких людях.

Исходя из тезиса, что *основной целью субъекта деятельности является сокращение уровня значимых личных издержек через рост уровня малозначимых личных издержек*, данная концепция разделяет личные издержки на следующие типы: *издержки-цели*, *издержки-средства*, *издержки-подцели*.

Личные издержки являются целью, если субъект стремится сократить их, ради них самих. *Личные издержки являются средством*, если для достижения данной цели, субъекту необходимо повысить их проявление. *Личные издержки являются подцелью*, если для

²³⁴ Чекмарев О.П., 2009, 117 с.;

²³⁵ Чекмарев О.П., 2009;

достижения снижения наиболее значимых личных издержек субъекту требуется снизить их уровень проявления.²³⁶

Таким образом, после представления классификации личных издержек мы можем переходить к рассмотрению модели формирования мотивов деятельности направленных на достижение комфортного для индивида уровня личных издержек.

Как отмечено выше, формирование приемлемого уровня ЛИ издержек, определяющих направленность мотивации индивида или его *намерения*, формируется под влиянием внутренних (эндогенных) и внешних (экзогенных) факторов.

Что касается эндогенных факторов, то действительно, на процесс формирования мотива, по мнению отечественных психологов, влияют свойства личности, в связи с чем, она может иметь индивидуальные особенности.²³⁷

Следующим внутренним фактором формирования мотива деятельности являются личностные ценности, о роли которой в процессе формирования мотива, Леонтьев отмечает следующее: «...их мотивирующее действие не ограничивается конкретной деятельностью, конкретной ситуацией, они соотносятся с жизнедеятельностью человека в целом и обладают высокой степенью стабильности; изменение в системе ценностей представляет собой чрезвычайное, кризисное событие в жизни личности»²³⁸.

Таким образом, система ценностей в отличие от потребностей, имеет более сильное влияние на мотивы деятельности индивида.

Действительно, по мнению Леонтьева Д.А., регулирующее действие потребностей выражается в формировании некоторого целевого состояния, в принципе достижимого, а регулирующее действие ценностей выражается в определении вектора деятельности, направленного в бесконечность.²³⁹

Соответственно, система ценностей, являясь основным мотиватором, впоследствии определяет вектор хозяйственной

²³⁶ Чекмарев О.П., 2009;

²³⁷ Ильин Е.П., 2002, 110 с.;

²³⁸ Леонтьев Д.А., 1997;

²³⁹ Леонтьев Д.А., 1997;

деятельности экономического субъекта, а также предполагает степень социальной ответственности его деятельности.

Учет ценностных ориентаций в мотивационной структуре индивида, имеет практическую значимость для целей данной работы, в связи с тем, что ценностная ориентация, ранжируя потребности и интересы индивида, позволяет нам прогнозировать его ответные действия на те или иные изменения условий его деятельности.²⁴⁰

Таким образом, на образование внутренних факторов формирования цели деятельности, методов принятия решения и его реализации, влияют личностные качества (свойства) субъекта деятельности, в том числе его система ценностей, в большей степени, и система потребностей, в меньшей степени.

Немаловажную роль в формировании этих целей, а также выборе средств их достижения, играют также компетенция и когнитивные способности предпринимателя, так как они, как было показано выше, дают возможность воспринимать и анализировать поступающую извне информацию.

То есть, можно заключить, что внутренним фактором формирования значимости и приемлемого уровня ЛП, и как следствие мотивов деятельности предпринимателя, является предпринимательский потенциал, определению которого был посвящен пункт 1.2.2.

Что касается внешних факторов, то согласно положениям выбранной концепции, ими являются условия, в которых осуществляется трудовая деятельность.²⁴¹

В рамках данной работы, условиями трудовой деятельности для предпринимателя являются объективные условия развития предпринимательства, определяющие, в том числе, выбор и эффективность деятельности предпринимателей, характеризующиеся на практике термином «*предпринимательский климат*».

Предпринимательский климат это «общие для всех или для большинства предпринимателей, действующих на той или иной территории, возможности и условия ведения предпринимательства и достижения его целей»²⁴².

²⁴⁰ Чекмарев О.П., 2009, 113 с.;

²⁴¹ Чекмарев О.П., 2009;

²⁴² А.М. Лаврова, В.Е. Шувалова, 1997;

Предпринимательский климат формируется под влиянием следующих факторов: субъективные и объективные факторы.

К объективным факторам относятся географическое положение территории, в том числе, природно-климатические условия территории, доступность природных ресурсов, а также население и хозяйство, то есть, те факторы, которые складываются на определенной территории, на протяжении определенного исторического периода. К субъективным факторам относятся результаты деятельности государственного сектора, а также рыночная конъюнктура, сложившаяся на данный момент.

Таким образом, *на индивида реализующего предпринимательские функции влияют внутренние (эндогенные) факторы и внешние (экзогенные) факторы.*

Эндогенными факторами являются элементы предпринимательского потенциала, в том числе: устойчивые свойства личности предпринимателя – базовые черты личности, тип личности, система ценностей, система потребностей и предпринимательский капитал – компетентность и когнитивные способности.

Экзогенными факторами являются внешние для субъекта предпринимательской деятельности условия, формирующие предпринимательский климат.

В результате комплексного взаимодействия этих факторов и их осмысления, у индивида *в сознании формируется определенный уровень личных издержек, являющийся для него комфортным или приемлемым*²⁴³ (см. рис. 1.2).²⁴⁴

Это значит, что субъект не определяет свои цели деятельности, сразу после изменения внешних факторов – предпринимательского климата. Субъекту необходимо сопоставить их с внутренними факторами, элементами предпринимательского потенциала, как бы «пропустить через себя».

²⁴³ Порядок формирования приемлемого уровня личных издержек, и ее роль в определении целей деятельности субъекта рассматривается нами более подробно в параграфе 2.3. (рис. 1.3.)

²⁴⁴ Прим: Первичный вариант данной модели был представлен автором в предыдущих работах, см.: Улимбаев А.З., 2015, №1;

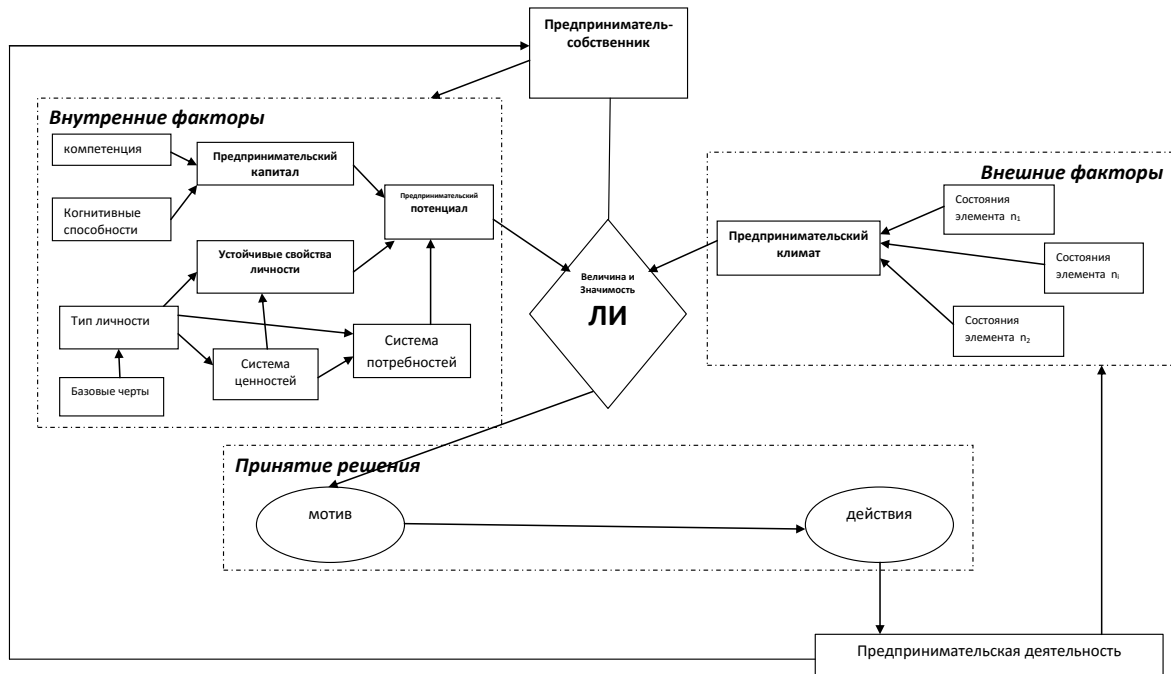


Рисунок 1.2. Модель мотивации предпринимателя-собственника

При этом, необходимо иметь ввиду, что могут изменяться со временем также и элементы предпринимательского потенциала, речь идет о предпринимательском капитале, что также влияет на формирование мотива, точнее на его изменение.

Исходя из приемлемого уровня ЛИ, как описано выше, появляется мотив, то есть цель (целевая установка) – в данном случае, достижение комфортного уровня ЛИ, для достижения которой хозяйствующий субъект (предприниматель-собственник) проявляет активность (предпринимает некое действие), в результате которой реализуется предпринимательская функция.

Таким образом, всякое изменение влияющих на уровень ЛИ издержек факторов, эндогенных и экзогенных, изменяет силу мотиваторов, с учетом чего и происходит дальнейшее формирование мотивов деятельности.

С другой стороны, реализация того или иного мотива, то есть достижение некоторого уровня удовлетворенности, также изменяет соотношение данных факторов, что опять же изменяет силу мотиваторов.

На изменение силы мотиваторов влияет также то, что в процессе предпринимательской деятельности, как было отмечено ранее, изменяются отдельные элементы предпринимательского потенциала субъекта, так как индивид начинает ассоциировать себя к более малой референтной группе предпринимателей.

В свою очередь, реализация мотива деятельности, в рамках реализации предпринимательской функции, влияет на изменение внешних для субъекта условий деятельности.

Таким образом, исходя из представленных положений, под мотивацией предпринимателя-собственника мы понимаем процесс формирования и актуализации определенного мотива деятельности, под влиянием комплекса факторов, среди которых внутренние (предпринимательский потенциал) и внешние (предпринимательский климат).

После выбора метода исследования мотивации предпринимателей-собственников и разработки модели мотивации данных субъектов, рассмотрим, каким образом особенности отраслевой специфики могут повлиять на выраженность тех или иных личных издержек (ограничений), формирующих впоследствии, согласно ранее представленной модели мотивации (см. рис. 1.2), уровень и направленность хозяйственной активности субъектов предпринимательского труда, чему и посвящен пункт 1.3.4.

1.3.4. Специфика предпринимательской деятельности в аграрной отрасли с позиции концепции личных издержек

Прежде чем переходить к рассмотрению особенностей аграрной экономики, первую очередь необходимо отметить, что под аграрной отраслью в данной работе мы понимаем отрасль сельского хозяйства, как одну из отраслей Агропромышленного комплекса (АПК), специализирующаяся на производстве продуктов питания для населения и сырья для перерабатывающей промышленности.

Также, необходимо отметить, что основой аграрного предпринимательства, по мнению современных исследователей²⁴⁵, является производственное предпринимательство, а остальные виды предпринимательства создают условия и инфраструктуру для более эффективного развития производства. В связи с этим, отметим, что выделяемые ниже особенности аграрной экономики непосредственно определяют и специфику предпринимательской деятельности в аграрной отрасли.

В современной экономической литературе посвященной вопросам функционирования экономики аграрной отрасли²⁴⁶, выделяется достаточное количество особенностей аграрной экономики, определяющих специфичность функционирования рыночного механизма в ее пределах, обусловленных в первую очередь особенностями средств производства.

Так, главным и на сегодняшний день незаменимым средством труда в сельском хозяйстве является земля, которая выступает также в качестве предмета труда, в совокупности с такими специфическими средствами как живые организмы.

Производимая продукция, с использованием отмеченных выше средств и предметов труда, в дальнейшем также может повторно использоваться в качестве средства труда.

В связи с выделенными особенностями средства труда и их видами, существует необходимость учета при принятии производственных и организационных решений, почвенно-климатических

²⁴⁵ Акимова Л.А., 2012, 106-112 с.;

²⁴⁶ См. например: Н.А. Попова, 2013; И.А. Минаков, 2014.; Н.А. Коваленко, 2010 и др.;

условий и биологических законов развития живых организмов, определяющих особенности воспроизводства производственных фондов в данной отрасли и определяющих также сезонный характер производства.

Результатом существования выделенных естественных особенностей сельскохозяйственного производства является возникновение некоторых других особенностей аграрной экономики.

Так, например, в связи с сезонностью производства, *рабочий период не совпадает с периодом производства*, в связи с чем, *выручка, следовательно, и прибыль, от реализации произведенной продукции поступают в течение календарного года неравномерно*, в результате чего, возникает необходимость осуществления деятельности по нескольким направлениям производства.

Данная особенность определяет для предпринимателей необходимость повышения уровня своей компетентности по различным направлениям производственной деятельности. При этом, если речь идет о малом и среднем предпринимательстве, то одним из требований для более эффективного ведения хозяйства и исключения дополнительных затрат связанных с нею, является его непосредственное участие в данных процессах.

Необходимость затрат сельскохозяйственным предпринимателем собственной энергии, в том числе физической, интеллектуальной и умственной, подчеркивал в своих работах и профессор А.В. Чаянов: «...трудовая хозяйственная деятельность отличается от всякой другой экономической деятельности тем, что количество ценности поступающей при ней во владение хозяйствующего человека, находится в соответствии с количеством затрачиваемого труда».²⁴⁷

Данная особенность, как ожидается, ведет к повышению уровня издержек достижения результата у предпринимателей, занимающихся сельскохозяйственным производством.

В свою очередь, в связи с отмеченными особенностями аграрная отрасль характеризуется высокой фондоемкостью и низкой скоростью оборота капитала, в связи с чем, годовая норма

²⁴⁷ А.В. Чаянов., 1924., 6 с.;

рентабельности и отдача авансированного капитала являются довольно низкими.

Также, *сельскохозяйственное оборудование достаточно часто является специфичным*, то есть узкопрофильным, предназначенным лишь для определенного процесса производства, что определяет сложности их переориентации для производственных процессов, как в других отраслях народного хозяйства, так и в других сферах сельского хозяйства.

Немаловажной особенностью является и то, что предметы труда в сельском хозяйстве характеризуются низкой мобильностью, что также определяет сложности с переориентацией производственного процесса или специализации, а также их пространственным перемещением.

Произдукция данной отрасли является скоропортящейся, что значительно влияет на рыночное поведение хозяйств, обусловленных необходимостью их реализации или дальнейшей переработки за короткий временной период.

Наиболее значимым, для достижения хозяйственных целей производителем, являются вопросы, связанные с ценообразованием предлагаемой продукции, которая в рамках аграрной отрасли, также имеет свои особенности.

Во-первых, часть поступающего совокупного дохода формирует земельная рента – представляющая собой избыточный доход, получаемый от использования земли и природных ресурсов.

В экономической науке различают абсолютную, монопольную и дифференциальную ренту в зависимости от способа их образования.²⁴⁸

Если абсолютная рента формируется от обладания исключительными правами владения и распоряжения ограниченным, уникальным ресурсом – земельной площадью, а в случае с монопольной рентой, в условиях фиксированного предложения и растущего спроса на конечный и промежуточный

²⁴⁸ Более подробно о видах рент и их значимости см. например: Ефимова Г.А., Зайцев А.А., 2012. - №27. – 233-237; Даниленко Л.Н. 2013. - №8. – с.20-31; Николайчук О.А. 2012. № 4. С. 41-46.;

продукт получаемые от его использования²⁴⁹, то дифференциальная рента является в этом отношении более сложной категорией.

Дифференциальная рента возникает вследствие особых условий производства связанных с наличием качественных различий у земельных площадей, определяемых их расположением, плодородием и т.п., в связи с чем, уровень данного вида ренты у производителей аграрной отрасли различен.

Таким образом, стоимость сельскохозяйственной продукции формируется с учетом земельной ренты, выплачиваемой пользователем земельного ресурса и получаемой его собственником, в результате, чего *цена на сельскохозяйственную продукцию выше той реальной стоимости, которая формируется в зависимости от издержек на ее производство и уровня предполагаемого предпринимательского дохода.*

Во-вторых, особенностью ценообразования в сельском хозяйстве является *неэластичный и довольно стабильный спрос на продукцию данной отрасли.*

Так, например, согласно исследованиям²⁵⁰, средние коэффициенты эластичности спроса по цене на основные виды сельскохозяйственной продукции находятся в диапазоне от 0 до 1: зерно – 0,30-0,35; молоко – 0,21-0,24; говядина – около 0,5; курятина – 0,60-0,65.

Вследствие существования рассмотренных особенностей ценообразования в отрасли, по мнению исследователей, общественная производительность труда в стоимостном выражении, в сельском хозяйстве отстает от производительности труда в промышленности в 3-5 раза²⁵¹, что приводит к *диспаритету цен в сельском хозяйстве.*

Диспаритет цен предполагает не соответствие изменения цен на продукцию аграрной отрасли и изменения цен, за которую производитель приобретает продукцию других отраслей народного хозяйства для целей производства. Так, например, если в 1990 году, за 1 трактор, сельскохозяйственному производителю

²⁴⁹ Там же, 2012;

²⁵⁰ Гумаланов Н.В. 2007, №3 – с.490-500;

²⁵¹ См. например: Ефимова Г.А. 2006. № 37. С. 33-35.;

необходимо было реализовать 2 тонны мяса КРС, то в 1997 году данный показатель составил – 23 тонны, 2010 – 29,4 тонны, а 2013 – 36,6 тонны.²⁵²

Таким образом, в связи с рассмотренными особенностями аграрной экономики, производственная деятельность в данной отрасли является весьма рисковым предприятием, в связи с чем, можно ожидать, что для предпринимателей занимающихся сельскохозяйственным производством издержки нестабильности имеют высокий уровень.

Действительно, повышенную рискованность сельскохозяйственного производства отмечают и современные авторы²⁵³, подразделяя при этом факторы его определяющие, на производственные (сезонность, особенности средств производства и т.п.), коммерческие (особенности ценообразования, удорожание ресурсов или их низкое качество и т.п.), финансовые (изменение условий кредитования, государственной политики и т.п.) и инновационные (отсутствие информации, неподготовленность персонала и т.п.).

Таким образом, с учетом вышеизложенного, можно отметить, что *спецификой предпринимательской деятельности в аграрной отрасли является реализация предпринимательской функции (см. параграф 1.1.2), в процессе производства сельскохозяйственной продукции и дальнейшей ее реализации, в условиях повышенного хозяйственного риска.*

Среди особенностей предпринимательской деятельности в аграрной отрасли современные исследователи²⁵⁴ выделяют также и *более осторожное и негативное отношение основной массы сельского населения к предпринимательству и личности предпринимателя, что в некоторых случаях может проявляться и виде открытых проявлений недовольства.*

Можно ожидать, что существование данной социокультурной особенности определяет повышенный уровень социальных издержек у аграрных предпринимателей.

²⁵² Прим.: рассчитано по данным Росстата – см. «Цены в России». 2014: стат. сб. / Росстат. – М., 2014. – Электронный ресурс. – Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_17/Main.htm

²⁵³ Тер-Григорьянц, А.А., 2004., 27с.;

²⁵⁴ Н.А. Коваленко, 2010, 15-16 с.;

Таким образом, в результате проанализированного материала можно сделать вывод, *что особенности аграрной экономики в значительной мере определяют уровень проявления некоторых видов личных издержек²⁵⁵, и тем самым определяют специфику предпринимательского труда в аграрной сфере и необходимость вмешательства государства в данную область.*

По результатам 1 главы можно сделать следующие выводы

- Предпринимателя нельзя рассматривать лишь как хозяйствующего субъекта, производственную единицу, вечно стремящегося к получению денег или реализации других внешне заданных целей. В связи с тем, что предприниматель является личностью, реализующей свои собственные мотивы, в основе которых лежат различные потребности, имеющие в большинстве своем нематериальный характер, можно полагать, что его мотивы гораздо разнообразнее.
- Наиболее подходящим методом, для установления действительных целевых установок предпринимателей-собственников является концепция личных издержек, предоставляющая возможности для наиболее полного, комплексного учета всех факторов (внешних и внутренних, материальных и нематериальных) воздействующих на мотивы субъекта предпринимательской деятельности, и как следствие позволяет определить действительную структуру мотивов (целей) деятельности, имеющих динамический характер, то есть допускающих возможность изменения данной структуры и позволяющего проследить данные изменения.
- Под мотивацией предпринимателя-собственника мы понимаем процесс формирования и актуализации определенного мотива деятельности, под влиянием комплекса факторов, среди которых внутренние

²⁵⁵ Прим.: Речь идет об издержках достижения результата, издержках неопределенности и социальных издержках;

(предпринимательский потенциал) и внешние (предпринимательский климат).

- Предпринимательскую деятельность в сельском хозяйстве можно охарактеризовать высоким уровнем издержек неопределенности, издержек достижения результата, и в некоторых случаях социальных издержек. В свою очередь, данная специфика, несомненно, влияет на процессы формирования величины и значимости уровня личных издержек, и как следствие целевых установок предпринимателей-собственников.

ГЛАВА 2. ТИПОЛОГИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ-СОБСТВЕННИКОВ АГРАРНОЙ ОТРАСЛИ: МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА ЭМПИРИЧЕСКИХ ДАННЫХ

При анализе хозяйственной деятельности и разработке механизмов ее регулирования, как было отмечено выше, необходимо отойти от общепринятой в экономической науке модели «экономического человека» и учитывать действительные, разнонаправленные мотивы субъектов данной деятельности, имеющих, в том числе нематериальный характер.

При этом, мы считаем что совокупность данных субъектов необходимо разделить на более малые группы по тем или иным критериям, для повышения эффективности их регулирования.

В данном случае, мы предполагаем возможность проведения данного разделения на основе доминирующих мотиваторов деятельности предпринимателей-собственников, так как именно мотиваторы, которые могут иметь как материальный так и нематериальный характер, в большей степени определяют целевые установки их хозяйственной деятельности, методы, и результаты реализации которых, порождают различные виды внешних эффектов.

Преимущество типологического подхода в исследовании предпринимательства, а также влияние целей субъекта на стратегию предпринимательского поведения, отмечают также отечественные ученые в области психологии.²⁵⁶

С позиции государственного регулирования, преимуществом такого подхода является то, что в этом случае возникает возможность для более точного предвидения реакции субъектов предпринимательской деятельности на вводимые «правила игры» или применяемые методы государственного регулирования, то есть снижается уровень действия «эффекта

²⁵⁶ Ермолаева Е.П., 1995;

кобрь», проблему существования которой, на основе «теории принципал-агента» описывал Х. Зиберт²⁵⁷.

С другой стороны, ученые психологи также отмечают, что разным индивидам для максимизации проявления своего продуктивного потенциала требуются различные условия²⁵⁸, что также подтверждает необходимость выявления различных типов предпринимателей для регулирования эффективности их деятельности.

Как было отмечено в 1 главе, предприниматель наделен базовыми и дополнительными чертами личности, в связи с чем, можно предположить о существовании различных типов предпринимателей с различными комбинациями черт, следовательно, имеющих различные мотивы деятельности, так как данные черты, как было показано выше, влияют на формирование их мотивов.

Данную гипотезу также выдвигал Гинс Г.К., отмечая, что подобно тому, как работники одной профессии, при абсолютно одинаковых условиях деятельности «...достигают различных успехов, так и хозяйственные способности предпринимателя, его личные качества как предпринимателя обуславливают различный успех в организации, которую он создает для достижения своих целей»²⁵⁹.

Различия в структуре мотивов деятельности предпринимателей по результатам различных исследований, а также отличия данной структуры у представителей разных форм предпринимательской деятельности, может также свидетельствовать о существовании внутри предпринимателей различных групп субъектов с различными доминирующими мотивами деятельности.

Эти предположения также косвенно подтверждаются наличием общих, сходных содержательных элементов индивидуального экономического сознания (представлений,

²⁵⁷ Зиберт Х., 2003, 15с.;

²⁵⁸ См. например: Климов Е.А., 1982, 74-77с.; Теплов Б.М., 1982, 32-38 с.;

²⁵⁹ Гинс Г.К., 1992, 222 с.;

мнений, оценок, намерений и т.п.), разделяемых разными людьми.²⁶⁰

Существование общих, то есть групповых элементов сознания, позволяет говорить о психологической общности индивидов, разделяющих эти представления, мнения, отношения и т.п., и рассматривать их в качестве групповых социально-психологических явлений, а сами группы – в качестве субъектов этих явлений²⁶¹, что дает основание для проведения группировки или типологизации.

Таким образом, целью данной главы является проверка гипотезы о существовании различных типов предпринимателей-собственников с различными доминирующими мотивами деятельности, разработка методики их выделения и описания.

Для достижения данной цели, необходимо решить следующие задачи:

- Разработка методики исследования в рамках выбранного подхода;
- Определение структуры мотивов деятельности предпринимателей-собственников;
- Анализ научной литературы о методах выделения различных типов (групп) предпринимателей, краткое описание их результатов;
- Проведение типологизации предпринимателей-собственников для целей работы.
- Описание выявленных типов предпринимателей-собственников для целей данной работы.

²⁶⁰ Позняков В.П. Экономическая психология в 21 веке. Опыт и перспективы взаимодействия // Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.ipras.ru/cntnt/rus/media/on-layn-bibliote/otdelnic-statis/publikacii/rossijskie4/n14poznyako.html#>

²⁶¹ Там же;

2.1. Методика исследования мотивации предпринимателей-собственников

Для целей определения мотивов деятельности предпринимателей, с учетом влияния факторов влияющих на формирование мотивации предпринимательской деятельности, в соответствии с разработанной моделью мотивации предпринимателей-собственников на основании выбранного подхода, был выбран метод опроса путем анкетирования.

Ввиду сложности понимания некоторых вопросов испытуемыми, и как следствие – не заполняемости анкет, выявленные после первой стадии сбора информации, в дальнейшем, с предпринимателями-собственниками анкетирование проводилось методом бесед «лицом к лицу», в связи с чем, процедура опроса приняла форму интервью.

Способы проведения, возможности и ограничения метода опроса руководителей предприятий для установления причин экономического поведения их предприятий, подробно описывали отечественные авторы²⁶².

Таким образом, разработанная анкета (см. приложение А) содержит в себе перечень вопросов, которые можно разбить на следующие блоки:

- **1 Блок** – вопросы, дающие представление об исследуемом индивиде как члене общества, а также возможность оценить производственные размеры хозяйства.

В вопросах 1-го блока предлагалось отметить возраст, образование, размеры производственных площадей, организационно-правовую форму хозяйства.

- **2 Блок** – вопросы, касающиеся условий труда и личных издержек.

Вопросы 2-го блока, представленные в виде утверждений, имеющих негативную формулировку, были направлены на оценку уровня ограничений, с которыми сталкивается респондент. Для данной процедуры была использована 7-ми позиционная

²⁶² См. например: Боева И.Н. Долгопятова Т.Г. Широкин В.М., 1993., 18-24 с.; Долгопятова Т.Г., 2008, 239-271 с.;

шкала Лайкерта²⁶³, в соответствии с которой, респонденту и предлагалось оценить предлагаемые утверждения – от абсолютно справедливого, до абсолютно не справедливого.

В основу этих утверждений были заложены те или иные виды личных издержек (ограничений), которые представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1.

Перечень предлагаемых утверждений и личных издержек

Утверждения	Вид личных издержек
1.Я ограничен в доходе	Личные материальные издержки
2.Мой труд является очень интенсивным и напряженным	Издержки достижения результата
3.У меня практически отсутствует свободное время для отдыха и общения со своей семьей	Издержки отдыха
4.У меня высокая моральная ответственность перед людьми, и я испытываю сильные «утрызения совести» в случае невыполнения своих обязательств	Издержки нестабильности
5.Нарушая любые договоренности с контрагентами или государственными органами, я неминуемо несу существенную материальную ответственность	Издержки нестабильности
6.Я абсолютно не уверен в том, что будет завтра с моим хозяйством, каждый день меняются условия работы с поставщиками, покупателями, госорганами	Издержки нестабильности
7.Госорганы, покупатели, поставщики навязывают цели моей предпринимательской деятельности и ограничивают варианты их достижения (отсутствует свобода моих действий)	Издержки самооценки
8.В своей трудовой деятельности, мне ежедневно приходится проявлять инициативу, придумывать новые способы и направления деятельности	Издержки достижения результата
9.Я не доволен своим социальным статусом в обществе, в результате чего ущемляется чувство моего собственного достоинства	Издержки самооценки/социальные издержки
10.Большую часть своего рабочего времени, я занимаюсь не тем, чем хотел бы заниматься (возможности моей самореализации резко ограничены)	Издержки самооценки

Необходимо отметить, что в предполагаемых утверждениях не были представлены отдельным пунктом социальные издержки, к которым относятся издержки ограничения общения и принижение своего общественного статуса.

²⁶³ Наиболее подробно данный вид оценки описывается здесь: Дубина И.Н. 2006, 24 с.;

При этом, издержки ограничения общения вообще не были представлены в предполагаемых утверждениях, так как считаем, что предприниматель, осуществляющий свою деятельность, имеет довольно высокие возможности для общения, возникающие в постоянной череде деловых контактов.

Напротив, на основании предположения о том, что уровень ущемления чувства собственного достоинства является индикатором удовлетворенности субъекта, в том числе, своим социальным статусом, в предполагаемых утверждениях *принижение социального статуса* было представлено в связке с *ущемлением чувства собственного достоинства* – *видом издержек самооценки* (см. табл.2.1. пункт 9).

Таким образом, уровень ущемления чувства собственного достоинства является как показателем состояния внутреннего согласия человека, так и показателем уровня восприятия общественного мнения по отношению к себе и своей деятельности.

Также, в целях определения значимости условий труда, в данном блоке была представлена отдельная таблица с перечнем условий, которые респонденту необходимо было ранжировать по 5-ти бальной шкале – от наиболее значимого для него условия, до наименее значимого условия.

- **3 Блок** – вопросы, касающиеся барьеров препятствующих развитию производства, то есть направленные на определение состояния факторов формирующих предпринимательский климат.

В вопросах 3-го блока нужно было оценить присутствие в отрасли тех или иных барьеров, по 5-ти бальной шкале, от «очень низкого» до «очень высокого» уровня. Далее происходила оценка получаемой помощи от региональной администрации и различных объединений по 5-бальной шкале (0 – не получаю, 1 – низкий уровень, 5 – высокий уровень, 2-4 – промежуточные значения).

Анкетирование проводилось с 2013-2014 г.г., в летний период и в период весеннего сева соответственно, среди собственников агропроизводства в различных районах Ленинградской области и Кабардино-Балкарской республики.

Математико-статистическая обработка собранного эмпирического материала производилась с помощью программного пакета Microsoft Excel.

Таким образом, субъектами нашего исследования стали предприниматели, являющиеся собственниками сельскохозяйственного производства – юридически оформленных хозяйственных единиц, относящихся к малому и среднему аграрному предпринимательству – сельскохозяйственные организации, производственные кооперативы, а также субъекты, осуществляющие свою деятельность, без образования юридического лица – индивидуальные предприниматели, в том числе зарегистрированные в качестве глав крестьянско-фермерских хозяйств.

Субъектами нашего исследования стали также некоторые собственники личных подсобных хозяйств, систематически занимающиеся организацией, производством и реализацией продукции²⁶⁴, находящиеся в процессе регистрации, а также сохраняющие свой статус в связи с несоответствующим предпринимательским климатом в регионе, установленного на основе субъективного анализа, или в силу низкого предпринимательского капитала.

Выборка составила 80 предпринимателей-собственников²⁶⁵, 87% из которых являются лицами мужского пола, 13% - женского пола.²⁶⁶

По полученным данным, средний возраст предпринимателей составил – 49,3 года, другие данные по структуре участников опроса (в % отношении к общему количеству опрошенных) представлены в таблице 2.2.

Здесь стоит отметить, что 13% респондентов из числа заявивших, что не являются официально зарегистрированными производителями, называют причиной данного факта высокие страховые взносы в пенсионный фонд.

²⁶⁴ Прим.: данная проблема была затронута нами в предыдущем параграфе 2.1;

²⁶⁵ Прим.: После проведения выбраковки анкет, из-за отсутствия ответов на вопросы 2-го блока в анкетах начального периода исследования, в нашем расположении осталось 80 «чистых» анкет, в том числе: 35 респондентов из Ленинградской области и 45 респондентов из Кабардино-Балкарской республики;

²⁶⁶ Прим.: Первичные результаты опроса были представлены автором в более ранних работах, см.: Улимбашев А.З., 2013, №3;

Таблица 2.2.

Структура участников опроса по результатам выбраковки

Образование (в %)					Место жительства (в %)			Регист рация произ водств а (в %)		Статус земли (в %)		
Сред.	Сред.- проф.	Неп. Высшее	Высшее	Уч. степ.	Гор	Сел	Пос гор. Типа	Да	Нет	Соб.	Аренда	Собственн/ аренда
17	36	3	41	3	14	75	11	87	13	29	58	13

Действительно, результатом увеличения размера данного взноса до 35 664,66 руб.²⁶⁷ с 2013 года, стал уход многих индивидуальных предпринимателей в теневой бизнес, что и подтверждается озвученными выше данными.

Далее отметим, что большая часть предпринимателей, в пользовании которых находится арендуемая земля, ведут свою деятельность на территории Кабардино-Балкарской республики. Вызвано это тем, что в регионе остро стоят вопросы, возникающие по поводу распределения земельных площадей сельскохозяйственного назначения (кроме приусадебных участков), в связи с чем, вся земля данной категории находится в собственности муниципальных образований.²⁶⁸

Основную долю опрошенных респондентов в разрезе организационно-правового статуса их производства составляют *крестьянско-фермерские хозяйства (КФК) (47%)*, далее *индивидуальные предприниматели (ИП) (28%)*, *сельскохозяйственные предприятия (9%)*, *личные подсобные хозяйства (4%)* и *сельскохозяйственные кооперативы (1%)*. Хозяйства, осуществляющие свою деятельность на основе

²⁶⁷ Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования»;

²⁶⁸ Прим: наиболее подробно данный вопрос разобран в параграфе 4.3.;

двух различных форм хозяйствования, среди которых можно выделить ИП, зарегистрированных также и в качестве КФХ, составляют 7%, и прочие совместные организационные формы – 4%.

По данным Всероссийской сельскохозяйственной переписи, из общего числа субъектов аграрного предпринимательства малые предприятия составляют 5,9%, личные хозяйства несельскохозяйственных организаций – 3,2%, крестьянско-фермерские хозяйства – 73,5%, индивидуальные предприниматели – 9,2%²⁶⁹, в связи с чем, можно сделать вывод о структурной репрезентативности выборки, так как ее структура соответствует структуре субъектов предпринимательства в целом по отрасли.

Исходя из собранного эмпирического материала, появляется возможность для комплексного исследования мотивов деятельности предпринимателей-собственников аграрной отрасли, чему и посвящен следующий параграф 2.3.

2.2. Структура мотивов предпринимателей-собственников аграрной отрасли: особенности определения и интерпретации

Алгоритм определения целей (мотивов) деятельности субъекта, с использованием методологического аппарата концепции личных издержек, на основе, представленной в главе 1, модели мотивации предпринимателей-собственников (см. рис. 1.2.) можно представить следующим образом (см. рис. 2.3.).

Данный алгоритм полностью согласуется с представленной выше моделью мотивации предпринимателя-собственника (см. рис. 1.2.), и в соответствии с ним, для выявления структуры мотивов деятельности субъекта, необходимо установить в первую очередь значимость для него условий труда (личных издержек).

²⁶⁹ Итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года: В 9 томах / Федеральная служба гос. Статистики. М.: ИИЦ «Статистика России», 2008;

Значимость личных издержек представляет собой степень важности данных ЛП для человека, то есть показатель уровня удовлетворенности, который может получить человек, если его личные издержки снизятся на одну единицу.²⁷⁰

Предполагается, что именно система ценностей, как устойчивое свойство личности, оказывающее наиболее сильное влияние на формирование мотивов (целей) деятельности, в большей степени определяет значимость условий труда, в связи с чем, на рисунке 1.3., в качестве основного мотиватора представлен именно данный элемент предпринимательского потенциала.

Таким образом, *значимость условий деятельности, при прочих условиях, косвенно свидетельствует об относительной значимости в системе ценностей субъекта соответствующих личных издержек.*

Для определения значимости условий труда используются данные из второго блока анкеты, где респонденты ранжировали в порядке возрастания значимости, те или иные условия труда, от 1 (высоко значимое) до 5 (наименее значимое).

Полученные эмпирические данные о значимости условий труда представлены в табл. 2.3. в виде показателя «среднего ранга значимости».

Здесь необходимо отметить, что для агрегирования данных, полученных с помощью порядковой шкалы, и дальнейшего их анализа, нами используется средне арифметическая величина, а не мода, величина которой по каждому условию труда, также представлена в таб. 2.3.

Использование среднеарифметической величины для агрегирования данных полученных с помощью порядковой шкалы, по мнению современных авторов в области прикладной статистики²⁷¹, лишены смысла с точки зрения математики, но, тем не менее, используется в исследованиях и во многих случаях дает практически значимые результаты.

²⁷⁰ Чекмарев О.П., 2009, 135 с.;

²⁷¹ См. например: Орлов А.И., 2004., 171 с.; Дубина И.Н., 2006, 22 с.;

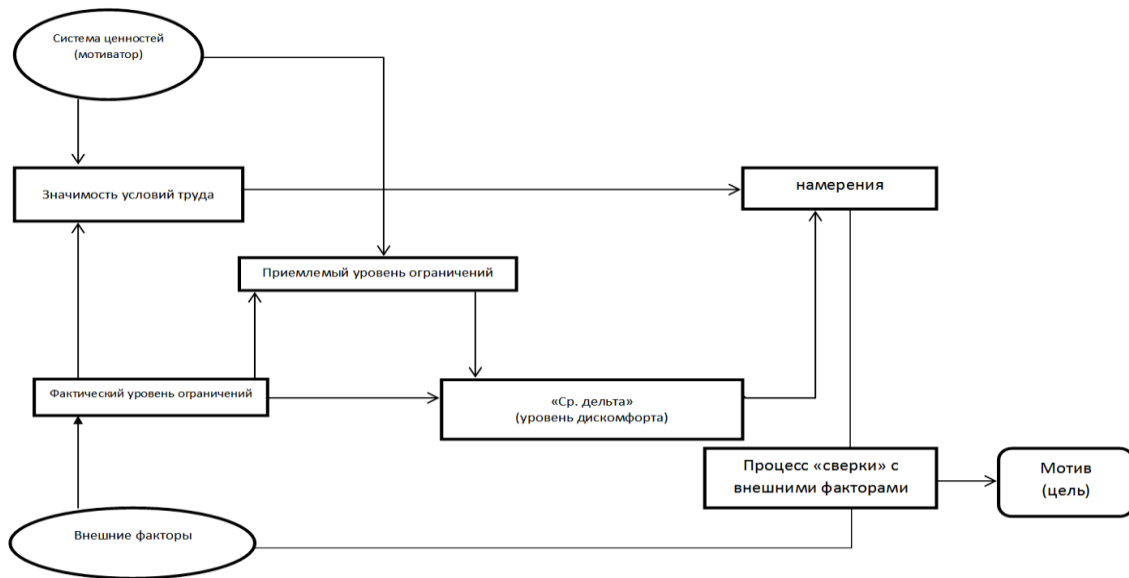


Рисунок 2.3. Алгоритм определения целей (мотивов) деятельности с позиции концепции личных издержек

Таблица 2.3.

Значимость условий труда для предпринимателей-собственников аграрной отрасли

Условия труда	Ср. ранг значимости (ср.арифм.)	Ср. ранг значимости (мода)
Доход	2,00	1
Отсутствие интенсивности и напряженности труда	5,18	6
Наличие свободного времени	4,25	6
Отсутствие материальной ответственности	5,66	6
Отсутствие моральной ответственности	5,78	6
Уверенность в завтрашнем дне	2,81	2
Наличие свободы деятельности	4,11	6
Отсутствие необходимости проявления инициативы	5,83	6
Высокий общественный статус	5,17	6
Возможность самореализации	4,07	6

Использование среднеарифметической величины для агрегирования данных полученных с помощью порядковой шкалы, по мнению современных авторов в области прикладной статистики²⁷², лишены смысла с точки зрения математики, но, тем не менее, используется в исследованиях и во многих случаях дает практически значимые результаты.

Использование средне арифметической величины в рамках данного исследования может быть аргументировано следующим образом:

- Во-первых, структура значимости исследуемых условий, полученных методом приведения данных к средне арифметической величине, аналогична структуре установленной вследствие использования средней моды (см. также табл. 2.3.);
- Во-вторых, агрегированные величины, полученные методом приведения их к средне арифметической величине, являются более глубокими и информативными, улавливающими любые изменения значимости, связанных не столько со структурой значимости, сколько с изменениями интервала между рангами данной структуры,

²⁷² См. например: Орлов А.И., 2004.,171 с.; Дубина И.Н., 2006, 22с.;

что является достоинством данного метода с учетом целей нашего исследования.

Таким образом, здесь и далее, для определения среднего ранга значимости того или иного условия труда, а также агрегирования других данных полученных на основе порядковой шкалы, будет использоваться среднее арифметическая величина.

Полученная структура значимости условий трудовой деятельности является, как уже отмечено выше, косвенным показателем системы ценностей группы субъектов, хотя влияние внешних факторов на определение степени важности личных издержек для субъекта не исключается, что и показано на рисунке 1.3.

В гораздо большей степени, внешние факторы определяют приемлемый уровень личных издержек субъекта – уровень ограничений, в условиях которых предпринимателю наиболее комфортно осуществлять свою деятельность. Не смотря на то, что на формирование данного показателя оказывает влияние система ценностей субъекта, как предполагается, его уровень определяется субъектом, в том числе через оценку фактического уровня ограничения в тех условиях, в которых он осуществляет свою деятельность.

Уровень личных издержек есть величина или степень выраженности ЛП являющийся показателем того в какой мере ограничены соответствующие личные издержки человека.²⁷³

В условиях полного отсутствия внешних ограничений, то есть когда фактический уровень личных издержек субъекта находятся на нуле, предполагается, что цели (мотивы) деятельности субъекта будут сформированы напрямую исходя из значимости для него условий труда, и исключительно совпадать с ними.

Но в реальных условиях, субъект всегда сталкивается с некоторым уровнем внешних ограничений, которые влияют на возможности реализации его интересов, то есть влияют непосредственно на определение цели (мотива) его деятельности (см. рис. 1.2.), которые нельзя игнорировать при определении структуры целей (мотивов) деятельности предпринимателей.

²⁷³ Чекмарев О.П., 2009;

В случае наличия у субъекта деятельности внешних ограничений, уровень которых выше приемлемого (комфортного) для него уровня, у субъекта возникает *дискомфорт, который можно определить, как степень необходимости снижения уровня того или иного ограничения.*

Для определения уровня дискомфорта мы будем использовать показатель «средняя дельта», которая является относительной величиной, устанавливающей связь между фактическим уровнем существующих ограничений (ЛИ) и уровнем, гипотетически отмечаемым человеком как нормальный (приемлемый).²⁷⁴

Таким образом, нам необходимо сопоставить *комфортный уровень ограничений* предпринимателя, с существующими в период его деятельности *фактическими уровнями ограничений.*

Необходимо отметить, что чем меньше разница между желаемым уровнем личных издержек и фактическим его уровнем, тем выше уровень удовлетворенности субъекта.²⁷⁵

То есть, *чем ниже величина «ср. дельты», тем ниже уровень дискомфорта субъекта, соответственно, тем выше величина данного показателя, тем уровень дискомфорта выше.*

Для установления приемлемого и фактического уровня личных издержек, были использованы данные полученные по вопросам блока 2, рассмотренным выше, где респондентам необходимо было оценить представленные утверждения.

Полученные усредненные данные по оценке фактического и приемлемого уровня личных издержек, а также данные о величине «средней дельты», рассчитанной на их основе, представлены в табл. 2.4.

Таким образом, согласно рис. 2.3., на основании структуры значимых условий труда (табл. 2.3) и показателей «средних дельт» (табл. 2.4) гипотетически можно определить действительную структуру мотивов (целей) деятельности предпринимателей-собственников.

Здесь необходимо отметить, что до образования конечной цели (мотива) деятельности, процесс ее образования проходит стадию

²⁷⁴ Чекмарев О.П., 2009, 137 с.;

²⁷⁵ Чекмарев О.П., 2009, 137 с.;

формирования «намерения»²⁷⁶ - замысла или направления желаний субъекта, и лишь после процесса дополнительной «сверки» данных намерений с актуальностью внешних факторов, определяется цель (мотив) деятельности, и предпринимаются действия по ее реализации.

Таблица 2.4.

Значимость личных издержек по показателю «средних дельт» для предпринимателей-собственников аграрной отрасли

Виды личных издержек	Ср. балл уровня ЛИ (фактический уровень)	Ср. балл уровня ЛИ (приемлемый уровень)	Показатель «средняя дельта»
Ограничение дохода	4,33	2,20	2,14
Уровень интенсивности и напряженности труда	5,83	3,62	2,21
Ограничение свободного времени	4,70	3,12	1,58
Уровень проявляемой ответственности	6,21	5,65	0,56
Уровень риска	3,63	2,62	1,02
Уровень неопределенности	4,88	2,23	2,65
Ограничение свободы деятельности	2,23	1,38	0,85
Необходимость проявления инициативы	5,39	4,71	0,68
Уровень ущемления чувства собственного достоинства	2,28	1,62	0,66
Ограничение в самовыражении	2,44	1,80	0,64

Уточним, в рамках данной работы, *предполагается, что фактически существующий в деятельности субъекта уровень ограничений остается актуальным на протяжении всего процесса принятия решения, таким образом, структуру намерений субъекта мы принимаем за конечную структуру целей (мотивов) его деятельности.*

Для определения мотивов деятельности предпринимателей, на основании данных показателей, необходимо ввести критерии оценки значимости условий труда и уровня дискомфорта, для последующего определения их статуса в структуре мотивов.

²⁷⁶ Прим.: по мнению Мизеса Л., именно «намерения» являются наиболее важным объектом изучения экономической науки, см. Мизес Л., 2005, 89с.;

Так, критерий оценки значимости условий труда, исходя из показателя «ср. ранг значимости», будут определены следующим образом:

- от 1 до 2 – высоко значимое условие, более 2, но менее 6 значимое условие (в том числе: от 2 до 5 – средняя значимость, от 5 до 6 – низкая значимость), 6 – не значимое условие;

Критерий оценки уровня дискомфорта по тому или иному виду ограничения, исходя из показателя «ср. дельта», определен следующим образом:

- от 2 и более – высокий уровень дискомфорта, от 1 до 2 – средний уровень дискомфорта, менее 1 – низкий уровень дискомфорта.

Таким образом, на основании анализа имеющихся данных, в соответствии с введенными критериями оценки значимости условий и уровня дискомфорта, можно установить, что для структуры мотивов деятельности предпринимателей-собственников характерными являются следующие особенности:

- Доминирующей целью деятельности предпринимателей-собственников аграрной отрасли является получение высокого уровня дохода;
- Ради достижения доминирующей цели, предприниматели осуществляют свою деятельность в условиях высокого уровня неопределенности, а также напряженного и интенсивного труда;
- Осуществляют деятельность в условиях хозяйственного риска и ограниченного свободного времени;
- Высокий общественный статус имеет сравнительно низкую значимость для предпринимателей, и является лишь дополнительным условием его деятельности, но при этом не идет речи о возможности его абсолютного отсутствия.

Таким образом, полученная на основании произведённого анализа структура мотивов деятельности предпринимателей в достаточной степени соответствует той структуре мотивов, которые, по мнению вышерассмотренных исследователей, в особенности Й. Шумпетера, характерны для представителей предпринимательского сообщества.

С другой стороны, было дополнительно установлено, что в структуре мотивов предпринимателей можно выделить также и следующие и особенности:

- Ограничения возможности самореализации и свободы деятельности являются для предпринимателей издержками-подделями, то есть они устанавливают прямую связь между уровнем данных ограничений и уровнем дохода, но в существующих условиях, они не являются определяющими, в достижении доминирующей цели;
- Предприниматели готовы к проявлению ответственности перед своими работниками, партнерами и т.п., а также к проявлению инициативы в достаточно высоких пределах, так как считают это естественным при осуществлении своей деятельности;

В связи с этим можно заключить, что используемая методика для определения мотивов деятельности данных субъектов экономики, на основании положений концепции личных издержек, является достаточно состоятельной.

Также можно отметить, что выявленная структура мотивов деятельности предпринимателей осуществляющих свою деятельность в сельском хозяйстве, как и было нами предположено в параграфе 1.3.4., в большей степени сталкиваются с высоким уровнем издержек нестабильности и издержек достижения результата.

Таким образом, представленная методика позволяет исследовать и выявлять направления деятельности предпринимателей, их доминирующие мотивы деятельности через определение издержек-целей, издержек-средств, а также низко значимых ограничений, а полученные в данном параграфе результаты дают основу для проведения типологизации, чему и будет посвящен параграф 2.2. данной работы.

2.3. Типологизация предпринимателей-собственников: методика проведения и оценка полученных результатов

Прежде чем переходить к определению возможности проведения типологизации в рамках обозначенного в предыдущем пункте 2.2. подхода, нам необходимо проанализировать существующие в литературе методы и критерии выявления данных типов для решения следующих задач:

- Определить необходимость разработки и применения метода типологизации предпринимателей в рамках концепции личных издержек, на основе критического анализа существующих методов выявления различных групп предпринимателей, на базе схожих качеств или характеристик, в целях последующего регулирования их деятельности;
- На основании проанализированной литературы сформулировать гипотезы о существовании различных типов предпринимателей, выявляемого на базе каких-либо элементов предпринимательского потенциала, целевых установок, носящих, в том числе нематериальный характер, для дальнейшего определения критериев их выделения в рамках выбранного подхода.

Попытки выделения различных типов предпринимателей просматриваются как в экономической науке, так и в социологии и психологии, при этом критерии и методика данных группировок являются различными.

Среди попыток выявления различных групп (типов) предпринимателей в экономической науке можно выделить подходы Й. Шумпетера²⁷⁷, Ж.Лауфера²⁷⁸, Майлза и Сноу²⁷⁹.

Так типология Шумпетера Й. основана на различных вариантах отношения предпринимателя к организации – уровню его прав и возможности владения или управления ею, выражающихся в его предпринимательском труде.

²⁷⁷ Шумпетер Й., 2007, 864с.;

²⁷⁸ Кислин Д.В., 2008;

²⁷⁹ Там же;

Лауфер Ж. выявляет типы на основе мотивационных и ценностных доминант. При этом, мотивами деятельности у исследователя выступают: самореализация, жажда власти и независимость, а целями представлены следующие направления: инновация и рост, рост вкупе с финансовой независимостью, сохранение независимости предприятия в ущерб развитию.

При этом, исследователь не допускает, что основным ценностным доминантом некоторой группы предпринимателей действительно может быть доход.

Другие зарубежные исследователи, Майлз и Сноу, проводят типологизацию предпринимателей на основании их склонности к инновациям.

Любопытная типология предпринимателей-собственников представлена западной компанией «Yankelovich Partners»²⁸⁰, выявляющих типы на основании их отношения к своему бизнесу и мотивам деятельности, посредством телефонного опроса.

Учитывая, что представленные способы типологизаций основываются на доминирующих способах поведения, остается открытым вопрос о действительных целевых установках типов, с учетом внешних условий деятельности, что снижает возможность прогнозирования уровня и направленности деловой активности данных типов, и как следствии их регулирования.

В рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства», направленного на оценку национального уровня и масштаба предпринимательства в странах мира, с 2013 года выделяются 3 группы предпринимателей, в соответствии с их основным мотивом деятельности, из числа «добровольных предпринимателей»:

1. Предприниматели, для которых основным мотивом является **увеличение дохода**;
2. Предприниматели, для которых основным мотивом является **независимость**;

²⁸⁰ «Mark Henricks». Type-Cast // Entrepreneur. 2000, March, №1, p.14-16;

3. Предприниматели, использующие предпринимательскую деятельность **для поддержания дохода**, близкие к предпринимателям «по необходимости».²⁸¹

При этом если содержание мотивов связанных с доходом более или менее можно трактовать, то в случае с мотивом «независимости», это сделать более проблематично, а иных уточнений по содержанию данных мотивов в отчете не содержится.

В общем, результаты рассмотренных способов типологизаций предпринимателей, не достаточно полно раскрывают структуру действительных мотивов деятельности субъектов, и не в достаточной степени разрабатывают метод решения данной задачи.

С другой стороны, результаты данных исследований часто носят характер теоретических, не подкреплены доказательной базой, что не дает возможностей для разработки методов регулирования деятельности выявленных типов.

Наиболее примечательные попытки типологизации предпринимателей в области социологической науки связаны с именами В. Зомбарта²⁸², Т. Заславской²⁸³, Т.К. Касумова²⁸⁴.

Представителю немецкой исторической школы В. Зомбарту принадлежит одно из наиболее ярких исследований предпринимателей, в рамках которого он и проводит их типологизацию.

В работе посвященной исследованию «капиталистического духа»²⁸⁵, ученый производит типологизацию «капиталистических предпринимателей» на основании средств необходимых «для добывания денег» (насилие, волшебство, духовные способности, денежные средства²⁸⁶), и формы организации предприятия, «в котором применяются эти средства» (военный поход, землевладение, государство, церковь²⁸⁷).

²⁸¹ Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства», Россия 2013/ Под рук. Верховской О.Р. – СПб. – 2014. 64с. – с.25.;

²⁸² Зомбарт В., 2005, 639с.;

²⁸³ ²⁸³ Заславская Т., 1995;

²⁸⁴ ²⁸⁴ Касумов Т.К., 2012;

²⁸⁵ Зомбарт В., 2005, 639с.;

²⁸⁶ Зомбарт В., 2005, 67с.;

²⁸⁷ Зомбарт В., 2005, 91с.;

Таким образом, основной целью деятельности предпринимателей ученым признается именно получение дохода, то есть предприниматели стремятся к наживе, что также не соответствует нашему подходу о существовании типов имеющих в том числе нематериальные цели деятельности.

На основании данных ежемесячного мониторинга ВЦИОМ и Интерцентра в начале 90-х годов XX века Заславской Т. было проведено исследование по определению состава, структуры и социальных особенностей предпринимательства России, в рамках которой была проведена типологизация предпринимательского сообщества.

На первом этапе типологизации, на основе определяющей черты – занятии самостоятельной хозяйственной деятельностью, осуществляемой ради получения прибыли на свой страх и риск, в условиях экономической свободы, экономически активное население страны было разделено на две группы.

Далее, выявленные субъекты, относящиеся к бизнес-сообществу, были типологизированы на основании наличия дополнительной работы (т.е. дополнительного источника дохода), статуса или положения занимаемого в системе социально-экономических отношений, определяемого, в том числе по принадлежности капитала предприятия, а также способу деятельности, в рамках «бизнес-слоя».

Касумов Т.К. произвел типологизацию предпринимателей России на основе установок и функций предпринимателей, относящихся к деловой активности и раскрывающихся в его значимых, повторяющихся чертах и свойствах, а также на основе социально-психологических «прототипов», связанных с личностными особенностями предпринимателей – социального характера и психологических черт.

Таким образом, типы предпринимателей выделяются исследователем на основании критериев «достижимости», «приемлемости», «общественного лика» и «национальной идентичности», и обозначаются автором «социологическими типами», подразумевая под данным термином «особенности и черты, по которым их различает социум».

Выявленные типы предпринимателей, ученый, как и следовало ожидать, характеризует через установки и функции,

являющиеся внешне заданными, в том числе: установки относительно власти (политическая, личная), ценности (державная, западная), а также целевые функции (прибыль, благополучие).

Таким образом, типологии, представленные в рамках социологических исследований, направлены на выявление различных групп предпринимателей из всей совокупности по методу их вхождения в предпринимательство, на основании характеристик по которым различает предпринимателей общественность и т.п., и носят преимущественно описательный характер, что не дает возможностей для определения рычагов регулирования их деятельности.

При этом, типологизируемый предпринимательский слой общества относится к какой-либо исторической эпохе, включающего довольно длинный временной интервал, характеризующейся изменением общественно-экономической формации территории.

Мотивом деятельности представителей данных групп определяется, как и в экономической науке, получение прибыли в дополнении к другим заданным целям (например, увеличение капитала, обладание властью, деятельность ради выживания или благополучия и т.д.).

Типологии на основании тех или иных психологических свойств личности предпринимателей относятся, как это и предполагалось, к области психологии, среди которых можно выделить попытки Минниной А.А.²⁸⁸, Колодиной А.В.

Так, А.А. Минина выделяет различные типы предпринимателей на основании сходных наиболее проявляемых свойств личности и когнитивных способностей предпринимателей.

Колодина А.В. выявляет личностные типы предпринимателей, на основании факторов их формирующих, в числе ценности, компоненты ответственности и локуса контроля, карьерные ориентации.

Выявленные на основании влияния данных факторов, типы отличаются стратегиями реализации профессиональных решений, степенью принятия и реализации ответственности за свою деятельность.

²⁸⁸ Минина А.А., 2013;

Таким образом, работы в области психологии выделяют личностные типы предпринимателей на основе характерных свойств личности, в том числе черт и типа личности, ценностей, компонентов ответственности, локуса контроля, карьерных ориентаций и т.п. На основании данных черт прогнозируются формы их поведения, в том числе, методы постановки целей, стратегия реализации профессиональных решений, степень принятия и реализации ответственности за свою деятельность. То есть, не рассматривается сам процесс формирования мотивов деятельности субъектов выявленных групп, как следствие, исключаются экзогенные факторы формирования мотивации, влияние которых нельзя игнорировать, так как их учет является принципиально важным для определения методов их регулирования.

Отдельно выделим типологию предпринимателей – руководителей предприятий А.И. Пригожина²⁸⁹, выявленных на основании их идеологий, так как считаем, что именно данный подход в большей степени близок к определению и более полному учету разнонаправленных мотивов деятельности предпринимателей, в том числе с нематериальным характером.

Связано это с тем, что основным критерием типологизации исследователем используется ценностная ориентация предпринимателей, являющаяся согласно представленной нами в 1 главе модели мотивации предпринимателей-собственников, значимым внутренним фактором формирования мотивов деятельности предпринимателей.

Действительно, под идеологией автор понимает систематизацию ведущих ценностей общества (государства), организаций, личностей применительно к конкретным стадиям и условиям их развития.²⁹⁰ При этом, в основе идеологии лежит идеал – как воображаемое совершенство, как ценность «значимая сама по себе».²⁹¹

Отмечая, что личность руководителя сильно влияет на состояние дел, настроение, культуру и т.д. его организации, с чем мы полностью согласны и было отмечено нами выше, автор выделяет шесть типов предпринимателей:

²⁸⁹ А.И. Пригожин, 2010, с.31;

²⁹⁰ Там же, с.30;

²⁹¹ Там же, с. 27;

- «Маниманы» – предприниматели, для которых деньги являются «самоценным», вследствие чего их идеал – богатство, доход;
- «Спортсмены» – предприниматели, которые ценят возможность побед в конкуренции, достижение лидирующих позиций, вследствие чего их идеалом является – вечное опережение;
- «Государственники» – предприниматели, ориентированные на улучшение общества, в развитие страны, города, региона, то есть их идеалом является – улучшение общества;
- «Созидатели» – предприниматели, движимые идеалом создания чего-то значимого, жаждой оставить после себя важный след на земле, материализовать себя в большом труде;
- «Гедонисты» – предприниматели, идеалом которых является максимизация удовольствий любых видов, для достижения которой, они используют свой бизнес;
- «Охранители» – предприниматели, которые не увлечены своим делом, не имеют амбиций, но имеют страх потерять его. Их деятельность направлена на поддержание и сохранения своего дела, то есть их идеал – безопасная стабильность.²⁹²

Автор отмечает, что предприниматель одновременно может иметь несколько идеалов с преобладанием одного.

Для определения типа предпринимателя, Пригожиным А.И. предложен «методический аппарат» состоящий из следующих вопросов, ответы на которые, по мнению автора, позволяют достаточно легко и подлинно определить ценностные ориентации респондента:

1. Что вы больше всего цените в людях бизнеса, в предпринимателях?
2. Что для вас особенно важно в вашей предпринимательской деятельности?

²⁹² Пригожин А.И., 2010, с. 31-35;

3. Давайте предположим, что вы завершаете свою карьеру предпринимателя. В каком случае вы будете считать ее успешной?²⁹³

Таким образом, достоинством данного подхода является, прежде всего, учет внутреннего фактора формирования мотива деятельности и проведении на его основе типологизации, а результаты такой типологизации дают основание считать, что некоторые предприниматели могут иметь мотивы деятельности, носящие преимущественно нематериальный характер.

При этом, данный подход к типологизации предпринимателей не имеет достаточно состоятельной доказательной базы – не используется в процессе выявления типов математический инструментарий, а основывается лишь на ответах респондентов, на вопросы имеющие открытый характер, что является его недостатком. Как следствие, возникают проблемы с обоснованием и разработкой методов регулирования деятельности выявленных типов на основании имеющейся информации.

Также, учет лишь ценностных ориентаций как основной характеристики типа предпринимателей не дает информации относительно его действительных, актуальных мотивов деятельности, ввиду того, что внутренние факторы, к которым относится система ценностей, являются не единственными факторами определяющими мотивы деятельности предпринимателей.

Таким образом, при всех своих недостатках, данная методика типологизации дает возможность предположить, что существует возможность проведения типологизации, в рамках концепции личных издержек, на основании данных о значимых условиях труда, выражающая, при прочих равных условиях, относительную систему ценностей субъектов.

При этом, для установления действительных мотивов деятельности выявленного типа, его анализ не может ограничиваться лишь исследованием его структуры значимых условий труда, необходимо учитывать влияние и внешних

²⁹³ Пригожин А.И., 2010, с.35;

факторов, что, как было показано выше, позволяет нам осуществить данный подход.

Данная типология, с учетом результатов выше проанализированных методик типологизаций, представленных в 1 главе исследований выявляющих возможные мотивы деятельности предпринимателей, структуру данных мотивов, установленной нами структуры личных издержек предпринимателей²⁹⁴, с учетом информации полученной нами в ходе бесед с предпринимателями, позволяет нам выдвинуть гипотезы о существовании различных типов предпринимателей-собственников аграрной отрасли имеющих различные доминирующие мотиваторы деятельности, в целях совершенствования методов регулирования предпринимательской деятельности:

Общая гипотеза: *совокупность предпринимателей-собственников малого и среднего аграрного предпринимательства можно разделить на две группы с принципиально различной структурой мотивов деятельности и как следствие доминирующими мотивами:*

1. *Субъекты хозяйствования, максимально подходящие под описание представителей классической экономической школы²⁹⁵ о наиболее выраженных чертах предпринимателей, их мотивах деятельности. То есть субъекты имеющие возможность функционировать в условиях постоянного хозяйственного риска и неопределенности, с высоким уровнем инициативы, доминирующим мотивом которого является лишь материальный мотив (прибыль);*
2. *Субъекты хозяйствования, не в полной мере соответствующие предпринимателям описываемые представителями экономической науки, доминирующими мотиваторами деятельности которых являются мотиваторы, имеющие не материальный характер;*

Частные гипотезы:

- **H¹** – *в аграрной отрасли существует тип предпринимателей, для которых доминирующим мотиватором деятельности является получение высокого уровня прибыли;*
- **H²** – *в аграрной отрасли существует тип предпринимателей, для которых доминирующим мотиватором деятельности является*

²⁹⁴ См. предыдущий параграф 2.2.;

²⁹⁵ См. главу 1;

достижение высокого уровня независимости в принятии решений, ради которой данные субъекты начали реализовывать предпринимательскую функцию, и продолжает осуществлять свою деятельность;

- **H³** – в аграрной отрасли существует тип предпринимателей, для которых довольно значимым является возможность получения общественного признания;
- **H⁴** – в аграрной отрасли существует тип предпринимателей, для которых доминирующим мотиватором деятельности является самореализация в сельскохозяйственном производстве, что вызвано предрасположенностью их личности к сельскохозяйственному труду, как результату влияния традиции семьи, местности и т.д.
- **H⁵** – в аграрной отрасли существует тип предпринимателей, которые, не смотря на правовой статус предпринимателя, по сути, не являются предпринимателями-собственниками, так как имеют довольно низкий предпринимательский потенциал.

Таким образом, по причине отсутствия методики типологизации предпринимателей, дающей возможность для достижения целей данного исследования, и проверке выдвинутых гипотез, мы будем использовать концепцию личных издержек, являющаяся, как уже определено выше, достаточно состоятельной в определении действительных мотивов хозяйственной деятельности.

2.3.1. Методика выявления различных типов предпринимателей-собственников: проверка гипотез

В данном пункте, мы переходим к проверке сформулированных выше гипотез о существовании типов предпринимателей-собственников с различными доминирующими мотиваторами деятельности, соответственно с различной структурой целевых установок, носящих, в том числе нематериальный характер.

Для выявления различных типов, обозначенных в выше представленных гипотезах, мы будем использовать, как было

отмечено ранее, показатель значимости отдельных условий труда, косвенно свидетельствующих о системе ценностей субъекта.

*Параметром выделения определенного типа является усредненный ранг значимости оцениваемых условий труда, у отдельных групп предпринимателей, в соответствии с установленными критериями находящимися в следующих диапазонах: **1-2 – высоко значимые условия, 3-5 – значимые условия, 6 – незначимые условия.** То есть, границы интервалов группировочных признаков имеют закрытый характер с нижними и верхними границами.*

Другими словами, распределение предпринимателей по типам происходит в соответствии с тем, насколько они отвечают установленным критериям по рангу значимости определенных условий труда. Условия труда, по которым мы устанавливаем критерии, определены на основании выдвинутых выше гипотез.

Таким образом, в целях проверки общей гипотезы и разделения предпринимателей на две группы (см. общая гипотеза), применялся метод многомерной классификации (группировки)²⁹⁶, так как были введены критерии по нескольким классификационным признакам, обозначенные в табл. 2.5.

Таблица 2.5.

Критериальные показатели значимости и выраженности отдельных условий труда по двум группам предпринимателей (ранг значимости)

Условие	Доход	Отсутствие интенсивности и напряженности труда	Наличие свободного времени	Отсутствие материальной ответственности	Отсутствие моральной ответственности	Уверенность в завтрашнем дне	Наличие свободы деятельности	Отсутствие необходимости проявления инициативы	Высокий общественный статус	Возможность самореализации
Группа 1	1-2	-	-	6	-	-		6	-	-
Группа 2	3-6	-	-	1-5	-	-		1-5	-	-

²⁹⁶ Более подробно см.: Елисева И.И. Юзбашев М.М., 2004, с.191;

В результате подтверждения общей гипотезы, и формирования двух групп предпринимателей (см. табл. 2.5.), в том числе с различными доминирующими мотиваторами деятельности, и как следствие, определения методики типологизации через введение критериальных показателей, можно переходить к проверке выдвинутых частных гипотез.²⁹⁷

Для проверки выдвинутых частных гипотез были введены критериальные показатели значимости отдельных условий труда, которые приведены в табл. 2.6.

Таблица 2.6.

Критериальные показатели значимости отдельных условий труда по пяти типам предпринимателей-собственников (ранг значимости)

Условие	Доход	Отсутствие интенсивности и напряженности труда	Наличие свободного времени	Отсутствие материальной ответственности	Отсутствие моральной ответственности	Уверенность в завтрашнем дне	Наличие свободы деятельности	Отсутствие необходимости проявления инициативы	Высокий общественный статус	Возможность самореализации
Тип 1	1-2	-	-	6	-	-	3-5 ²⁹⁸	6	6	3-5
Тип 2	1-2	-	-	6	-	-	3-5	6	1-5	3-5
Тип 3	-	-	-	-	-	-	1-3	-	-	3-6
Тип 4	-	-	-	-	-	-	4-6	-	-	1-2
Тип 5	-	-	-	1-5	-	-	-	-	-	-

Таким образом, в результате введения критериев в соответствии с условиями обозначенными в выдвинутых выше гипотезах, было выделено пять типов предпринимателей-собственников с различными доминирующими мотиваторами деятельности, в результате чего данные гипотезы были подтверждены.

²⁹⁷ Прим.: Некоторые выдержки из данного пункта были представлены автором в более ранних работах, см.: Улимбашев А.З., 2015, №38;

²⁹⁸ Прим.: дополнительные критерии выделены заливкой;

По результатам проведенной типологизации, было также определено существование субъектов в предпринимательской среде, не входящих ни в один выявленный тип, но по причине их малой доли (7,5%) с учетом объема выборки, данные субъекты анализироваться нами не будут.

Здесь необходимо отметить, что некоторые субъекты в связи с наличием у них «гибкой» структуры системы ценностей, где ценности-цели и ценности-средства сравнительно легко могут меняться местами, имеют возможность «перетока» из одного типа в другой.

Для исключения данного перетока, и выявления действительного «ядра» типа, через отнесение «периферийных» субъектов к типам, к которым они фактически принадлежат согласно наиболее значимому для них условию труда, были введены дополнительные критерии, которые также представлены в таблице 2.7.

Введение дополнительных критериев применяется при решении многокритериальных задач, в том числе для сужения множества Парето²⁹⁹, а также в методе ELECTRE³⁰⁰, для сокращения числа анализируемых вариантов и как следствие облегчения выбора ЛПР (лицом принимающим решение), в связи с чем, применение такой методик является достаточно обоснованным.

Таким образом, названия выявленных типов предпринимателей-собственников, и усредненные ранги значимости условий труда для них, представлены в табл. 2.7.

Значимость условий труда, как отмечено в предыдущем параграфе, являются лишь косвенным показателем мотивов деятельности, так как они в большей степени, как было отмечено выше, определяют систему ценностей типа, демонстрирующего его истинное отношение к различным условиям труда – структуру направленности его деятельности (целевые установки) до возникновения внешних ограничений.

²⁹⁹ Ногин В.А., 2002, 144с.;

³⁰⁰ Лотов А.В., Поспелова И.И., 2008, 178 с.;

Таблица 2.7.

Усредненные ранги значимости условий труда для выявленных типов предпринимателей-собственников

Условие	Распространённость, в %	Доход	Отсутствие интенсивности и напряженности труда	Наличие свободного времени	Отсутствие моральной ответственности	Отсутствие материальной ответственности	Уверенность в завтрашнем дне	Наличие свободы деятельности	Отсутствие необходимости проявления инициативы	Высокий общественный статус	Возможность самореализации
Вся выборка	100	2,00	5,18	4,25	5,78	5,66	2,81	4,11	5,83	5,17	4,07
Классический тип	16,25	1,00	4,62	3,23	6,00	6,00	3,08	4,69	6,00	6,00	4,46
Статус тип	18,75	1,33	5,67	4,40	6,00	6,00	2,07	5,00	6,00	4,27	4,27
Независимый тип	25,00	2,10	5,35	4,90	5,75	6,00	2,50	2,50	5,85	5,05	4,80
Романтический тип	18,75	3,20	5,40	4,73	6,00	6,00	3,73	2,93	5,93	5,33	1,40
Люмпен тип	13,75	1,09	5,27	4,27	5,27	3,55	3,09	6,00	5,73	5,36	5,36

При этом, мы предполагаем, что предприниматели-собственники аграрной отрасли, относящиеся к одному и тому же типу, но реализующие свои функции в различных регионах, имеют одинаковую структуру значимости по всем условиям труда, допуская что при этом, уровень значимости по тому или иному условию будет разным, в силу религиозных, национальных, региональных и местных традиций и условий, распространённых на данной территории.

Для определения действительных мотивов деятельности, в конкретный период времени, как и показано выше, необходимо определить показатели «средних дельт», но в данном параграфе не стоит задача анализа действительных целевых установок выявленных типов, решению данной задачи будет посвящен параграф 4.1. данной работы. Здесь мы ограничимся лишь анализом системы ценностей – базовых устремлений типов, согласно полученным рангам значимости условий труда, представленных в табл. 2.7.

На основе данного анализа, подкрепленных некоторыми полученными и обобщенными данными, представленных в табл. 2.8., характеризующими фактическую направленность и масштабы деятельности данных типов, представим описание выявленных типов предпринимателей с выводами об их недостатках и достоинствах в рамках достижения общественно-значимых целей, и возможностей их регулирования.

Таблица 2.8.

Социологический портрет, размеры и направления деятельности выявленных типов предпринимателей-собственников аграрной отрасли

	Классический тип	Статус тип	Независимый тип	Романтический тип	Люмпен тип
Средний возраст, лет	49,3	48,4	49,2	47,4	52
Образование, в %, в том числе					
Высшее	53,0	53,3	50,0	26,6	36,3
Средне профессиональное	31,7	40,1	35,0	46,6	27,4
Среднее	15,3	6,6	15,0	13,3	36,3
Место постоянного жительства, в % от всего					
Город	9,09	30,0	-	-	-
Село	90,9	50,0	93,8	85,7	100,0
Поселок городского типа	-	20,0	6,2	14,3	-
Средний размер занимаемой земельной площади, га	34,09	59,9	54,7	101,7	31,1
Поголовье КРС (молочное стадо), в ср.	0,8	42,4	2,2	42,3	1
Поголовье КРС (мясное стадо), в ср.	1,5	191	0,3	5	0,9

Таким образом, на основании данных представленных в табл. 2.8. и 2.9. можно дать следующие характеристики выявленным типам.

1. Классический тип

В целом, речь идет о типе предпринимателей, которые занимаются данным видом трудовой деятельности, ради получения только лишь высокого уровня дохода. Если это увеличит уровень дохода, данный тип готов неограниченно брать на себя обязательства перед другими контрагентами, в том числе работниками, и исполнять их. Ради высокого дохода данный тип предпринимателей также может проявлять высокий уровень инициативы — находить новые методы и направления деятельности.

Предприниматели данного типа могут поддерживать тесные связи с администрацией и контролирующими органами, не смотря на то, что результаты данных контактов могут ограничить свободу их деятельности. Целями таких контактов могут быть получение различных видов помощи и дополнительных источников средств, но отнюдь не для получения доступа к власти, как средству повышения своего социального статуса.

Таким образом, классическому типу все равно в каком именно направлении реализовывать свой предпринимательский потенциал, лишь бы получать высокий уровень дохода, но чтобы при этом существовала возможность для регулирования уровня прилагаемых усилий и возможности отдыха.

Являясь олицетворением предпринимателей описываемых в трудах наиболее видных ученых экономической науки, классический тип *в большей степени склонен, при прочих условиях, к постоянному повышению рентабельности своего производства, ее развитию.*

II. Статус тип

Данный тип, является сходным с классическими предпринимателями, и наиболее значимым для него условием является уровень получаемого дохода, но при условии повышения своего общественного статуса. Статус тип, как и классический, может брать на себя обязательства перед другими контрагентами и проявлять высокий уровень инициативы.

Предприниматели статус типа могут держать более тесные, по сравнению с классическим типом, связи с администрацией, не смотря на то, что более тесные связи могут в большей степени ограничить свободу их деятельности. При этом, целями таких

связей является в первую очередь получение доступа к власти, как средство повышения своего общественного статуса, для чего данный тип предпринимателей в отличие от классического типа, может в большей степени проявлять усилия и ограничить свое свободное время проявляя инициативу в данном направлении. Проявляемую данным типом социальную ответственность, можно объяснить, в том числе, способом повышения своего общественного статуса.

Таким образом, данному типу также все равно в каком направлении реализовывать свой предпринимательский потенциал, если в результате, это позволит ему повысить свой социальный статус и уровень дохода.

Статус тип, как и выше описанный, склонен, при прочих условиях, к постоянному повышению рентабельности своего производства, его развитию, но при появлении возможности для смены своей хозяйственной деятельности на административную, то есть получения необходимой должности в административной структуре населенного пункта, района, региона и т.д., охотно пользуется им.

То есть, статус тип *менее долговечен в своей хозяйственной деятельности*, так как при получении административных полномочий, может свернуть свое производство, или, по крайней мере, снизят темпы его развития.

Представители данного типа являются наиболее образованными по сравнению с предпринимателями других типов, согласно полученным данным доля имеющих высшее образование, в том числе с научной степенью (53,3%), и с самой малой долей предпринимателей со средним образованием (6%).

III. Независимый тип

Для данного типа наиболее значимым условием деятельности, наравне с доходом, является наличие свободы деятельности, свободы выбора направленности и методов ведения деятельности.

В связи с этим, данный тип предпринимателей не склонен контактировать с администрацией и контролирующими органами, и в меньшей степени способен выдерживать любые виды внешнего контроля.

Независимый тип предпринимателей менее склонен, по сравнению с другими типами, за исключением люмпен типа, к проявлению активности в целях нахождения новых методов и направлений деятельности и принятию на себя обязательств от других контрагентов, так как это является угрозой его свободы.

Таким образом, независимый тип делает выбор направления реализации своего предпринимательского потенциала, на основании оценки уровня контроля за своей деятельностью, которую он испытывает, или, по его мнению, будет испытывать в будущем.

При этом, в отличие от классического и статус типа, независимый является *менее эффективным в своей деятельности, но способным на сохранение темпов роста своего производства.*

IV. Романтический тип

Для данного типа предпринимателей характерна высокая значимость возможности самореализации, и меньшая как в своей структуре ценностей, так и по сравнению с другими типами, значимость дохода.

Данный тип предпринимателей в достаточной степени проявляет активность в нахождении новых направлений деятельности и методов ведения дел, для более полной реализации своей компетенции в области сельскохозяйственного производства, проявляя для этого большую, по сравнению с другими типами, степень усилий.

Как и два первых типа, принимает на себя обязательства других контрагентов, и ответственно подходит к их исполнению, при этом, в отличие от других типов, ответственность проявляется не ради получения дохода или статуса, а по внутренним убеждениям, что выражается в бескорыстной социальной ориентированности его деятельности.

Свобода деятельности также является для него достаточно значимым, в связи с чем, навязывания извне определенных методов и направлений деятельности, если это идет вразрез с его видением или он не обладает достаточной информацией, данный тип также как и независимый тип не приемлет.

Таким образом, выбор направления реализации своего предпринимательского потенциала данный тип осуществляет на

основании своей компетентности, и старается в полной мере ее применить, в связи с чем, охотно использует возможности ее повышения.

Речь в данном случае идет о тех предпринимателях, которые в силу своих базовых образований, опыта, семейных или национальных традиций, ценят и результативно занимаются производственной сельскохозяйственной деятельностью.

Имеют самую низкую долю лиц с высшим образованием – 26,6%, и значительную долю лиц, имеющих среднее профессиональное образование – 46,6% (1 показатель среди всех типов).

V. Аюмпен тип

По сути, представители данного типа не являются предпринимателями, не обладают достаточным предпринимательским потенциалом для реализации предпринимательской функции.

Не смотря на высокую значимость дохода как условия труда, данный тип не может функционировать в условиях постоянного хозяйственного риска и у него отсутствует ценность свободы деятельности, что подтверждают его низкий предпринимательский потенциал.

Таким образом, данные типы охотно контактируют с администрацией и контролирующими органами, и даже в некоторой степени зависимы от них. В том числе, данные типы предпринимателей более склонны к кооперации и интеграции, так как это дает им необходимый уровень комфорта и стабильности.

Возможность самореализации для предпринимателей данного типа является практически незначимым условием, так как обладает сравнительно низкой компетенцией в данном виде деятельности, в связи с чем, ему все равно, в каком, именно, направлении осуществлять свою деятельность. При этом, он готов прикладывать к этому не меньшую, по сравнению с другими типами, степень усилий, лишь бы это приносило ему стабильный доход, без риска его потери.

При осуществлении своей деятельности менее заинтересован в поиске возможности повышения эффективности

своего производства и его расширении, если для этого необходимо проявление дополнительной активности, что также является следствием низкого предпринимательского потенциала. Также, менее охотно, по сравнению с другими типами, берет на себя обязательства сторонник контрагентов, и не всегда справляется с их исполнением, ввиду низкого предпринимательского капитала.

Предприниматели данного типа являются самыми возрастными, при среднем возрасте в 52 года, и менее образованными, доля лиц с высшим образованием – 36,3%, лиц со средним образованием – 36,3%.

На основе представленного описания выявленных типов, можно сделать выводы о предпочтительности данных типов для достижения определенных общественно-значимых целей (см. табл.2.9).

Таблица 2.9.

Данные о предпочтительности выявленных типов предпринимателей-собственников для достижения общественно-значимых целей государственного регулирования сельского хозяйства

цели	типы	Классический тип	Статус тип	Независимый тип	Романтический тип	Аюмлен тип
Решение проблемы низкого уровня жизни населения		x	x			
Решение проблемы низкого социального и инженерного обустройства сельских территорий			x		x	
Повышения объемов производства сельскохозяйственной продукции		x	x			
Решение проблемы сохранения, восстановления, повышения плодородия почв			x		x	
Сохранение традиционного уклада жизни				x	x	x

Представленные в табл. 2.9. цели государственного регулирования в настоящее время являются целевыми ориентирами большинства программ по развитию сельского хозяйства и сельских территорий, реализуемых на федеральном и региональном уровнях.

Но как полагается, выявленные типы предпринимателей могут на различных уровнях эффективности достигать и другие социально-значимые цели и задачи государственного регулирования сельского хозяйства и развития сельских территорий, как то: рациональное использование земель, развитие сельской кооперации, развитие сельского туризма, освоение инноваций, техническая и технологическая модернизация, утилизация отходов производства и т.п.

Для решения проблем низкого уровня жизни сельского населения, по причине низкого уровня доходов, наиболее предпочтительными являются «классический тип» и «статус тип», в силу их большей склонности к развитию своего производства, как источника дохода для остальной части населения – работников или потенциальных работников хозяйств.

Для решения низкого социального и инженерного обустройства сельских территорий, обуславливающих качество жизни сельского населения, в большей степени предпочтительны предприниматели «статус типа» и «романтического типа». Объяснением этому является их более высокий уровень социальной ответственности, в первом случае, как отмечено выше, являющийся способом получения признания со стороны населения, во втором – типом личности.

Таким образом, предприниматели романтического типа являются даже более предпочтительными для достижения данной общественно-значимой цели, так как в основе мотиватора определяющего их социальную ответственность лежат внутренние факторы, являющиеся достаточно устойчивыми. У предпринимателей статус типа, напротив, социальная ответственность определяется внешними факторами – признанием со стороны населения, или вышестоящих органов власти, при достижении которого, уровень социальной ответственности этого типа снижается.

Предприниматели «статус типа» и «романтического типа», в силу своих особенностей, также предпочтительны для решения *проблемы сохранения, восстановления и повышения плодородия почв сельских территорий, в условиях несовершенства природоохранного законодательства.*

Для обеспечения роста объемов производства сельскохозяйственной продукции, наиболее предпочтительны предприниматели «классического типа» и «статус типа».

Данные типы, в силу своих особенностей – склонности к проявлению высокого уровня инициативы для нахождения новых методов и направлений деятельности, в большей степени будут повышать эффективность своего производства, как и полагается предпринимателям, описываемым в трудах классиков экономической науки.

Таким образом, данные предприниматели, решая повседневные проблемы по достижению высокого уровня дохода, способствуют развитию отрасли в целом.

При этом, предприниматели «классического типа» являются более предпочтительными при решении данной проблемы, чем предприниматели «статус типа», так как последние, как отмечено выше, являются менее заинтересованными в данной деятельности, и при известных обстоятельствах могут свернуть свое производство.

Для целей *сохранения традиционного уклада жизни*, в том числе заселения сельских территорий, наиболее предпочтительными являются предприниматели «романтического типа», «независимого типа» и «люмпен типа».

Предприниматели «романтического типа» и «независимого типа», имеющие в основе своих мотиваторов деятельности не материальные ценности, являются представителями слоев сельского населения, с более консервативными и традиционными взглядами, имеющие довольно крепкие связи с сельским укладом жизни.

Из данных табл. 2.8. видно, что среди представителей данных типов нет городских жителей, в отличие от предпринимателей «классического типа» и «статус типа», а основу их составляют предприниматели с постоянным местом жительства в сельских населенных пунктах, и в малой степени в поселках городского типа.

Таким образом, опасности смены места жительства – миграции в районные центры или города, со свертыванием производства, в случае с предпринимателями данных типов минимальны.

Предприниматели «люмпен типа», также являются представителями коренного сельского населения, согласно данным (см. табл. 2.8.), все представители данного типа постоянно проживают в сельской местности. Не смотря на яркую выраженность у данных типов материальной ценности, как описано ранее, они не имеют достаточного потенциала для осуществления перемен, как в рамках деятельности, так и уклада жизни, в связи с чем, данный тип может также способствовать сохранению традиционного уклада жизни на территории.

На основании выше изложенного, наиболее предпочтительным для достижения данной цели, являются предприниматели «романтического типа», так как они могут способствовать решению и других общественно-значимых задач устойчивого развития территории. Соответственно, менее предпочтительными являются, предприниматели «люмпен типа», ввиду ограниченности его возможностей при решении других проблем развития территории и отрасли в целом.

Таким образом, предприниматели различных типов, в силу своих достоинств и недостатков, описанных выше, подходят для достижения различных общественно-значимых целей.

Введение критериев о значимости условий труда, а также введение дополнительных критериев для выявления истинного «ядра» типа, позволило нам произвести типологизацию предпринимателей-собственников аграрной отрасли, тем самым мы подтвердили выдвинутые выше гипотезы, представив при этом их описание с преимуществами и недостатками в рамках достижения общественно-значимых целей.

Далее установим рычаги, которые дают возможность влияния на уровень предпринимательской активности данных типов. Возможности влияния на активность предпринимателей будут определяться исходя из представленного описания типов предпринимателей, *в том числе на основании допущений и предположений.*

Данные о желательном направлении изменений уровня личных издержек, исходя из значимости условий труда, в целях активизации предпринимательской деятельности типов представлены в табл. 2.9.

Таблица 2.9.

Данные о желательном направлении изменений уровня личных издержек, исходя из значимости условий труда, в целях активизации предпринимательской деятельности

	Тип классический	Тип статус	Тип независимый	Тип романтический	Тип люмпен
Ограничение дохода	снижение	снижение	повышение в малой степени	повышение	снижение
Уровень интенсивности и напряженности труда	повышение в малой степени	повышение в малой степени	повышение в малой степени	повышение	повышение
Ограничение свободного времени	повышение	повышение	повышение в малой степени	повышение	повышение в малой степени
Уровень проявляемой ответственности	повышение	повышение	повышение	повышение	повышение в малой степени
Уровень риска	повышение	повышение	повышение	повышение	снижение
Уровень неопределенности	повышение	повышение	повышение	повышение	снижение
Ограничение свободы деятельности	повышение в малой степени	повышение	снижение	повышение в малой степени	повышение
Необходимость проявление инициативы	повышение	повышение	повышение	повышение	снижение
Уровень ущемления чувства собственного достоинства	повышение в малой степени	снижение	повышение	повышение	повышение
Ограничение в самовыражении	повышение	повышение	повышение	снижение	повышение

Таким образом, для активизации деятельности предпринимателей различных типов, необходимо использовать данные из таблицы 2.10., которые, как и следовало ожидать, достаточно точно дают представления о базовых устремлениях типов.

Данные таблицы четко дают представление об условиях труда, по которым нам необходимо снижать, повышать или использовать более аккуратно уровень ограничения, в целях активизации деятельности предпринимателей того или иного типа.

Но, для определения действительно имеющихся возможностей их использования, в соответствии с представленным выше алгоритмом определения целей деятельности, необходимо учесть фактически существующий *уровень дискомфорта* по данным ограничениям, как следствие влияния внешних факторов на предпринимателя.

От внешних факторов – состояния предпринимательского климата в отрасли региона, в большей степени зависит и фактический уровень продуктивности данных типов предпринимателей при достижении общественно-значимых целей. То есть, один и тот же тип предпринимателей, с относительно высоким уровнем продуктивности, в разных регионах, при различном предпринимательском климате, могут иметь различные уровни продуктивности, в том числе ниже своего потенциала – гипотетически возможного уровня.

Таким образом, далее нам необходимо дать статистическое обоснование целесообразности включения внешних факторов в модель мотивации, и определить возможность активизации деятельности предпринимателей посредством изменения внешних факторов, чему и посвящен следующий параграф 2.3.2.

2.3.2. Факторы, формирующие величину и значимость личных издержек выявленных типов предпринимателей-собственников

Целью данного параграфа является проверка гипотезы о том, что внешние факторы действительно влияют на

формирование структуры целей (мотивов) деятельности предпринимателей, ограничивая или позволяя реализовать те или иные мотивы их деятельности.

Таким образом, *гипотезой подлежащей проверке в рамках данного параграфа является предположение о том, что уровень личных издержек определяют внешние факторы.*

Для проверки выдвинутых гипотез, были использованы данные полученные в результате опроса экспертов по 2-му и 3-му блоку вопросов³⁰¹.

Напомним, что вопросы 3 блока направлены на оценку барьеров препятствующих развитию производства, то есть направленные на определение состояния предпринимательского климата в отрасли.

В том числе, экспертный опрос был направлен на оценку доступности финансовых ресурсов, земельных ресурсов, трудовых ресурсов, уровня компетентности предпринимателей, уровня налогового бремени, административного климата и безопасности, а также состояния материально-технической инфраструктуры, которые определены на основании, в том числе, той специфики аграрного предпринимательства, которая определена в параграфе 1.3.4. данной работы.

Таким образом, для достижения поставленной цели, и установления связи между уровнем личных издержек и внешними факторами, проведем корреляционный анализ данных полученных по оценке *существующих барьеров ограничивающих производство* (3 блок), являющиеся в данном случае не зависимыми переменными (X), и *фактической оценки существующих ограничений по личным издержкам* (ЛИ) (2 блок)³⁰² – зависимыми переменными (Y).³⁰³

Так как результаты экспертного опроса представлены в порядковой шкале, для установления степени зависимости между двумя анализируемыми переменными, будет использоваться

³⁰¹ См. параграф 2.2.;

³⁰² См. параграф 2.2.;

³⁰³ Прим.: роль фактического уровня ограничения при определении целей (мотивов) деятельности субъекта, и ее связь с внешними факторами подробно показан на рис. 1.3., параграфа 2.3.;

коэффициент ранговой корреляции Спирмена, рассчитываемого по формуле (2.1).

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum_{i=1}^n d_i^2}{n_2 - n}, \quad (2.1)$$

где, d_i – разность рангов двух признаков i -го элемента;³⁰⁴

Согласно общепринятому правилу, существует необходимость проверки полученного коэффициента корреляции на статистическую достоверность (значимость). Значимость коэффициента ранговой корреляции Спирмена проверяется³⁰⁵ на основе t -критерии Стьюдента для не зависимых выборок, рассчитываемого по формуле (2.2).

$$t = \rho \sqrt{\frac{n-2}{1-\rho^2}}, \quad (2.2)$$

где, ρ – коэффициент ранговой корреляции Спирмена;
 n – объем выборки;

Полученное значение t -эмпирическое необходимо сравнить с t -критическим³⁰⁶, определяемым с учетом уровня значимости α , и числа свободных степеней $d.f = (n-1)$. Полученный коэффициент корреляции статистически значим в случае если $t_{эмпир.} > t_{крит.}$

В целях проведения корреляционного анализа, и дальнейших расчетов личные издержки будут обозначаться через u_i , а элементы предпринимательского климата через x_i , следующим образом: Y_1 - ограничение дохода; Y_2 – интенсивность и напряженность труда, Y_3 – ограничение свободного времени, Y_4 – ответственность, Y_5 – уровень риска, Y_6 – уровень неопределенности, Y_7 – ограничение свободы действий, Y_8 – необходимость проявления инициативы, Y_9 – ущемление чувства собственного достоинства, Y_{10} – ограничение в самореализации.

³⁰⁴ Юзбашев М.М., Елисева И.И., 2004, 438 с.; Дубина И.Н., 2006, с. 213; Орлов А.И., 2004, 278с.;

³⁰⁵ Прим.: согласно Юзбашеву М.М., Дубина И.Н.;

³⁰⁶ Юзбашев М.М., Елисева И.И., 2004;

X_1 – доступность финансовых ресурсов; X_2 – доступность земельных ресурсов; X_3 – доступность трудовых ресурсов; X_4 – уровень собственной компетенции; X_5 – состояние рынка сбыта произведенной продукции; X_6 – уровень налогового бремени; X_7 – административный климат и безопасность; X_8 – состояние материально-технической инфраструктуры.

Результаты расчета коэффициента корреляции Спирмена для «классического типа» предпринимателей-собственников представлены в **табл. 2.10**.

Таблица 2.10.

Коэффициенты корреляции между фактическими оценками личных издержек и элементами предпринимательского климата «классического типа» предпринимателей-собственников

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
x1	-0,47	-0,15	-0,65	-0,26	-0,1	-0,37	-0,29	-0,54	-0,39	-0,20
x2	0,25	-0,21	0,11	0,27	0,26	-0,19	0,20	-0,12	0,33	-0,06
x3	-0,84	-0,30	-0,48	0,09	-0,53	-0,37	-0,51	-0,30	-0,48	-0,59
x4	-0,05	0	0,19	0,39	0,11	0,30	-0,11	0,41	0,08	-0,33
x5	-0,29	0,23	0,17	-0,25	-0,36	-0,14	-0,54	0,06	-0,44	-0,51
x6	0,30	-0,10	-0,005	0,27	0,32	0,02	0,40	0,16	0,27	0,30
x7	0,10	0,21	0,12	0	0,37	-0,09	0,47	0,04	0,64	0,31
x8	0,10	0,17	0,29	0,48	-0,61	0,27	-0,004	0,26	-0,16	0,05

Полученные эмпирические значения t-критерия, *критическое значение которой в данном случае равно 2,228, при уровне значимости $\alpha=0,05$ (доверительная вероятность – 0,95)*, представлены в **приложении Б**.

Статистически значимые коэффициенты корреляции, в таблице 2.10., и в последующих таблицах, выделяются полужирным курсивом и фоновой заливкой.

Полученные статистически значимые связи между определенными личными издержками и элементами предпринимательского климата можно интерпретировать следующим образом:

- **Фактический уровень ограничения дохода в большей степени зависит от уровня доступности трудовых ресурсов (связь обратная).**

Доступность достаточно квалифицированных трудовых ресурсов, с необходимым уровнем человеческого и социального капитала определяющих производительность труда, является для данного типа наиболее значимым условием для повышения экономической эффективности производства и получения приемлемого уровня дохода. В случае, если имеющиеся в доступности трудовые ресурсы обладают не достаточным уровнем квалификации, или их поиск и найм связаны с высокими издержками, величина производственных затрат данных типов увеличивается, как следствие доход снижается.

- **Фактический уровень ограничения свободного времени в большей степени зависит от уровня доступности финансовых ресурсов (связь обратная).**

Свободное время понимается здесь как возможность занятия интересным для субъекта делом вне своей предпринимательской деятельности, в том числе общение с близкими и друзьями, занятием хобби и т.п.³⁰⁷ При уменьшении свободного времени возникают проблемы психофизической усталости, утомленности человека, что отрицательно сказывается на всех сферах его жизни.

С учетом этого, данную связь следует интерпретировать таким образом, что наиболее значимым фактором развития производства типа являются финансовые ресурсы, то есть увеличение доступности финансовых ресурсов, позволяет развивать производство, в свою очередь, расширение производства требует, в том числе больше времени, и как следствие свободного времени для отдыха, у предпринимателей данного типа становиться меньше, и наоборот.

- **От состояния материально-технической инфраструктуры у данного типа в большей степени зависит уровень хозяйственного риска.**

Не удовлетворительное состояние материально-технической инфраструктуры, как технологического фактора производства, в том числе: плохая транспортная инфраструктура, низкий уровень механизации, низкая доступность оборотных средств, низкая обеспеченность энергоресурсами в силу их отсутствия или высоких цен, является причиной низкой

³⁰⁷ Чекмарев О.П., 2009, 125 с.;

эффективности производства, как следствие не исполнение предпринимателем принятых на себя обязательств, и наоборот.

- **Фактический уровень ущемления чувства собственного достоинства, для данного типа в большей степени зависит от уровня административных барьеров и безопасности (связь прямая).**

Поддержание собственного достоинства является выражением внутреннего согласия человека, его системы ценностей с теми действиями, которые он осуществляет.³⁰⁸

С учетом этого, необходимость дополнительных затрат, которые являются формой проявления административных барьеров, вызывают в данном типе внутренние противоречия. При этом, вызваны они отнюдь, не фактическим существованием данных барьеров, так как их наличие позволяет данному типу получать конкурентные преимущества и реализовывать свой доминирующий мотив деятельности, а не возможностью его полного контроля. Другими словами, тип связывает уровень своего социального статуса с возможностью влияния на административные решения, то есть чем больше он может определять ход административных действий, тем выше его социальный статус, тем ниже уровень ущемления его достоинства, и наоборот.

- **Фактический уровень ограничения в самореализации у данного типа в большей степени зависит от уровня доступности трудовых ресурсов (связь обратная).**

В основе мотива самореализации лежит возможность заниматься интересующим человека видом деятельности.³⁰⁹

Таким образом, отсутствие трудовых ресурсов может быть причиной ограничивающим рост производства, вследствие чего, предприниматели данного типа не могут в полной мере реализоваться в своей деятельности.

Учитывая выше установленную связь между доступностью трудовых ресурсов и уровнем ограничения дохода, данная зависимость является достаточно логичной.

³⁰⁸ Чекмарев О.П., 2009, 125 с.;

³⁰⁹ Там же, с.124;

Результаты расчета коэффициента корреляции Спирмена для «статус типа» представлены в табл. 2.11.

Таблица 2.11.

Коэффициенты корреляции между фактическими оценками личных издержек и элементами предпринимательского климата «статус типа» предпринимателей-собственников

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
x1	-0,63	0,26	0,23	0,54	-0,19	-0,76	0,00	-0,19	-0,55	-0,61
x2	0,18	0,59	0,39	0,36	-0,16	-0,47	0,77	0,49	0,09	-0,18
x3	0,47	0,28	0,33	0,38	-0,48	-0,70	0,53	0,08	-0,53	-0,50
x4	-0,41	-0,13	-0,42	-0,17	0,47	0,49	-0,29	-0,13	0,69	0,53
x5	-0,61	0,32	0,42	0,10	-0,58	-0,68	0,00	-0,27	-0,44	-0,25
x6	-0,44	0,27	-0,20	0,14	0,15	-0,33	0,13	-0,31	0,32	0,36
x7	0,49	-0,10	-0,09	0,08	-0,10	-0,59	-0,18	-0,22	-0,50	-0,55
x8	0,28	-0,32	-0,22	0,35	0,16	-0,25	-0,46	-0,33	-0,39	-0,09

Полученные эмпирические значения t-критерия, *критическое значение которой в данном случае равно 2,262, при уровне значимости $\alpha=0,05$* , для «статус типа» предпринимателей-собственников представлены в **приложении Б**.

Полученные статистически значимые связи между определенными личными издержками и элементами предпринимательского климата можно интерпретировать следующим образом:

- **Фактический уровень ограничения дохода у данного типа в большей степени связан с доступностью финансовых ресурсов и возможностью реализации произведенной продукции (связи прямые).**

В реальных условиях хозяйственной деятельности, наличие дополнительных финансовых ресурсов обычно является одним из условий повышения эффективности производства и его развития (формирование оборотного капитала, увеличение основного капитала и т.д.), в связи с чем, повышение их доступности является предпосылкой для увеличения уровня получаемого дохода. А при отсутствии возможности реализации произведенной продукции, или его реализации ниже

конкурентной цены или себестоимости, не возможно получение необходимого уровня дохода, позволяющих покрытие издержек или расширение производства.

Учитывая особенности анализируемого типа, можно было предположить, что данная связь может быть обусловлена уже имеющимся опытом получения дополнительных средств, в том числе в форме государственной помощи, что вполне логично, учитывая тесную связь данного типа с администрацией. В связи с этим, предприниматели данного типа ассоциируют уровень своих производственных возможностей, определяющих уровень получаемого дохода, с объемами систематически привлекаемых трансфертов. А связь с рынком сбыта, можно было объяснить тем, что возможность получения дополнительных ресурсов, ее объемы, все таки зависят от действительных результатов производственной деятельности, в том числе от фактически реализованной продукции.

Но, в данном случае, ситуация не стандартная, так как связи между факторами имеют прямой (положительный) характер, то есть при увеличении доступности финансовых ресурсов и возможности реализации произведенной продукции, ограничение дохода у типа повышается.

По всей видимости, речь идет не о фактической возможности получения дополнительных финансовых ресурсов, возможности реализации произведенной продукции, а об условиях получения данных возможностей, то есть о незапланированных издержках, которые они несут при их получении.

Например, в случае, если финансовые ресурсы привлекаются с дополнительными издержками («откат» при получении кредита, субсидии и т.п.), предприниматели фактически не доплатывают часть средств, но отчитываться по ним должны в полном объеме (например, выплата процентов по всему объему полученного кредита, не смотря на то, что какая то доля от основной суммы кредита была изъята и не использована для целей производства и т.п.), что и ограничивает их доход. С другой стороны, если доступ к рынку сбыта, связан с дополнительными издержками (транспортные расходы и т.п.), или условия сбыта, по некоторым причинам, являются не

соответствующими ожиданиям субъекта, предприниматели также не дополучают ожидаемый уровень дохода.

Таким образом, получается, что предприниматели «статус типа» оценивают уровень своего дохода относительно потенциально возможного, которое они могли получить по данным направлениям при отсутствии незапланированных издержек.

- **Уровень интенсивности и напряженности труда у анализируемого типа в большей степени связан с уровнем доступности земельных ресурсов (связь прямая).**

Интенсивность и напряженность труда является показателем размера затрачиваемой психофизической энергии в процессе деятельности.³¹⁰

С учетом этого, данная связь объясняется тем, что с увеличением площади используемой земли, как необходимого фактора сельскохозяйственного производства, происходит расширение производства, и как следствие уровень интенсивности и напряженности труда, как особенность сельскохозяйственного труда, у предпринимателя данного типа повышается, и наоборот.

- **Уровень неопределенности у анализируемого типа в большей степени связан с уровнем доступности финансовых ресурсов, трудовых ресурсов, возможностью сбыта продукции и состоянием административных барьеров (связи обратные).**

Низкий уровень финансовых, трудовых ресурсов и невозможность сбыта произведенной продукции не дает данному типу возможности определения долгосрочных планов развития, так как неудовлетворительное состояние перечисленных факторов, являющиеся необходимыми условиями реализации планов развития производства, не дают возможности гарантированно отвечать по своим обязательствам перед другими контрагентами.

В случае с административным барьером и безопасностью совсем иначе, так низкий уровень административного барьера,

³¹⁰ Чекмарев О.П., 2009, 120 с.;

априори является благоприятным явлением, но для данного типа он увеличивает уровень неопределенности, и наоборот. По всей видимости, речь идет об административной «крыше», когда существует неформальная «договоренность» между субъектом и администрацией, в рамках которого и осуществляются все действия предпринимателя, и известен результат данных действий, и наоборот.

- **Фактический уровень ограничения свободы действия у предпринимателей «статус типа» в большей степени связан с уровнем доступности земельных ресурсов (связь прямая).**

Под свободой действия здесь понимается свобода и отсутствие контроля, позволяющие субъекту максимально реализовать свой потенциал,³¹¹ в том числе предпринимательский.

Таким образом, с учетом данной интерпретации свободы, можно предположить, что здесь речь идет об условиях предоставления земельных ресурсов, то есть, предприниматели получают землю не под реализацию собственных идей, а наоборот, выбор направления деятельности, объемов производства, зависят от характеристик предоставляемой земельной площади, в том числе, расположения, плодородия, площади и т.п., таким образом, ему навязывают цели его деятельности. Данная ситуация в большей степени характерна для территории, где земельные ресурсы ограничены или существуют трудности с его получением.

- **Фактический уровень ущемления чувства собственного достоинства, у данного типа в большей степени связан с уровнем собственной компетентности (связь прямая).**

Поддержание собственного достоинства является выражением внутреннего согласия человека, его системы ценностей с теми действиями, которые он осуществляет.³¹² С учетом этого, понимание уровня своей компетентности и понимание того, что результаты своей хозяйственной

³¹¹ Чекмарев О.П., 2009, 124с.;

³¹² Там же, с.125;

деятельности, в силу некоторых обстоятельств, не соответствуют данному уровню компетентности, действительно могут ущемлять чувства собственного достоинства, вызвать определенное внутреннее противоречие у человека. Так, например, при высокой компетентности и низком уровне получаемого дохода, чувства ущемления собственного достоинства повышается, и наоборот.

- **Фактический уровень ограничения в самореализации, у анализируемого типа в большей степени зависит от уровня доступности финансовых ресурсов (связь обратная).**

Как и у классического типа, у предпринимателей «статус типа» один и тот же фактор определяют фактический уровень ограничения дохода и самореализации.

Как показано выше, для повышения доступности финансовых ресурсов, предприниматели данного типа должны снизить уровень своего дохода, относительно потенциально возможного. Тем не менее, для данного типа, процесс повышения эффективности производства, его расширения, или же сохранение объемов производства, остается основным способом реализации своего потенциала, а основным способом достижения данных целей является вливание дополнительных денежных средств, чем и объясняется данная зависимость. Таким образом, низкий уровень доступности финансовых ресурсов, на выгодных условиях, не позволяет повышать параметры производства, и как следствие возможности самореализации для данного типа снижаются, и наоборот.

Результаты расчета коэффициента корреляции Спирмена для «независимого типа» представлены в табл. 2.12.

Полученные эмпирические значения t -критерия, *критическое значение которой в данном случае равно 2,131, при уровне значимости $\alpha=0,05$* , для «независимого типа» предпринимателей-собственников представлены в **приложении Б**.

Полученные статистически значимые связи между определенными личными издержками и элементами предпринимательского климата можно интерпретировать следующим образом:

Таблица 2.12.

**Коэффициенты корреляции между фактическими оценками
личных издержек и элементами предпринимательского климата
«независимого типа» предпринимателей-собственников**

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
x1	-0,59	-0,36	-0,13	-0,08	0,63	-0,06	0,29	0,23	-0,12	0,00
x2	-0,23	-0,09	0,23	-0,14	-0,23	-0,03	-0,29	0,31	-0,11	-0,07
x3	-0,05	0,24	0,03	0,06	-0,10	-0,31	-0,21	0,48	-0,12	-0,09
x4	0,17	-0,19	0,01	-0,44	-0,23	0,23	-0,38	0,42	0,30	0,36
x5	0,25	0,52	0,00	0,07	-0,71	-0,09	0,04	-0,19	-0,14	-0,15
x6	0,21	0,01	-0,28	0,05	0,04	0,12	0,60	-0,26	-0,10	0,12
x7	0,30	0,46	0,07	0,28	-0,47	-0,27	-0,05	-0,31	0,25	0,46
x8	0,01	0,38	0,34	0,17	-0,34	-0,11	-0,25	0,40	0,09	0,12

- **Ограничение дохода для данного типа в большей степени зависит от уровня доступности финансовых ресурсов (связь обратная).**

У данного типа, как и у предпринимателей «статус типа», уровень ограничения дохода зависит в большей степени от уровня доступности финансовых ресурсов. Но, в отличие от предпринимателей «статус типа», у предпринимателей «классического типа» связь между ограничением дохода и доступностью финансовых ресурсов имеет обратный (отрицательный) характер. То есть, наличие дополнительных финансовых ресурсов является одним из условий повышения эффективности производства и его развития, в связи с чем, повышение их доступности является предпосылкой для увеличения уровня получаемого дохода.

- **Уровень интенсивности и напряженности труда у данного типа связан в большей степени с условиями сбыта (связь прямая).**

В отличие от предпринимателей «статус типа», у предпринимателей «независимого типа», уровень тяжести труда связан с условиями сбыта.

Так если, если у предпринимателя имеются достаточно стабильные каналы сбыта своей продукции, и проблем с реализацией произведенной продукции не возникает, то появляется мотивация к расширению своего производства, реализация которого требует приложения достаточных усилий, как следствие интенсивность и напряженность его труда повышается.

- **Уровень риска у данного типа в большей степени связан с уровнем доступности финансовых ресурсов (связь прямая) и условиями сбыта продукции (связь обратная).**

Данная связь указывает на то, что не смотря на значимость финансовых ресурсов для развития производства, увеличение их доступности повышает для данного типа уровень риска, так как появляются новые обязательства перед другими агентами, в том числе кредиторами и заемщиками, не исполнение которых влекут за собой материальные последствия в виде штрафов, судебных исков и т.п. С другой стороны, это может быть связано с невыгодными условиями (высокий процент и т.п.), которые и повышают возможности таких неуплат.

В свою очередь, отсутствие проблем со сбытом произведенной продукции снижает риски неполучения дохода, необходимого для покрытия издержек и расширения производства, как целей деятельности, так и снижают возможности неисполнения взятых на себя обязательств, при привлечении финансовых ресурсов.

- **Уровень ограничения свободы действий у анализируемого типа в большей степени связан с уровнем налоговых отчислений (связь прямая).**

В отличие от предпринимателей «статус типа», свободу действия предпринимателей «независимого типа» ограничивает уровень налоговых отчислений.

Высокие налоговые ставки и ставки иных безвозмездных платежей отчисляемых предпринимателем в бюджет, является для него обременительным, так как увеличивает производственные издержки и как следствие делает не возможным изменение параметров своего производства, в том числе его расширение и

т.п., в связи с этим, предприниматель вынужден ориентироваться на величину налога при выборе путей развития своего хозяйства.

- **Инициативность данного типа в большей степени связана с уровнем доступности рабочей силы (связь прямая).**

Инициативность есть высшая форма проявления активности, и проявляется при необходимости решения задач требующих творческого подхода на основе использования имеющихся у субъекта знаний, умений и опыта.³¹³

Таким образом, для данного типа возможность проявления творческого подхода связана с решением задач возникающих при выходе на рынок труда и управлении сформированным трудовым коллективом, в связи с этим, при повышении уровня доступности трудовых ресурсов, необходимость проявления инициативы у данного типа повышается.

Результаты расчета коэффициента корреляции Спирмена для «романтического типа» представлены в табл. 2.13.

Полученные эмпирические значения t-критерия, *критическое значение которой в данном случае равно 2,16, при уровне значимости $\alpha=0,05$* , для «романтического типа» предпринимателей-собственников представлены в **приложении Б**.

Полученные статистически значимые связи между определенными личными издержками и элементами предпринимательского климата можно интерпретировать следующим образом:

- **Ограничение дохода у романтического типа в большей степени связано с уровнем налогового бремени (связь прямая).**

В отличие от предыдущих типов, чьи уровни дохода определяются исключительно с факторами, от которых напрямую зависит объемы производства и возможности ее доведения до потребителя, уровень дохода предпринимателей «романтического типа» определяет уровень налогового бремени.

Связано это с тем, что при повышении уровня налоговых и других безвозмездных отчислений в бюджет, увеличиваются

³¹³ Чекмарев О.П., 2009, 118 с.;

издержки производства, что при неизменности других условий деятельности, то есть в краткосрочном периоде, приводит к снижению дохода, и как следствие сокращению производства, и наоборот.

Таблица 2.13.

Коэффициенты корреляции между фактическими оценками личных издержек и элементами предпринимательского климата «романтического типа» предпринимателей-собственников

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
x1	-0,37	0,16	0,17	-0,06	0,56	-0,14	0,32	-0,08	-0,09	-0,04
x2	0,41	0,20	0,00	0,08	-0,29	0,53	-0,07	0,50	0,31	-0,06
x3	0,31	-0,19	-0,40	-0,10	-0,14	-0,11	0,16	0,01	0,39	-0,16
x4	-0,17	0,01	-0,09	0,14	-0,36	-0,04	-0,46	-0,15	-0,42	-0,53
x5	0,45	0,24	0,04	-0,04	-0,07	0,38	0,06	0,57	0,32	-0,12
x6	0,56	-0,11	-0,11	0,19	-0,38	-0,03	-0,13	0,06	0,24	-0,11
x7	-0,16	-0,53	-0,31	-0,14	-0,19	-0,70	0,09	-0,54	-0,05	0,18
x8	0,06	0,51	0,14	0,00	0,44	0,25	0,06	0,02	-0,07	-0,44

- **Уровень интенсивности и напряженности труда у анализируемого типа в большей степени зависит от уровня административных барьеров (связь обратная) и состояния материально-технической инфраструктуры (связь прямая).**

Логично было бы предположить, что при повышении уровня административных барьеров, необходимость увеличения интенсивности и напряженности труда возрастает, так как увеличиваются издержки доступа к ресурсам, повышается необходимость в дополнительных необоснованных затратах средств и времени и т.п., что несомненно снижает производственные возможности субъектов.

Но, в данном случае между факторами установилась обратная связь, то есть при увеличении уровня административных барьеров, уровень интенсивности и напряженности труда снижается.

Это может быть связано с тем, что увеличение административных барьеров снижает уровень конкуренции в отрасли – предприниматели, не выдерживающие таких условий, уходят из отрасли, а на смену им, по тем же причинам, не приходят новые, в связи с чем, необходимость проявления психофизиологических усилий снижается. Рассматривая данную ситуацию с другой стороны, увеличение административных барьеров ведет к искажению рыночных законов, так как дополнительные необоснованные издержки позволяют открыть доступ к ресурсам, получая, таким образом, конкурентные преимущества, что и ведет к снижению необходимости проявления психофизиологических усилий.

Что касается материально-технической инфраструктуры, как необходимого технологического ресурса производства, то при соответствующем его развитии, предприниматель прилагает больше усилий, так как имеющиеся условия в данном направлении позволяют повысить результаты деятельности.

Таким образом, оба данных фактора влияют на тяжесть труда предпринимателя косвенно, через определения возможности развития своего производства.

– **Уровень риска у анализируемого типа связан с уровнем доступности финансовых ресурсов (связь прямая).**

Как и в случае с предыдущим типом, увеличение доступности финансовых ресурсов повышает для данного типа уровень риска, так как появляются новые обязательства перед другими агентами, в том числе кредиторами и заемщиками, неисполнение которых влекут за собой материальные последствия в виде штрафов, судебных исков, что отрицательно отражается на развитии производства.

– **Уровень неопределенности у данного типа в большей степени связан с доступностью земельных ресурсов (связь прямая) и уровнем административных барьеров (связь обратная).**

В отличие от предпринимателей «статус типа», в качестве фактора формирующего уровень неопределенности у анализируемого типа выступает доступность земельных ресурсов.

Учитывая, что земля является основным фактором сельскохозяйственного производства, а романтический тип

достаточно предрасположен к расширению своего производства, так как он реализуется в данной деятельности, установление связи именно с данным фактором является достаточно логичной.

При этом, устанавливающуюся прямую связь между факторами можно объяснить условиями предоставления земельных ресурсов, в том числе низкий срок аренды, возможные необоснованные санкции со стороны государственных органов вплоть до одностороннего разрыва договора, необоснованные изменения стоимости и т.п., что увеличивает уровень неопределенности для типа, и наоборот.

В случае с административными барьерами, ситуация иная, здесь как и в случае со статус типом, речь идет об административной «крыше», когда существует неформальная «договоренность» между субъектом и администрацией, в рамках которого и осуществляются все действия предпринимателя, и известен результат данных действий, что снижает его уровень неопределенности, и наоборот.

Таким образом, моделируя ситуацию, при не благоприятных условиях предоставления земельных ресурсов, предприниматель может заключить неформальный «договор» с администрацией или иными институтами, предоставляющими земельный участок, и тем самым «застраховаться» от непредвиденных изменений условий предоставления ресурса, и наоборот.

- **Инициативность у исследуемого типа в большей степени связана с условиями рынка сбыта (связь прямая) и состоянием административных барьеров (связь обратная).**

В случае с условиями сбыта, с одной, стороны необходимость проявления инициативы связана с необходимостью освоения новых рынков сбыта, в том числе организация сбытовой политики, и наоборот. С другой стороны, при улучшении условий сбыта произведенной продукции, предприниматель данного типа, при прочих равных условиях, имеет возможность получать более высокий доход. Следствием этого является появление возможности для развития своего производства, в том числе через проявление всё большей инициативы направленных на открытие новых путей

деятельности, формирования новых комбинаций факторов производства, и наоборот.

Наличие административных барьеров, являясь фактором сдерживающим, в большинстве случаев, развитие производства, определяет для данного типа необходимость проявления инициативы. Так, при высоких административных барьерах, предприниматели данного типа не видят необходимости проявления инициативы в развитии своего производства, так как данная активность в итоге упирается в административные барьеры, не позволяющие ему дальнейшее проявление данной активности или делающими их бессмысленными, так как в итоге данная активность не позволяет достичь развития своего производства.

- **Ограничение в самореализации у данного типа в большей степени связан с уровнем собственной компетенции (связь обратная).**

Как показано выше, для данного типа предпринимательская деятельность является способом реализации имеющейся у него компетенции, связанной, с производственной сферой данной отрасли. Логично, что повышение уровня собственной компетенции, предоставляют ему возможность для более эффективной реализации своих идей, и наоборот.

Результаты расчета коэффициента корреляции Спирмена для «люмпен типа» представлены в таблице 2.14.

Полученные эмпирические значения t-критерия, *критическое значение которой в данном случае равно 2,365, при уровне значимости $\alpha=0,05$* , для «люмпен типа» предпринимателей-собственников представлены в **приложении Б**.

Полученные статистически значимые связи между определенными личными издержками и элементами предпринимательского климата можно интерпретировать следующим образом:

Таблица 2.14.

**Коэффициенты корреляции между фактическими оценками
личных издержек и элементами предпринимательского климата
«люмпен типа» предпринимателей-собственников**

	y1	y2	y3	y4	y5	y6	y7	y8	y9	y10
x1	0,29	0,15	-0,34	-0,64	-0,29	-0,33	0,47	-0,32	0,05	0,28
x2	0,44	0,23	-0,18	-0,56	0,45	0,56	0,84	-0,35	0,06	0,57
x3	-0,87	0,16	0,27	0,26	-0,50	-0,59	-0,63	0,13	-0,33	-0,34
x4	0,77	-0,18	-0,10	0,00	0,39	0,64	0,40	0,00	0,44	0,33
x5	-0,38	-0,35	-0,05	0,31	-0,32	-0,14	-0,72	0,29	-0,13	-0,34
x6	0,33	0,32	0,02	0,03	-0,13	-0,21	0,09	0,83	0,88	0,56
x7	-0,55	-0,38	-0,60	-0,47	-0,04	-0,17	-0,18	-0,02	-0,71	-0,29
x8	-0,27	0,09	0,15	-0,10	0,53	0,60	0,34	-0,54	-0,55	0,00

- **Ограничение дохода у предпринимателей «люмпен типа» в большей степени связан с уровнем доступности трудовых ресурсов (связь обратная) и уровнем собственной компетенции (связь прямая).**

Как и для классического типа, для предпринимателей «люмпен типа» уровень доступности трудовых ресурсов в большей степени определяет уровень получаемого им дохода.

Но, в отличие от классического типа, в данном случае речь идет именно о количественной выраженности данной доступности, а не о качественной их характеристике. То есть, в случае с классическим типом, речь идет о доступности квалифицированных трудовых ресурсов, с необходимым уровнем человеческого и социального капитала, когда как люмпен типы, в силу своего низкого предпринимательского потенциала, определяющих в том числе, возможности поиска и найма работников, довольствуются их количеством, без учета их человеческого и социального капитала.

Как показано выше, у данного типа сравнительно низкий предпринимательский потенциал, отсутствуют устойчивые свойства личности, позволяющие реализовывать свои идеи в условиях хозяйственного риска и неопределенности. Таким

образом, повышение уровня собственной компетенции позволяет генерировать новые предпринимательские идеи, и просчитывать возможные результаты их реализации, в том числе потенциально возможное увеличение уровня доходности. При этом, устойчивые свойства личности типа не позволяют реализовывать данные идеи и получать более высокий потенциальный доход, на фоне которого, имеющийся в наличии у типа уровень доходности воспринимается им уже сравнительно заниженным, и наоборот.

- **Уровень неопределенности у анализируемого типа в большей степени связан с уровнем собственной компетенции (связь прямая).**

Уровень неопределенности люмпен типа, в отличие от предыдущих типов, определяет уровень собственной компетенции, при этом, как не парадоксально, данная связь имеет положительный характер, то есть с повышением уровня компетенции, уровень неопределенности типа повышается, хотя достаточно логичным было бы его снижение, так как полученные знания позволяют предвидеть возможные исходы происходящих процессов.

С другой стороны, именно в связи с тем, что у субъекта появляется возможность предвидеть различные варианты исхода происходящих процессов, растет его неуверенность в завтрашнем дне, так как он осознает в каком без выигрышном положении он находится, учитывая, что люмпен тип обладает низким предпринимательским потенциалом, и не склонен проявлять активность для достижения своих целей, и изменения сложившейся ситуации.

- **Ограничение свободы действия у люмпен типа в большей степени связано с уровнем доступности земельных ресурсов (связь прямая) и условиями сбыта произведенной продукции (связь обратная).**

Здесь, как и в случае со статус типом, речь идет об условиях предоставления земельных ресурсов, то есть, предприниматели получают землю не под реализацию собственных идей, а наоборот, выбор направления деятельности, объемов производства, зависят от характеристик предоставляемой земельной площади, в том числе, расположения, плодородия, площади и т.п., таким образом, ему навязывают цели его

деятельности. Данная ситуация в большей степени характерна для территории, где земельные ресурсы ограничены или существуют трудности с его получением.

Необходимо отметить, так как люмпен тип не обладает необходимым предпринимательским потенциалом, он не склонен находить новые рынки сбыта, в связи с этим, направления и условия его сбытовой политики достаточно ограничены, в достаточной степени известны и неизменны. В таком случае, покупатель может в большей степени навязывать предпринимателю условия реализации продукции, вплоть до выбора направления деятельности, так как предприниматель данного типа не склонен проявлять активность для налаживания новых контактов с потенциальными покупателями, в результате чего, уровень ограничения свободы его деятельности повышается.

В таком случае, любое улучшение условий рынка сбыта произведенной продукции без видимых усилий со стороны предпринимателя, увеличивает возможные варианты его действий, возникает возможность выбора, как следствие, уровень ограничения свободы его действий снижается.

- **Необходимость проявления инициативы у анализируемого типа в большей степени зависит от уровня налогового бремени (связь прямая).**

Для данного типа, согласно данным по его значимым условиям труда, в меньшей степени присуще проявление инициативы, что в принципе соответствует низкому предпринимательскому потенциалу. В связи с этим, он не склонен, проявлять активность сверх той нормы, которая является для него комфортным, позволяющим, например, получать более высокий доход. Необходимость налоговых выплат заставляет его проявлять данную активность, так как, увеличивая производственные издержки, налоговые выплаты, при прочих условиях, снижают уровень получаемого дохода, и ставят под угрозу сохранение производства, и удовлетворение потребностей, в связи с чем, появляется необходимость проявления инициативы для снижения данных издержек, и наоборот.

- **Ущемление чувства собственного достоинства данного типа в большей степени связано с уровнем налогового**

времени (связь прямая) и административных барьеров (связь обратная).

Данная связь между чувством собственного достоинства и уровнем налоговых отчислений выражается в возникновении внутренних противоречий у данного типа, ввиду непонимания необходимости выплат безвозмездных платежей, их предназначения, в связи с чем, у типа складывается впечатление, что данные выплаты имеют «личностный характер», при том без получения ощутимых выгод.

В случае с административными барьерами, ситуация иная, и опять таки парадоксальная, так с увеличением уровня административных барьеров, ущемление чувства собственного достоинства у типа снижается, хотя по логике, такие барьеры должны вызывать в человеке внутренне противоречие.

В условиях конкурентной среды, предприниматели данного типа, ввиду низкого предпринимательского потенциала, не могут конкурировать с предпринимателями других типов, в связи с чем, уровень ущемления собственного достоинства повышается. Таким образом, благодаря тем возможностям, которые открываются в таких условиях, данный тип получает конкурентные преимущества, доступ к ресурсам, или возможность сохранить свое производство, что предположительно, и определяет иное отношение к данному явлению.

Рассмотренные связи отличаются друг от друга тем, что в случае налоговых выплат, тип не получает ощутимых выгод, а выплаты администрации и иным сторонним лицам, направлены как раз на получение данной выгоды, по крайней мере данная выгода для него более обоснованная.

Таким образом, на основании представленных выше данных можно сделать вывод, что уровень личных издержек действительно определяют внешние факторы, в связи с чем, выдвинутая выше гипотеза подтверждена.

При этом установлено, что величину и значимость одних и тех же личных издержек у различных типов определяют различные внешние факторы (элементы предпринимательского климата), при этом один и тот же внешний фактор X_i может влиять на величину различных личных издержек Y_i .

Также необходимо отметить, что величину и значимость некоторых личных издержек определяют, в большей степени,

факторы, не учитываемые данной моделью, в связи с чем, некоторые личные издержки не имеют корреляционной связи с представленными здесь внешними факторами.

Предположительно, такими не учтенными факторами могут являться, в том числе внутренние факторы, элементы предпринимательского потенциала субъектов, нахождение наличия связи с которыми не является целью исследования данной работы.

С другой стороны, отсутствие корреляционных связей определяет также малая выборка исследования, в связи с чем, в рамках исследования, перед нами возникают проблемы следующего характера: во-первых, корреляционно-регрессионная прогнозная модель, о которой пойдет речь ниже, и в основе которого будут лежать результаты анализа данного параграфа, не будет достаточно состоятельной; во-вторых, мы не можем с достаточной уверенностью, основываясь на полученных результатах корреляционного анализа, определить все причины сложившейся структуры целей (мотивов) предпринимателей.

Но при этом, *полученные данные позволяют сделать вывод о том, что влияние предпринимательского климата на формирование целей (мотивов) действительно происходит.*

Исходя из этого утверждения, внешние факторы – элементы предпринимательского климата, могут стать объектами воздействия государственного регулирования, через которые можно влиять на мотивы деятельности и как следствие, получить, с высокой долей вероятности, изменение хозяйственной активности выявленных типов предпринимателей-собственников аграрной отрасли, на основании чего можно разрабатывать механизм реализации подобного регулирования.

Прежде чем переходить к разработке механизма регулирования предпринимательской активности, сформулируем основные принципы изменения уровня личных издержек выявленных типов, чему и посвящен следующий пункт 2.3.3.

2.3.3. Правила изменения целевых установок предпринимателей-собственников

В целях выработки механизма и инструментов регулирования предпринимательской активности, важно сформулировать основополагающие *правила*, необходимые для установления степени, и направления **изменения** уровня личных издержек типов, для достижения актуальных общественно-значимых целей.³¹⁴

Под изменением уровня личных издержек подразумевается величина, на которую можно повысить уровень проявления того или иного вида ограничения без значительных рисков снижения предпринимательской активности, или соответственно, необходимо снизить уровень их проявления для роста последней.

Таким образом, для установления степени, и направления **изменения** уровня личных издержек типов, необходимо решение следующих задач:

- Определить доминирующие целевые установки типов (издержки-цели³¹⁵);
- Определить, за счет каких личных издержек, данные типы предпочитают достигать доминирующие цели деятельности (издержки-средства и издержки-подцели);
- Определить, к уровню каких личных издержек, тот или иной тип достаточно безразличен, то есть личные издержки, являющиеся менее предпочтительными для достижения доминирующей цели деятельности, которые можно обозначить *издержками-средствами второго порядка*;
- Определить, к уровню каких личных издержек, тот или иной тип, в данный период *безразличен*, ввиду достаточного уровня комфорта по ним или их отсутствия среди значимых условий деятельности.

При установлении направленности изменения уровня личных издержек типов, в рамках регулирования их активности,

³¹⁴ Прим.: Основные результаты по данному пункту были представлены автором в ранее опубликованных работах, см.: Улимбашев А.З., 2015, №41;

³¹⁵ Определение издержек-целей, издержек-средств и издержек-подцелей, а также возможности их определения были представлены в главе 1;

по нашему мнению целесообразно руководствоваться правилами, представленными в таб. 2.15.

Данные правила основаны на положениях концепции личных издержек о переоценке значимости ЛИ и определении целей деятельности, при прочих равных условиях, то есть предоставляют возможность для применения «компенсационного механизма».

Компенсационный механизм, основывается на тезисе, что человек желая повысить уровень своей удовлетворенности, замещает более значимые личные издержки менее значимыми личными издержками³¹⁶.

При разработке данных правил, в целях повышения эффективности использования компенсационного механизма, как было отмечено выше, учитывались следующие характеристики личных издержек – «средний ранг значимости» и «средняя дельта», увеличивающие вероятность более точного определения действительной структуры целевых функций предпринимателей.

Таблица 2.15.

Правила изменения уровня ЛИ в зависимости от их отдельных характеристик для применения компенсационного механизма

«ср. ранг» «ср. дельта»	Высоко значимое	Средняя значимость	Низкая значимость	Не значимое
Высокий УД	Снижение	Снижение	Повышение в малой степени	Повышение в малой степени
Средний УД	Снижение	Повышение в малой степени	повышение/ повышение в малой степени	Повышение
Низкий УД	Снижение	Повышение	Повышение	Повышение

Для определения структуры целевых функций (в том числе издержек-целей, издержек-средств и издержек-подцелей) субъектов с использованием данных правил, будет применяться следующая логика рассуждений: высокая значимость и высокий уровень дискомфорта характерна, при прочих условиях, для издержек-целей.

³¹⁶ Чекмарев О.П., 2009, 142 с.;

Таким образом, для активизации предпринимательской деятельности субъекта, уровень данного вида ограничения, при прочих условиях, необходимо снижать.

При этом, как предполагается, для достижения издержек-целей, субъект будет использовать в первую очередь наименее значимые для него личные издержки, в связи с чем, в целях активизации предпринимательской деятельности, их уровень можно повышать.

Следующими средствами для достижения своей доминирующей цели, как предполагается, будут являться те личные издержки, уровень которых, согласно «среднему рангу значимости» и «средней дельте», при прочих условиях, имеют среднюю значимость, в связи с чем, в целях активизации предпринимательской деятельности, можно повышать их уровень, но в сравнительно не высоких пределах.

При этом, необходимо отметить, что данные правила, по определению изменений уровня личных издержек, имеют некоторые особенности, учет которых, для достижения активизации предпринимательской деятельности субъектов, является необходимыми:

- Уровень издержек-целей нельзя увеличивать в связи с существующей вероятностью ухода типа из деятельности или «перетоком» в другой тип, то есть будет проявлять не типичное для себя поведение;
- Уровень издержек-подцелей следует снижать, так как это позволит снизить уровень издержек-целей;
- Уровень издержек-средств следует повышать, так как это позволит снизить уровень издержек-целей;
- Уровень издержек-средств не рекомендуется использовать в таких случаях, когда снижение их уровня может быть связано с наличием высоких издержек имеющих социально-экономический характер³¹⁷, а его повышение может привести к уходу из отрасли, в связи с переходом издержек-средств в издержки-цели, и как следствие снижении удовлетворенности субъекта.
- В связи с тем, что различные типы предпринимателей, различным образом оценивают существующие в отрасли ограничения, уровень

³¹⁷ Прим: речь идет как о высоких материальных затратах при разработке и реализации инструментов их снижения, так и об отрицательных внешних эффектах, проявляющихся в снижении эффективности предпринимательской деятельности, социальной безответственности и т.п.;

которых по определению одинаковы для всех, при установлении направленности изменения уровня личных издержек типов, следует учитывать также их восприимчивость к наличию того или иного вида ограничения.

Таким образом, для установления восприимчивости типов к наличию ограничений, необходимо анализировать их оценки фактического уровня тех или иных ограничений, с которыми им приходится сталкиваться при осуществлении своей деятельности. При этом, чем выше оценка фактического уровня ограничения, тем выше восприимчивость данного типа, к данному виду ограничения, в связи с чем, возможности повышения его уровня, в целях государственного регулирования, снижаются.

- *В случае, если ограничение, на основании которого выделялся тип, будет менее значимо чем другие виды ограничения данного типа, направление изменения уровня критериального показателя необходимо определять в сравнении со значимостью данного вида ограничения у других типов.*

После уточнения правил определения направлений и степени изменений уровня тех или иных личных издержек, можно переходить непосредственно к разработке механизма регулирования данной активности через применения установленных средств, чему и будет посвящена глава 3 данной работы.

По результатам 2 главы можно сделать следующие выводы:

- В аграрной отрасли, на основании доминирующих мотиваторов хозяйственной деятельности, косвенно свидетельствующих о системе ценностей, можно выделить пять типов предпринимателей-собственников: «классический тип», «статус тип», «независимый тип», «романтический тип», «люмпен тип»;
- Разработана методика определения целей (мотивов) деятельности предпринимателей выявленных типов, на основании показателей значимости условий труда и показателей средних дельт, учитывающего влияние внешних факторов;

- Возможности реализации целевых установок выявленных типов определяют различные внешние факторы – элементы предпринимательского климата, что необходимо учитывать при разработке механизма регулирования их деятельности.

ГЛАВА 3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ- СОБСТВЕННИКОВ

Имеющиеся на сегодняшний день методы государственного регулирования предпринимательства в сельском хозяйстве, в том числе иностранный опыт, являются общеизвестными и подробно анализируются в многочисленных трудах исследователей в данной области³¹⁸, при этом, как и предполагалось, при разработке и реализации данных методов не учитывается мотивационный фактор субъектов предпринимательской деятельности.

В связи с этим, существование различных типов предпринимателей-собственников в современных условиях аграрной отрасли, имеющих различные доминирующие целевые установки, а также различную структуру мотивов, предполагает необходимость разработки особого механизма регулирования предпринимательской деятельности позволяющего учитывать данные различия.

Таким образом, целью данной главы является разработка механизма государственного регулирования предпринимательской деятельности на основе регулирования мотивации его субъектов, с учетом представленных ранее данных.

Для достижения поставленной цели, необходимо решить следующие задачи:

- Обосновать необходимость учета мотивационного фактора при разработке и реализации методов государственного регулирования предпринимательской деятельности;

³¹⁸ См. например: Лукичев П.М., 2006; Лукичев П.М., 2015; Маслова И.А., 2011; Борнякова Е.В., 2011;

- Разработать на основании типологий предпринимателей-собственников механизм регулирования предпринимательской активности;
- Разработать математико-статистическую модель предложенного механизма регулирования предпринимательской активности.

3.1. Механизм формирования и регулирования мотивации предпринимателей-собственников как основа регулирования предпринимательской деятельности

В начале XXI века процесс становления цивилизованных социальных и экономических отношений в стране, по мнению некоторых отечественных ученых³¹⁹, сопровождался случайными периодическими и разрозненными мерами государственной политики не в достаточной степени стимулирующих активность предпринимателей, и носящих в большинстве случаев формальный характер.

По происшествии более десяти лет, можно отметить, что сохраняется несоответствие государственной политики в области предпринимательства с ожиданиями самих предпринимателей, свидетельством чего являются получаемые в ряде исследований³²⁰ субъективные оценки предпринимателей о состоянии предпринимательского климата в отрасли, не совпадающие с прогнозируемыми государственными органами результатами проводимых реформ.

С другой стороны, о неэффективности государственного регулирования малого и среднего предпринимательства в стране свидетельствуют отсутствие за последние годы динамичного развития МСП, малым количеством субъектов задействованных в

³¹⁹ Клейнер Г.Б., 2004;

³²⁰ Прим.: в том числе нашего исследования, результаты которой представлены в пункте 3.3. данной главы;

данной отрасли и относительной долей МСП в валовом продукте страны, в сравнении с экономически развитыми странами.

Отсутствие действенного механизма поддержки малого и среднего предпринимательства подчеркивает также и Президент страны³²¹.

Для аграрной отрасли, где процессы интенсификации и модернизации производства идут менее быстрыми темпами, а особенности сельскохозяйственного производства оказывают непосредственное воздействие на специфику аграрного предпринимательства, данные проблемы приобретают наибольшую значимость.

Это как видится связано с тем, что большинство реализуемых государственных программ направленных на регулирование предпринимательской деятельности, имеют массовый, всеобщий и нецелевой характер, в связи с чем, субъекты предпринимательской деятельности не в достаточной степени ощущают поддержку со стороны регулирующих органов. Низкую дифференциацию данных программ с учетом отрасли, территории, социального сектора, групп хозяйств с разным уровнем финансового состояния, а также природно-экономического фактора, как явный недостаток в механизмах регулирования и поддержки сельского хозяйства отмечают и современные авторы³²².

Недостатком реализующихся на современном этапе программ развития сельского хозяйства, по мнению ученых³²³, также является и необоснованность заявленных в программе целевых ориентиров, так как их достижение фактически не приводит к разрешению существующих проблем.

Данный факт связан, с одной стороны с неадекватным определением действительных целей общества, с другой стороны, как раз продиктован с попыткой достижения данных целей через вовлечение в данный процесс предпринимателей в том числе, с

³²¹ Путин В.В. «В России нет механизмов доведения господдержки малого и среднего бизнеса» // Деловая Газета ВЗГЛЯД, 2015. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://vz.ru/news/2015/4/16/740424.html>

³²² Барышников Н.Г., 2013;

³²³ Чекмарев О.П., 2014, 28-39с;

несоответствующим мотивационным профилем. В результате этого эффективность реализуемой программы снижается, так как созданные условия воспринимаются субъектами в различной степени.

Таким образом, не совершенство механизмов реализации региональных программ развития проявляется, в том числе и в отсутствии учета мотивационного фактора его субъектов.

Мотивационный фактор на сегодняшний день не отражается в рекомендациях по разработке программ и соответственно не учитывается при разработке механизмов государственного регулирования предпринимательской деятельности. В свою очередь, теоретическое обоснование необходимости учета данного фактора при разработке программ, в том числе, в связи с существованием различных типов предпринимателей-собственников с различными целевыми установками, встречаются лишь у некоторых представителей постсоветского научного сообщества (см.: Чекмарев О.П.³²⁴, Сиренко Н.М.³²⁵).

В связи с существованием предпринимателей-собственников с различной мотивационной структурой, действительно определяющих направление и эффективность их хозяйственной деятельности, необходимо учитывать также и данный аспект при выработке различных механизмов стимулирования предпринимательской деятельности, закладываемых в региональные программы регулирования предпринимательской деятельности или развития сельского хозяйства и определении инструментов для реализации целевых программ.

Результатом такого подхода предположительно будет являться более эффективная реализация программ поддержки субъектов предпринимательской деятельности и достижение заявленных общественно-значимых целей, за счет выполнения следующих взаимосвязанных условий:

³²⁴ Чекмарев О.П., 2014;

³²⁵ Сіренко Н. М. Сучасні ідеологічні типи підприємців в аграрному секторі економіки / Н. М. Сіренко, О. І. Мельник // Науковий вісник ЛНУВМБ ім.С.З.Гжицького. – 2014. - Т. 16, № 1 (58), Ч. 2. -- С. 152-156.

- во-первых, соблюдение принципа «достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств (экономности) и (или) достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств (результативности)»³²⁶, то есть снижение проблемы не эффективного освоения бюджетных средств;
- во-вторых, учет мотивационного фактора при разработке и реализации программ направленных на регулирование деятельности предпринимателей, как предполагается, приведет к повышению эффективности³²⁷ деятельности предпринимателей, так как не будут ущемлены их интересы, то есть, исключается возможность увеличения уровней наиболее значимых личных издержек, влияющих на определение вектора и интенсивности его хозяйственного поведения.
- в-третьих, учет мотивационного фактора при разработке и реализации программ направленных на регулирование предпринимательской деятельности, позволяет в полной мере учитывать интересы субъектов предпринимательской деятельности, что является необходимым условием для устранения противоречий между интересами участников государственного регулирования и как следствие достижения устойчивого развития социально-экономической системы территории.

Таким образом, обоснованием авторской позиции по необходимости учета мотивационного фактора при разработке региональных программ, направленных на стимулирование предпринимательской деятельности, является возможность повышения эффективности реализуемых программ, и достижение актуальных социально-экономических целей общества, в

³²⁶ "Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015). – глава 5, ст. 34;

³²⁷ Прим.: Здесь под эффективностью деятельности понимается соотношение прироста удовлетворенности, в результате снижения некоторых личных издержек, и степени уменьшения удовлетворенности как следствия повышения тех личных издержек, которые позволили достичь такого прироста. – Чекармарев О.П., 2009, 157 с.;

результате целенаправленного, адресного применения мер поддержки, направленных на определенный тип предпринимателей-собственников, определяемых исходя из наиболее подходящего мотивационного профиля.

*Под **мотивационным профилем** мы подразумеваем структуру целевых установок типа³²⁸ определяющих цели и задачи, которые могут быть более эффективно реализованы данным типом.*

*Таким образом, под **государственным регулированием предпринимательской деятельности** мы понимаем сознательное, целенаправленное мотивирование³²⁹ определенных типов предпринимателей-собственников, через изменение уровня проявляющихся в их деятельности ограничений, посредством наиболее подходящих методов и средств государственного регулирования относительно их мотивационного профиля, для достижения общественно-значимых целей.*

*В данном случае, **мотивирование** представляет собой процесс создания условий, в достаточной степени снижающих уровень значимых личных издержек типов, при которых будут достигнуты значимые цели общества.*

В таком случае, предположительно, мы можем ожидать положительного мультипликативного эффекта от их деятельности, так как для данных типов будут созданы наиболее благоприятные условия, в рамках которых они не будут чувствовать ущемления своих интересов, что приведет к повышению эффективности их деятельности в долгосрочном периоде.

В связи с тем, что данный подход регулирования мотивации предпринимателей носит целевой дифференцированный характер, и при его применении существует возможность выбора объектов воздействия исходя из обозначенных целей, данный метод государственного регулирования предпринимательской деятельности можем обозначить «**точечным мотивированием**».

³²⁸ Прим.: см. пункт 2.3.2. данной работы;

³²⁹ Прим.: Мотивирование – деятельность по изменению мотивации субъекта. В такой формулировке, данный термин встречается в экономической литературе, например, см. Котляров И.Д. Применение количественных методов анализа мотивации к труду // Вестник Оренбургского государственного университета, №8, 2007, - с.122-130;

На основании выше изложенного, по поводу содержания государственного регулирования мотивации предпринимателей-собственников можно представить модель механизма данного регулирования, следующим образом, см. рис. 3.4.³³⁰

Где, T_1, T_2, T_n – типы предпринимателей-собственников, Π_1, Π_2, Π_n – цели государственного регулирования экономики, $У_1, У_2, У_n$ – условия создаваемые для подобранных типов предпринимателей, в рамках государственного регулирования их мотивации.

Таким образом, этапы реализации данного механизма государственного регулирования мотивации предпринимателей, можно представить следующим образом:

***I этап** – определение целей и задач государственного регулирования.*

Реализация I этапа предполагает комплексный анализ сложившейся социально-экономической ситуации на исследуемой территории или отрасли, и определение на основе полученных результатов комплекса задач и целей, имеющих социально-значимый характер, для положительного изменения ситуации на исследуемой территории или отрасли.

Также, данный этап предполагает определение набора инструментов – комбинации экономико-административных методов регулирования предпринимательской деятельности имеющих в распоряжении государственных органов на данный период.

***II этап** – определение состава предпринимателей-собственников отрасли региона – проведение типологизации.*

Реализация II этапа предполагает определение распространенности выявленных в предыдущей главе типов в регионе и уточнение их мотивационных профилей³³¹.

³³⁰ Прим.: Первичный вариант данной модели механизма был представлен автором в более ранних работах, см.: Улимбашев А.З., 2013, №4;

³³¹ Прим.: порядок и методика проведения исследования мотивационного профиля предпринимателей представлена в главе 2 данной работы;

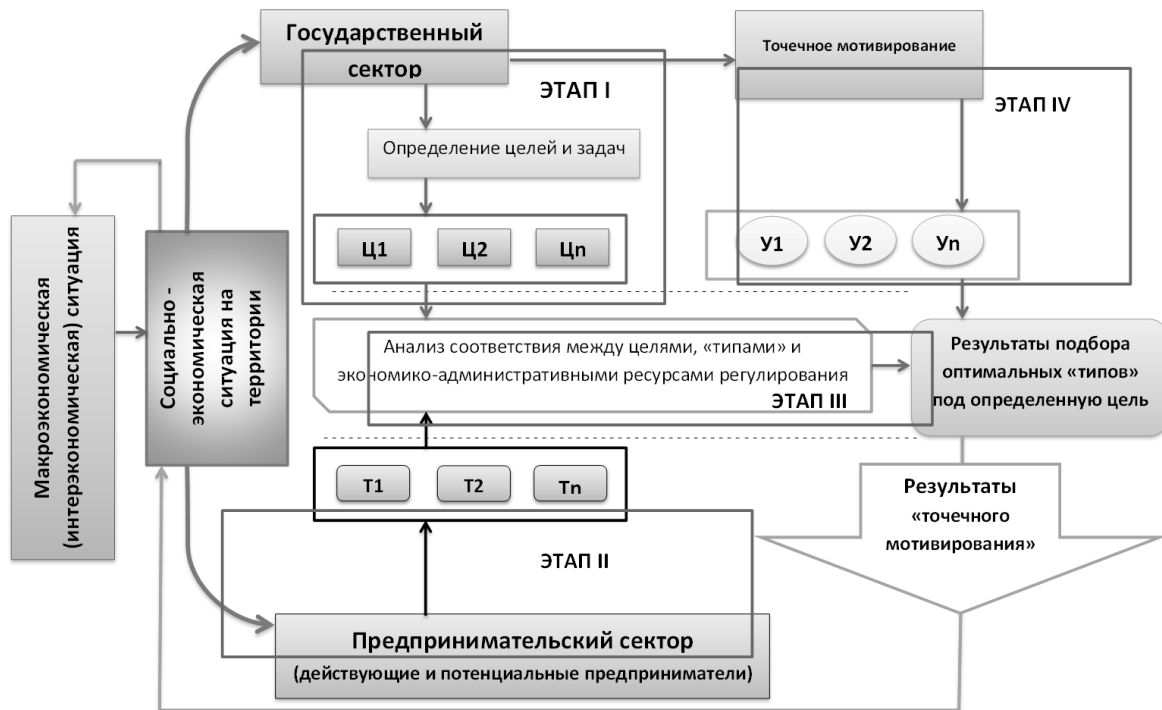


Рисунок 3.4. Механизм формирования и регулирования мотивации предпринимателей-собственников в соответствии с актуальными задачами государственного регулирования

III этап – анализ соответствия между целями и типами;

Реализация данного этапа предполагает установление соответствия между мотивационными профилями функционирующих типов, предполагаемыми целями и задачами, и имеющимися в распоряжении государственных органов экономико-административными ресурсами регулирования.

Реализация данного этапа предполагает подбор типа, активизация деятельности которого, в большей степени предполагает достижение обозначенных органами власти целей и задач, в силу соответствия его мотивационного профиля в том числе, с имеющимся у властей в распоряжении средствами и методами мотивирования.

IV этап – мотивирование предпринимателей-собственников.

Реализация IV этапа предполагает непосредственное создание условий деятельности для выбранного типа, на основании его мотивационного профиля с использованием имеющихся в распоряжении администрации средств и методов регулирования предпринимательской деятельности.

При этом, предполагается, что те или иные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности имеют большую эффективность в отношении определенных типов предпринимателей, что продиктовано их различным предпринимательским потенциалом.

В данном случае, под эффективностью мы подразумеваем, уровень активизации деятельности предпринимателей, под влиянием применяемых видов и форм государственной поддержки сельскохозяйственного предпринимательства, для достижения социально-значимых целей.

Предполагается, что уровень эффективности применяемых методов регулирования предпринимательской деятельности определяется *возможностью использования* субъектами регулирования изменяющихся в результате их реализации, условий деятельности.

Таким образом, комплекс применяемых методов регулирования предпринимательской деятельности, как полагается, необходимо разделить, в соответствии с возможностью их использования субъектами предпринимательской деятельности, то есть, в соответствии с формой их влияния на активность субъектов регулирования – на косвенные и прямые методы.

Косвенные методы регулирования – методы регулирования, оказывающие опосредованное воздействие на субъектов предпринимательской деятельности, через изменение параметров рынка, то есть условий деятельности, и для использования которых необходимо проявление некоторого уровня инициативности со стороны объекта регулирования.

К их числу можно отнести:

- информационно-консультационные методы поддержки, реализуемые в создании условий для распространения деловой и общеэкономической информации, и возможностей для получения консультаций, для ведения эффективной предпринимательской деятельности;
- финансовые методы поддержки, реализуемые в развитии производственной инфраструктуры и инфраструктуры рынка;
- административные методы поддержки, реализуемые в смягчении формальных правил вхождения в отрасль и сферу деятельности (лицензирование, регистрация и т.п.), законодательного упрощения доступа к основным средствам производства (приобретение в собственность или аренду земельных участков, объектов инфраструктуры и т.п.);
- фискальные методы поддержки, реализуемые в смягчении выплат в государственные и иные виды бюджетов, пенсионные фонды и т.д.

Прямые методы регулирования – методы регулирования, оказывающие непосредственное воздействие на субъектов предпринимательской деятельности, на параметры их производства, без необходимости проявления сравнительно высокого уровня инициативы со стороны объекта регулирования.

К их числу можно отнести:

- информационно-консультационные методы поддержки, реализуемые в целевом распространении информации (через собрания, семинары, объявления и т.п.), и представление консультационных услуг в области ведения своего бизнеса и производственной деятельности, необходимых для эффективного осуществления деятельности;

- финансовые методы поддержки, в форме предоставления денежных средств на безвозмездной основе (субсидии, гранты, несвязная поддержка и т.п.), через государственные заказы и т.д.;
- административные методы поддержки, реализуемые в снижении контрольно-надзорной деятельности государства в области предпринимательской деятельности;
- фискальные методы поддержки, реализуемые в предоставлении налоговых послаблений, налоговых льгот некоторым категориям предпринимателей (особые экономические зоны, инвестиционные проекты и т.п.).

Уровень возможной эффективности от применения наиболее распространённых методов регулирования предпринимательской деятельности для стимулирования мотивации выявленных типов предпринимателей-собственников, при прочих равных условиях, представлены в табл. 3.16.

Далее обоснуем, предполагаемую эффективность от применения представленных методов регулирования для каждого типа предпринимателей-собственников.

1. Классический тип

Для представителей классического типа отсутствует необходимость в целенаправленном спуске «информационного потока», и необходимость в услугах консультационного сопровождения, так как дополнительную информацию и консультацию для решения любых возникающих вопросов касаясь своей деятельности, представители могут самостоятельно искать и находить на рынке.

В связи с наличием предпринимательского потенциала, определяющего возможность проявления высокого уровня инициативы в поиске различных направлений и методов деятельности, являются высокоэффективными для данного типа косвенные меры финансовой поддержки, так как появляются возможности для развития своей деятельности, которыми данные предприниматели могут в полной мере воспользоваться.

Таблица 3.16.

**Уровень эффективности методов регулирования
предпринимательской деятельности в мотивировании различных
типов предпринимателей-собственников, при прочих равных
условиях³³²**

	Тип классический	Тип статус	Тип независимый	Тип романтический	Тип люмпен
Косвенные методы регулирования					
информационно-консультационная	+	-	+	-	-
финансовые	+ ³³³	-	+	+	-
административные	+	+ (не рекомендуется)	+	+	-
фискальные	+/-	+/-	+	+/-	+
Прямые методы регулирования					
информационно-консультационная	-	+	-	+/- (управление делом)	+
финансовые	+/-	+	+/-	+/-	+
административные	+	+	-	+	-
фискальные	+	+	-	+	-

При этом, в случае, если финансовая поддержка будет происходить в прямой форме, данный тип также имеет возможность для его целевого и эффективного использования. Но, необходимо понимать, что представители данного типа, в отличие от других типов, осуществляют свою деятельность не в целях получения бюджетных средств, а их амбиции обычно

³³² Прим.: в случаях, когда все предприниматели имеют равные условия деятельности, то есть находятся на одинаковом уровне реализации своих базовых устремлений/мотиваторов;

³³³ Прим.: «+» - высокая эффективность, «-» - низкая эффективность, «+/-» - высокая эффективность при соблюдении некоторых условий и наоборот;

превышают выделяемые средства, что делает данный вид поддержки не столь эффективным по отношению к ним.

Являются высокоэффективными и административные меры поддержки, так как это приводит к снижению уровня бюрократии, и как следствие снижается уровень транзакционных издержек. При этом, является высокоэффективным и прямая административная поддержка, несмотря на то, что данный тип предпринимателей может осуществлять свою деятельность в некотором ограничении свободы деятельности.

Применение фискальных мер поддержки, является не слишком действенным методом регулирования, если только данные методы не связаны с применением налоговых льгот к данному типу предпринимателей в периоды реализации каких-либо инвестиционных проектов, или выполнения госзаказов.

II. Статус тип

Для представителей статус типа, информационно-консультационная поддержка является наиболее эффективной в случае, когда он их получает непосредственно от администрации.

В случае с финансовой поддержкой, в силу потенциала данного типа, являются более эффективными прямые формы данного вида поддержки, так как, в отличие от классического типа, представители этого типа в большей степени направлены на освоение бюджетных средств, а не на использование возникающих рыночных возможностей.

Любые формы административного регулирования являются по отношению к данному типу достаточно эффективными, так как данный тип практически всегда готов к их эффективному использованию в достижении своих целей деятельности. Но при этом, по отношению к данным типам не рекомендуется применения косвенных методов административной поддержки, в особенности упрощения доступа к основным средствам производства, и исключения в дальнейшем, после получения доступа к власти, к которому они так стремятся, конфликта интересов, и возможных проблем в области распределения и нецелевого использования полученных фондов.

Как и в случае с классическим типом, применение фискальных мер поддержки, является не слишком действенным методом регулирования деятельности статус типа, если только

данные методы не связаны с применением налоговых льгот к данному типу предпринимателей в периоды реализации каких-либо инвестиционных проектов, или выполнения госзаказов.

III. Независимый тип

Ввиду потенциала представителей данного типа, выражающегося в том, что доминирующим мотиватором их деятельности является снижение ограничения свободы деятельности, практически любые формы прямого регулирования, являются по отношению к ним малоэффективными.

Исключением являются различные формы финансовой поддержки, для получения которых отсутствует необходимость принятия на себя обязательств, которые могут привести к снижению уровня его независимости (например, несвязная поддержка и т.п.).

Напротив, для представителей независимого типа, все методы косвенного (опосредованного) регулирования деятельности являются наиболее эффективными, так как при этом, они не ощущают какого либо ограничения своей свободы деятельности.

IV. Романтический тип

Для представителей романтического типа наиболее эффективной формой информационной поддержки является проведение семинаров, круглых столов и т.п., при этом, в большей степени их интересует информация, касающаяся именно управления бизнес процессами, а не производственными процессами, так как в данной сфере они имеют достаточно высокий уровень компетенции. В связи с этим, достаточно эффективными являются и консультационные услуги в области организации и управления бизнес процессами.

Все методы финансовой поддержки для данного типа являются достаточно эффективными, при этом необходимо уточнить, что прямой метод финансовой поддержки в отношении данного типа должен происходить только лишь в соответствии с традиционным направлением его деятельности.

Применяемые методы фискального регулирования деятельности в косвенной форме является для представителей данного типа не столь эффективными, но имея потенциал для реализации различных проектов и выполнения заказов, более

эффективным является применение прямых налоговых послаблений в данные периоды.

V. Дюмпен тип

Учитывая низкий предпринимательский потенциал представителей данного типа, наиболее эффективными методами их активизации являются те методы, которые без принятия на себя лишних обязательств, могут привести к увеличению уровня их дохода. Так, достаточно эффективным является косвенное фискальное повышение уровня его дохода.

Имея низкий уровень компетенции как в области организации и управления бизнес процессами, так и в производственной сфере, данный тип нуждается исключительно в прямых методах информационной и консультационной поддержки.

Представители данного типа, в большей степени, чем представители статус типа, нуждаются в прямой финансовой поддержке со стороны администрации, при этом, данная поддержка в большей степени должна происходить в такой форме, чтобы исключить необходимость прохождения каких либо конкурсов, и принятия на себя лишних обязательств, по которым придется отвечать в будущем.

Таким образом, результатом создания условий деятельности для этого типа, с применением наиболее подходящих методов государственного регулирования, как предполагается, будет появление возможностей для более полной и стабильной реализации доминирующих мотивов деятельности объекта регулирования, что приведет к повышению его предпринимательской активности, и как следствие достижению искомой цели общества.

На основании выше представленного можно сделать вывод, *«точечное мотивирование» дает возможность, используя имеющиеся у органов власти ограниченные ресурсы (методы и средства регулирования) наиболее эффективно достигать общественно-значимые цели, через повышение активности определенных типов предпринимателей.*

Необходимо отметить, что в результате проведения «точечного мотивирования» может происходить изменение количественного состава объекта регулирования – выбранного типа.

Изменение доли стимулируемого типа в общей численности предпринимательского сообщества территории или отрасли, как предполагается, должно происходить не столько за счет «перетока» «периферийных» предпринимателей, о наличии которых речь шла в предыдущей главе, сколько за счет вовлечения в предпринимательство новых, потенциальных предпринимателей, что также является положительным эффектом данного метода регулирования.

3.2. Разработка математико-статистической модели прогнозирования уровня активности предпринимателей-собственников

Для реализации представленного выше механизма, необходимо понимать не только какие внешние факторы формируют величину и значимость личных издержек тех или иных типов предпринимателей, то есть их целевые установки, что было установлено в параграфе 2.3.2., но и определить, как на сколько измениться данный показатель, при целенаправленном изменении внешнего фактора.

Для этих целей построим корреляционно-регрессионную модель³³⁴, позволяющую установить не только наличие и тесноту связей между зависимыми и не зависимыми переменными, но и определить количественное выражение данной связи, что позволяет решить задачу прогнозирования возможных значений зависимой переменной от изменения значений независимой переменной.

Таким образом, целью данного параграфа является разработка методики прогнозирования целей (мотивов) деятельности предпринимателей-собственников, то есть изменений, происходящих с мотивационной структурой предпринимателей вследствие изменения внешних условий.

³³⁴ Прим.: Последовательность проведения регрессионного анализа и его применение в экономике см. например: Фёрстер Э., Рёнци Б., 1983, 97 с.;

При этом, необходимо отметить, что имея в основе анализа результаты анкетирования представленные в порядковой шкале, мы не имеем четко обозначенной единицы измерения переменных, в связи с чем довольно сложно определить точное количественное выражение возможных изменений как зависимых, так и не зависимых факторов включаемых в модель.

В связи с этим, нашей целью в большей степени является определение возможных изменений оценки предпринимательского климата со стороны респондентов – субъектов предпринимательства, выраженные хотя бы в относительной форме, при сознательном изменении внешних факторов.

Необходимо это для того чтобы иметь представление о наиболее эффективном с точки зрения представляемого здесь подхода, направлении регулирования мотивации субъектов предпринимательской деятельности.

Напомним, что в рамках данного исследования, независимыми факторами x являются оценки состояния *элементов предпринимательского климата*, а зависимым фактором y - оценки *фактического уровня ограничений*, оцениваемые субъектами хозяйствования по тому или иному виду личных издержек.

Таким образом, мы используем результаты опроса по 3 блоку вопросов, и 2 блоку вопросов.

Исходя из того, что количество *независимых факторов* x , определяющих величину и значимость личных издержек, то есть значение некоторого *зависимого фактора* y , как установлено в параграфе 2.3.2, может быть больше одного, необходимо построить и исследовать *модель множественной регрессии*.

Таким образом, базой для регрессионного анализа будут служить результаты корреляционного анализа, представленных в параграфе 2.3.2.

Уравнение множественной регрессии можно представить следующим образом:

$$y = a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_ix_i + a_0; \quad (3.3)$$

где, y – результирующий признак;
 $x_1 \dots x_i$ – факторный признак;

$a_1 \dots a_i$ – коэффициент регрессии;
 a_0 – свободный член.

Основным методом нахождения параметров уравнения множественной регрессии является *метод наименьших квадратов (МНК)* по данным о значении признаков x и y в изучаемой совокупности, состоящей из n единиц³³⁵.

Для определения точности оценки функции регрессии, то есть достаточно ли независимые факторы обуславливают количественную вариацию зависимой переменной, используется коэффициент множественной корреляции R -множественное, вычисляемое через значения матриц парных и меж факторных коэффициентов корреляции³³⁶.

Далее, для того чтобы определить на сколько именно включенные в уравнение регрессии факторы ($x_1, x_2 \dots x_i$), объясняют вариацию зависимой переменной используется множественный коэффициент детерминации R^2 .³³⁷

Для того чтобы определить значимость коэффициента множественной детерминации и сделать вывод о состоятельности той или иной регрессионной модели, определяется F критерий Фишера³³⁸.

Параметры регрессионного уравнения для каждого типа, полученные посредством использования метода наименьших квадратов, и прошедших дальнейшие процедуры проверки статистической значимости, можно представить в виде следующих регрессионных моделей:

1. «Классический тип» предпринимателей-собственников

³³⁵ Прим.: более подробно о МНК см. Юзбашев М.М., Елисева И.И., 2004, с.329, с.336; Аффити А., 1982, 146с.;

³³⁶ Юзбашев М.М., Елисева И.И., 2004, 372 с.;

³³⁷ См. например: Юзбашев М.М., Елисева И.И., 2004, 329с.; Фёрстер Э., Рёнц Б., 1983, 105с.;

³³⁸ Там же;

$$\begin{cases} y_1 = 8,45 - 1,55x_6 \\ y_2 = 9 - 2,15x_1 \\ y_5 = 10,75 - 2,5x_8 \\ y_9 = -0,99 + 0,93x_7 \\ y_{10} = 5,75 - 1,25x_3 \end{cases}$$

2.«Статус тип» предпринимателей-собственников

$$\begin{cases} y_1 = 0,15 + 0,782x_1 + 0,577x_5 \\ y_2 = 4,15 + 0,55x_2 \\ y_6 = 12,73 + 0,27x_1 - 1,098x_2 - 0,887x_5 - 1,137x_7 \\ y_7 = -1,586 + 1,638x_2 \\ y_9 = -1,57 + 1,0476x_4 \\ y_{10} = 5,3 - 1x_1 \end{cases}$$

3.«Независимый тип» предпринимателей-собственников

$$\begin{cases} y_1 = 6,38 - 1,0385x_1 \\ y_2 = 3,8057 + 0,7257x_5 \\ y_5 = 6,2248 + 0,7641x_1 - 1,3826x_5 \\ y_7 = -0,0532 + 0,4677x_6 \\ y_8 = 1,767 + 1,3495x_6 \\ y_9 = 7 - 1,587x_9 \\ y_{10} = 6,5 - 1,3913x_9 \end{cases}$$

4.«Романтический тип» предпринимателей-собственников

$$\begin{cases} y_1 = 1,6287 + 0,8186x_6 \\ y_2 = 4,0997 - 0,4373x_7 + 0,9903x_8 \\ y_5 = 0,5625 + 1,2708x_1 \\ y_6 = 6,4588 + 0,6392x_2 - 1,033x_7 \\ y_8 = 4,7761 + 0,7164x_5 - 0,4701x_7 \\ y_{10} = 7,1053 - 1,1053x_4 \end{cases}$$

5.«Люмпен тип» предпринимателей-собственников

$$\begin{cases} y_1 = 8,3906 - 1,6875x_3 + 0,0937x_4 \\ y_6 = -2,2083 + 1,833x_4 \\ y_7 = 2,9071 + 1,157x_2 - 0,9143x_5 \\ y_8 = 2,4858 + 1,1698x_6 - 0,0896x_9 \\ y_9 = 1,3409 + 1,5227x_6 - 0,875x_7 \end{cases}$$

Данные о результатах проверки состоятельности полученных регрессионных уравнений, их соответствие коэффициенту множественной корреляции, коэффициенту детерминации, и коэффициенту множественной детерминации, по каждому типу, представлены в **приложении В**.

Необходимо отметить, что в результате процедуры проверки состоятельности полученных моделей, нами не были исключены те модели, коэффициент детерминации которых меньше 50%, то есть $R^2 < 0,5$, не смотря на то, что состоятельность моделей, по которым $R^2 < 0,5$ прикладная статистика ставит под сомнение.

В данном случае, они не исключены из анализа по причине того, что, во-первых, мы не имеем возможности включения в анализ всех факторов по причинам, которые являются вполне обоснованными и подчеркиваются в литературе³³⁹: мы не обладаем достаточной информацией о факторах, которые действительно влияют на вариацию признака y , и которых необходимо было включить в анализ; численность изучаемой совокупности ограничена, в связи с чем, мы имеем возможность включить в модель ограниченное число факторов.

Во-вторых, процент вариации признака y , который не объясняет R^2 , согласно нашей модели мотивации представленного в главе 1, мы можем объяснить влиянием внутренних факторов формирующих мотивы деятельности субъекта предпринимательства, а анализ количественного выражения их влияния не является целью данной работы.

Далее, в случае необходимости, при выборе между несколькими инструментами воздействия, чтобы количественную связь между параметрами, единицей измерения которых является «средний ранг», представить в относительном выражении, как показатель чувствительности мотива к изменению i -го внешнего фактора, можно рассчитать коэффициент эластичности E_i между переменными, по следующей формуле³⁴⁰:

³³⁹ См.например: Юзбашев М.М., 2004, 365с.;

³⁴⁰ Там же, 366 с.;

$$e_i = b_i \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}_i} \quad (3.4)$$

где, b_i – соответствующий коэффициент регрессии;
 \bar{x}_i – среднее значение соответствующей x ;
 \bar{y}_i – среднее значение соответствующей y .

Интерпретация результатов расчетов коэффициентов эластичности происходит в следующей форме: при изменении фактора x_i на 1% от его средней величины результативный признак y изменяется на E_i процентов от его средней величины.

На основании результатов полученных при попытке создания математико-статистической прогнозной модели механизма формирования и регулирования мотивации предпринимательской деятельности, можно заключить о том, что не смотря на имеющиеся тесные корреляционные связи между теми или иными личными издержками и внешними факторами, они не образуют достаточно состоятельные регрессионные модели, позволяющие определить вариацию результативного признака.

Связано это, во-первых с малым объемом выборки, в результате чего критерий значимости получается сравнительно низким, с другой стороны, в случаях с множественной регрессией, это связано с мультиколлинеарностью факторов, что также приводит к снижению точности оценок анализа³⁴¹.

Таким образом, можно заключить, что данная статистико-математическая модель, построенная на основе репрезентативной выборки, даст возможность прогнозировать уровень реализации базовых целей (основных мотиваторов) типов предпринимателей

При этом, при повторных исследованиях мотивации предпринимателей, осуществляющих свою деятельность на той же территории, для выявления изменения их целевых установок, вследствие предпринятых мер государственного регулирования, можно ограничиться опросом лишь по 3-му блоку вопросов –

³⁴¹ См. наиболее подробно: Фёрстер Э., Рёнци Б., 1983, 214 - 222с.;

исследованием состояния предпринимательского климата, так как именно данные оценки являются «входными» данными представляемой модели

Для автоматизации процесса определения целей деятельности предпринимателей, на основе данных о значимости условий труда и уровнях дискомфорта, полученных с использованием представляемой статистико-математической модели, и последующего определения рекомендуемых направлений изменения уровня ограничения по личным издержкам, существует возможность разработки компьютерного алгоритма в программе Microsoft Excel.

Таким образом, представленная методика позволяет получить результаты, на основании которых можно делать количественно обоснованные и логически правильные выводы о необходимых направлениях регулирования предпринимательской активности, рычагах регулирования данной активности, которые могут быть основой для конкретных предложений и рекомендаций.

По результатам 3 главы можно сделать следующие выводы

- В связи с отсутствием действенного механизма поддержки предпринимательской деятельности, связанным в большей степени с их массовым, всеобщим, нецелевым характером, низкой дифференциацией реализующихся программ с учетом отрасли, территории, социального сектора, групп хозяйств с разным уровнем финансового состояния, отсутствием учета мнений самих субъектов предпринимательства, существует необходимость разработки/совершенствования такого механизма.
- В связи с существованием предпринимателей, с различной мотивационной структурой, существует необходимость учета мотивационного фактора при разработке механизмов регулирования предпринимательской активности.
- Разработан механизм государственного регулирования, учитывающая мотивационный фактор объектов регулирования, основанная на сознательном, целенаправленном мотивировании определенных типов

предпринимателей-собственников, через изменение уровня проявляющихся в их деятельности ограничений, посредством наиболее подходящих методов и средств государственного регулирования относительно их мотивационного профиля, для достижения общественно-значимых целей.

- В связи с возможностью регулирования определенных типов предпринимателей, данный способ регулирования можно обозначить «точечным мотивированием», дающим возможность, используя имеющиеся у органов власти ограниченные ресурсы (методы и средства регулирования) наиболее эффективно достигать общественно-значимые цели, через повышение активности определенных типов предпринимателей.
- На основе корреляционно-регрессионной модели, можно установить не только наличие и тесноту связей между мотивами деятельности субъектов (зависимыми переменными) и элементами предпринимательского климата (не зависимыми переменными), но и определить количественное выражение данной связи, что позволяет решить задачу прогнозирования целевых установок субъектов, при условии наличия достаточно репрезентативной выборки.
- Для автоматизации процесса определения целей деятельности предпринимателей, по результатам использования предлагаемой статистико-математической модели, и последующего определения рекомендуемых направлений изменения целевых установок, существует возможность разработки компьютерного алгоритма в программе Microsoft Excel.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

1. Предпринимательская деятельность есть процесс целенаправленной новаторской деятельности по организации производства благ, для удовлетворения личных и общественных потребностей, в результате проявления активности по реализации предпринимательского потенциала, в условиях неопределенности и постоянного хозяйственного риска.
2. Под предпринимателем-собственником следует подразумевать субъекта, занимающегося предпринимательской деятельностью, в процессе которой он организует и управляет деятельностью автономной хозяйственной единицы, на основании власти, имеющейся у него согласно принятым в рамках предприятия формальным или неформальным договорам.
3. Предпринимательский потенциал – это отличительные особенности личности предпринимателя – совокупность устойчивых свойств личности, а также компетентностей и когнитивных способностей, влияющих на формирование его мотивов деятельности, определяющих способы их реализации и уровень эффективности предпринимательского труда. При этом, к устойчивым свойствам личности относятся черта и тип личности, а также ценностные ориентации, определяющие направленность личности, как значимый внутренний фактор формирования мотивов деятельности, а их формирование в отличие от способностей, может замедляться или практически прекращаться, при достижении личностью периода зрелости. Компетентность и когнитивные способности предпринимателя, определяемые задатками индивида, формируют предпринимательский капитал, следовательно, предпринимательский капитал как элемент предпринимательского потенциала, есть совокупность способностей целенаправленно развиваемых или

- неосознанно приобретаемых в процессе деятельности, направленных на достижение эффективности предпринимательского труда и получения будущих доходов.
4. Под мотивацией предпринимателя-собственника понимается процесс формирования и актуализации определенного мотива деятельности, под влиянием комплекса факторов, среди которых внутренние (предпринимательский потенциал) и внешние (предпринимательский климат).
 5. В аграрной отрасли, на основании доминирующих мотиваторов/базовых устремлений хозяйственной деятельности, косвенно свидетельствующих о системе ценностей, можно выделить пять типов предпринимателей-собственников: «классический тип», «статус тип», «независимый тип», «романтический тип», «люмпен тип». Выделенные типы имеют различный предпринимательский потенциал, определяющий методы и направления деятельности субъекта, а также эффективность данной деятельности, в связи с чем, имеющих различные возможности в достижении значимых целей общества. В свою очередь, исходя из наличия различий в предпринимательском потенциале данных типов, наиболее эффективными в отношении них являются разные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.
 6. Установлено с использованием статистического инструментария, достоверность связей между элементами структуры мотивов и элементами предпринимательского климата, в соответствии с разработанной моделью мотивации предпринимателей, что дало возможность для разработки механизма формирования и регулирования мотивации предпринимательской деятельности.
 7. Государственное регулирование предпринимательской деятельности есть сознательное, целенаправленное мотивирование определенных типов предпринимателей-собственников, через изменение уровня проявляющихся в их деятельности ограничений, посредством наиболее

подходящих методов и средств государственного регулирования относительно их мотивационного профиля, для достижения общественно-значимых целей. В данном случае, **мотивирование** представляет собой процесс создания условий, в достаточной степени снижающих уровень значимых ограничений выявленных типов, при которых будут достигнуты значимые цели общества. Данный подход в регулировании предпринимательской деятельности, получившего название *«точечное мотивирование»*, дает возможность, используя имеющиеся у органов власти ограниченные ресурсы (методы и средства регулирования) наиболее эффективно достигать общественно-значимые цели, через повышение активности определенных типов предпринимателей. При этом, исходя из наличия различий в предпринимательском потенциале данных типов, в отношении них являются наиболее эффективными разные методы государственного регулирования предпринимательской деятельности.

8. На основе корреляционно-регрессионной модели, можно установить не только наличие и тесноту связей между мотивами деятельности субъектов (зависимыми переменными) и элементами предпринимательского климата (не зависимыми переменными), но и определить количественное выражение данной связи, что позволяет решить задачу прогнозирования целевых установок субъектов, при соблюдении некоторых условий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации" от 31.07.1998 N 145-ФЗ (ред. от 26.12.2014, с изм. от 08.03.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.03.2015);
2. Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 243-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам обязательного пенсионного страхования»;
3. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках. – Москва: ГУ ВШЭ, 1998. – 71с.;
4. Алпатов Г.Е. Труд как экономическая категория. Монография / СПГУТД. – СПб, - 1995. – 180 с.
5. Акимова О.Е. Мотивы и стимулы в системе предпринимательской деятельности // Современная экономика: проблемы и решения, 2010. №9(9) – С.94-105.
6. Акимова О.Е., Кублин И.М. К вопросу о мотивации предпринимательской деятельности в России // Поволжский торгово-экономический журнал, 2013. №3 (31) – С. 52-60.
7. Акимова Л.А. Различия в дефинициях категорий «Агробизнес» и «Сельскохозяйственное предпринимательство» // Известия СГСХА, 2012. №2 – С.106-112;
8. Акперов И.Г., Масликов Ж.В. Психология предпринимателя: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2003. – 425 с.
9. Ананьев Б.Г. Человек как предмет познания/Б.Г. Ананьев. – Л., 1968. – 338с.
10. Анастаси, А. Дифференциальная психология. — М.: Апрель-Пресс, 2001. — 745с.
11. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник/А.Н. Асаул – СПб.: АНО-ИПЭВ, 2009 – 336с.
12. Афанасенко И.Д. Россия в потоке времени. История предпринимательства. – СПб, 2003 – 512с.

13. Аффифи А., Эйзен С. Статистический анализ: Подход с использованием ЭВМ. Под редакцией Бапарина Г.П. — М.: Мир, 1982. — 488 с.
14. Барышников Н.Г. Прогнозные сценарии развития сельского хозяйства региона / Н.Г. Барышников, Д.Ю. Самыгин // Экономист. — 2013.-№ 12. — С. 77-85
15. Баева Л.В. Ценности изменяющегося мира: экзистенциальная аксиология истории: Монография // под. Ред. Баевой Л.В. - Изд-во АГУ. — 277с.
16. Борнякова Е.В. Международный опыт государственной помощи сельскому хозяйству // Вестник Удмуртского университета. Серия Экономика и право. — 2011. — № 2-2. — С.10-15.
17. Боева И.Н. Долгопятова Т.Г. Широин В.М. Использование опросов руководителей для изучения экономического поведения предприятия // Социологические исследования, 1993. № 1. — С. 18-24.
18. Беккер Г. Человеческий капитал (главы из книги). Воздействие на заработки инвестиций в человеческий капитал // США: экономика, политика, идеология, 1993. № 11. — С. 109–119.
19. Белова Е.В. Модель личности успешного предпринимателя среднего бизнеса // Научно-теоретический журнал «Ученые записки», 2011. №9 (79) — с. 33-37.
20. Бертенев А.Н. Авторский труд – педагогическое средство формирования мотиваций к предпринимательской деятельности у студентов строительного колледжа// Научные исследования в образовании, 2008. №2 – с.22-24.
21. Васянин М.С. Ценности и ценностные ориентации предпринимателей в современном российском обществе//автореферат диссертации на соискание ученой степени к.с.н., Пенза, 2013. — 25с.
22. Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма, 1905. — электронный ресурс. — Режим доступа: <http://filosof.historic.ru/books/item/f00/s00/z0000297/index.shtml>

23. Верховская О.Р., Дорохина М.В., Сергеева А.В. Национальный отчет «Глобальный мониторинг предпринимательства, Россия, 2013», СПб, 2014. – 64с.
24. Гинс Г.К. Предприниматель - М.: Посев. Рос. фил., 1992. – с.222.
25. Государственное регулирование и дерегулирование аграрной сферы: монография /П.М. Лукичев; Негос. образоват. учреждение высш. проф. образования Межрегион. ин-т экономики и права. - Санкт-Петербург: Изд-во Политехнического университета, 2006. - 301 с.
26. Гордеева Т.О. Мотивация достижения: теории, исследования, проблемы // Современная психология мотивации. Под ред. Д.А. Леонтьева. М., Смысл. 2002. – С. 47-102.
27. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство НОРМА, 2002. – 416 с.
28. Герчиков В. –Управление человеческими ресурсами, Монография – М., Независимый институт гражданского общества, 2004г.- 214с.
29. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества. – М.: Прогресс, 1979. – 407 с.
30. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. Перевод на русский язык: Л. Я. Розовский, Ю. Б. Кочеврин, Б. П. Лихачев, С. А. Батасов. — М.: 2004. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5021>.
31. Даниленко Л.Н. Рента как категория современной экономической науки // Экономический анализ: теория и практика. – 2013. - №8. – С.20-31
32. Дейнека О.С. Экономическая психология: уч. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2000. – 160с.
33. Долгопятова Т.Г. Эмпирическое исследование предприятий: методы и практика // Экономический журнал ВШЭ. – 2008. - №2. – С. 239-271.
34. Дубина И.Н. Математические основы эмпирических социально-экономических исследований: учебное пособие. – Барнаул: изд-во Алт. Ун-та, 2006, - 263с.

35. Дудинов В. Предпринимательство: сущность, психология риска, способы оценки//Межд. с/х журнал. 2000, №2 – С.15-18.
36. Джевонс У.С Краткое сообщение об общей математической теории политической экономии. Т1.: пер. с англ. / У.С. Джевонс // Вехи экономической мысли. Ред. В.П. Гальперин. – СПб: Экономическая школа, 2000. –380с.
37. Егоршин А.П., Зайцев А.К. Организация труда персонала: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 320 с.
38. Елисеева И.И. Юзбашев М.М. Общая теория статистики: Учебник/учебник под ред. И.И. Елисеевой. – 5-е изд., перер. и доп. – М.: Финансы и Статистика, 2004. – 656с.
39. Ермолаева Е.П. Психологическая типология предпринимательства // Психология предпринимательской деятельности. – М. 1995. – Электронный ресурс. – Режим доступа:
<http://www.irbis.vogu.ru/repos/11853/HTML/72.htm>.
40. Ефимова Г.А., Зайцев А.А. Абсолютная рента в управлении устойчивостью аграрных отношений // Известия Санкт-Петербургского Государственного Аграрного Университета, 2012. №27. – С. 233-237.
41. Ефимова Г.А. Рентные причины кризиса в АПК России// Вестник Новгородского государственного университета им. Ярослава Мудрого, 2006. № 37 – С. 33-35.
42. Журавлева Н.А. Динамика ценностных ориентаций предпринимателей в условиях макросоциальных преобразований // Психологический журнал, 2015. Т 36. № 1 – С.46–60.
43. Заславская Т. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 1995. № 1 – С. 17-32.
44. Зиберт Х. Эффект Кобры. Как можно избежать заблуждений в экономической политике. Перевод с немецкого по редакцией П.И. Гребенникова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 244с.
45. Зиглер Д., Хьелл Д., Теории личности: основные положения, исследования и применения. / Перевод С. Меленевской, Д. Викоторовой. – СПб, Питер Пресс, 1997. –

- Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/hjelz01/index.htm>.
46. Зомбарт В. Зомбарт В. Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека. – СПб.: «Владимир Даль», 2005. – Том. 1. – с. 631.
 47. Иофе Г.В. Нефедова Т.Г. Центр и периферия в сельском хозяйстве Российских регионов // Проблемы прогнозирования, 2001. № 6. – С. 100-110. – Режим доступа: <http://elibrary.ru/download/88417336.pdf>
 48. Инглхарт Р.. Постмодерн: меняющиеся ценности и меняющиеся общества. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.sociology.mephi.ru/docs/polit/html/ingl.htm>
 49. Игнатова И.В. Мотивы предпринимательской деятельности и модели поведения предпринимателей / И. В. Игнатова // Вестник Тюменского государственного университета. - 2011. - N 8. - С. 105-110.
 50. Игнатова И.В. Неформальные институты предпринимательства // Бизнес, менеджмент и право. - 2010. - №2(22) - С. 98-102.
 51. Игнатова И.В.. Социально-психологические аспекты предпринимательского успеха // Труд и социальные отношения, 2010. №11 – С.110-118;
 52. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. — СПб.: Питер, 2002 — 512 с.
 53. Камалудинова Р.М. Человеческий капитал современного предпринимателя // Креативная экономика. — 2011. — № 3 (51). — С. 112-115. — Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/3967/>
 54. Касумов Т.К. Типология предпринимателей России: поведенческие установки и функции // Вестник МГОУ. Серия «Экономика и право», 2012. №3 (9) – С.20-39.
 55. Котляров И.Д. Применение количественных методов анализа мотивации к труду // Вестник Оренбургского государственного университета, 2007. №8 - С.122-130.
 56. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – 192с.
 57. Кислин Д.В. Основные подходы в исследовании феномена предпринимательства (на основе обзора зарубежной

- литературы) // Вестник НУ им. Н.И. Лобачевского, 2008. №6 – С. 208-216.
58. Климов Е.А., Индивидуальный стиль деятельности // Психология индивидуальных различий.- М., 1982. – С. 74-77.
59. Клейнер Г.Б. Предпринимательский сектор в экономике и обществе: миссия и проблемы ее реализации // Экономическая наука современной России, экспресс-Выпуск №2(7) - 2001. – С. 46-59.
60. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 2001. — 832 с.
61. Лапа Е.А. Мотивация предпринимательской деятельности как основа бизнес-образования взрослых // Проблемы и перспективы развития образования в России. 2010. № 1. – С. 330-335.
62. Лапуста М.Г. Предпринимательство: уч. Пособие. – М.: ИНФРА-М, 2013 – 384с.
63. Лазаренко П., Агафонов Н. Ключевые принципы мотивации и вознаграждение за эффективный труд в АПК // Нормирование и оплата труда в сельском хозяйстве, 2005. №10 – С.67-78.
64. Лебединцева Л.А. Инновационная сущность интеллектуального труда и интеллектуальная собственность // Вестник СПбГУ, 2009, Серия 12, Вып.3, Ч. 1 – С. 92-103.
65. Леонтьев А.Н. Потребности, мотивы и эмоции. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1971. — 40с.
66. Леонтьев Д.А. Жизненный мир человека и проблема потребностей // Психол. журн. 1992. Т.13. N2.
67. Леонтьев Д.А. От социальных ценностей к личностным: социогенез и феноменология ценностной регуляции деятельности // Вестник Московского университета. Серия 14 – «Психология». 1997 №1 – С.20. – Электронный ресурс.

- Режим доступа:
<http://www.ipk.alien.ru/books/vestnik/leontiev.txt>
68. Лепешкин С.М. Современное понятие предпринимательства с точки зрения управления // Финансы, Экономика, Стратегия. - 2011. №6. – С. 11-14.
69. Лотов А.В., Поспелова И.И. Многокритериальные задачи принятия решений: Учебное пособие. – М.: МАКСпресс, 2008. – 197с.
70. Лукичев П.М. Государственное регулирование и его эффективность // Известия СПбГАУ. – 2015. №38 – С.139-144.
71. Маслова И.А. Концептуальные основы государственного регулирования развития сельского хозяйства и государственной поддержки как источника финансирования // Журнал "Управленческий учет". – 2011. №4. – С.79-85.
72. Маркс К. Капитал: Критика политической экономии. – М.: Политиздат, 1988. – Т1, 2, 3.
73. Маркс К. Теории прибавочной стоимости// Маркс К. и Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Госполитиздат. 2 изд., 1962. – Т. 26, ч. 1. – 476 с.
74. Маркс К. Экономическо-философские рукописи 1844 года. Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/marxk01/txt04.htm>
75. Магун В.С. Потребности и психология социальной деятельности личности. – Ленинград: Наука, 1983 (2), 175с.
76. Макклелланд Д. Мотивация человека. – СПб.: Питер, 2007. – 672с.
77. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысына, Р. И. Столпера.] – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
78. Маслоу А. – Мотивация и личность, - СПб, Евразия, 1999. – с. 78-90.
79. Мазин А.А. , Голубцов А.Н. Экономические аспекты труда: сложность и неоднозначность трактовок//Современная экономика: проблемы и решения. – 2012. №4 (28). - С.53-61.
80. Минина А.А. Психограмма предпринимателей // Вестник ИРГТУ. 2013. №4 (75). – С.191-196.

81. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – Челябинск: Социум, 2008. – 878 с.
82. Михалковская Н.В., Месяц В.А. Экономическая психология: учебное пособие/ Под ред. д.э.н., проф. В.К. Потемкина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 112с.
83. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента/пер.с англ. – М.: изд-во «Дело», 1992. - 701с.
84. Мясникова С.В., Федотова Г.А. Концептуально-технологический аспект развития инновационного личностного потенциала предпринимателя // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. – С. 399.
85. Мясникова С.В. Зарубежный опыт инноваций в малом предпринимательстве // Экономический ВЕСТНИК ИЭиУ НовГУ, март 11/2006. – Великий Новгород, 2006. – С. 152-155.
86. Найт Ф. Понятия риска и неопределенности// THESIS, 1994, вып.5 – С. 12-28.
87. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль/ пер. с англ. – М.: изд. «Дело», 2003. – 360с.
88. Ногин В.Д. Принятие решений в многокритериальной среде: количественный подход. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2002. – 144с.
89. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – ФЭН «НАЧАЛА», 1997. – 180с.
90. Николайчук О.А. Отношения собственности и земельная рента // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2012. № 4. – С. 41-46.
91. Негреева В.В. Характеристика личностных компонентов предпринимательства // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2011. № 1. – С. 138-155.
92. Ольсевич Ю.Я. Психологические основы экономического поведения – М.: ИНФРА-М, 2009. – 413с.

93. Орлов А.И. Прикладная статистика. Учебник. - М.: Издательство "Экзамен", 2004. - 656 с.
94. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: Инфра-М, 202. – 416с.
95. Путин В.В. «В России нет механизмов доведения господдержки малого и среднего бизнеса» // Деловая Газета ВЗГЛЯД, 2015. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://vz.ru/news/2015/4/16/740424.html>
96. Платонов К.О. О системе психологии. М., «Мысль», 1972. - 216 с.
97. Петти В. Трактат о налогах и сборах; Verbum sarienti – слово мудрым; Разное о деньгах Серия: Библиотека «Элит-класс». – Ось-89, 1997. – 112с.
98. Першукевич П. Мотивы поведения работников в сельскохозяйственном производстве // Журнал «Агробизнес – Россия», 2007. №7 – С.67-75.
99. Попова Н.В. Мотивационно-ценностные характеристики в малом, среднем и крупном бизнесе // Вестник Адыгейского ГУ. Серия 3: Педагогика и психология, 2011. №2 – С.195-199.
100. Позняков В.П. Предпринимательство как ценность и ценности российских предпринимателей / / Россия в глобализирующемся мире: мировоззренческие и социокультурные аспекты / Отв. ред. В.С. Степин. Секция философии, социологии, психологии и права Отделения общественных наук РАН. М.: Наука, 2007. – С. 513-528.
101. Позняков В.П. Экономическая психология в 21 веке. Опыт и перспективы взаимодействия // Электронный ресурс, режим доступа: <http://www.ipras.ru/cntnt/rus/media/on-layn-bibliote/otdelnie-statits/publikacii/rossijskie4/n14poznyako.html#>
102. Позняков В.П. Социально-психологические характеристики деловой активности российских предпринимателей: структура, динамика, региональные особенности // научная статья на сайте Института Психологии РАН. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.ipras.ru/cntnt/rus/media/on-layn->

- bibliote/otdelnie-statistiki/publikacii/rossijskie4/n3proznyakov.html
103. Пригожин А.И. Цели и ценности. Новые методы работы с будущим / А.И. Пригожин. — М.: Издательство «Дело» АНХ, 2010. — 432 с.
 104. Предпринимательство и инновации / М. Г. Светульников, С.Г. Светульков. — Ульяновск: УЛГТУ, 2010. — 128с.
 105. Предпринимательство в аграрном секторе экономики региона: потенциал развития и социально-экономическая эффективность: монография / Н.А. Коваленко, А.В. Гладилин, Е.А. Воробьева. — Ставрополь: СевКав ГТУ, 2010. — 128с.
 106. Предпринимательский климат регионов России. География России для инвесторов и предпринимателей. Под ред. А.М. Лаврова, В.Е. Шувалова и др. М.: Начала-Пресс, 1997. — 328 с.
 107. Психология труда/ Под ред. Проф. А.В. Карпова. — М.: Изд-во «ВЛАДОС-ПРЕСС», 2003. — 352с.
 108. Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности (по материалам эмпирических исследований) // Вопросы экономики. 1994. № 7. — Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://www.irbis.vogu.ru/repos/11853/HTML/61.htm>
 109. Решетова М.В. Капитал и теория предпринимательства // Теория и практика сервиса: экономика, социальная сфера, технологии. - 2010. № 2 (4). - С. 69-80.
 110. Рикардо Д. «Начало политической экономии» // Классика экономической мысли: Сочинения — М.: Издательство ЭКСМО-Пресс, 2000.- 896с.
 111. Ромашов О.В. Социология труда: Учеб пособие. — М.: Гардарики, 2001. — 320 с.
 112. Роквич М. Природа человеческих ценностей // Свободная пресса, 1973. №5. — С. 20-28.
 113. Рубинштейн С.А. Основы общей психологии. Издательство: Питер, 2002 г. — 720 с.
 114. Рофе А.И. Труд: теория, экономика, организация: Учебник для вузов. — М.: МИК, 2005. — 600с.

115. Сарджвеладзе Н.И.. Личность и ее взаимодействие с социальной средой. Тбилиси: «Мецниереба», 1989. – Электронный ресурс. – Режим доступа: <http://www.psylib.org.ua/books/sarjv01/txt02.htm>
116. Сіренко Н. М. Сучасні ідеологічні типи підприємців в аграрному секторі економіки / Н. М. Сіренко, О. І. Мельник // Науковий вісник ЛНУВМБ ім.С.З.Гжицького. – 2014. - Т. 16, № 1 (58), Ч. 2. – С. 152-156. Режим доступа: <http://hdl.handle.net/123456789/1217>
117. Смирнов. В.Т. Человеческий капитал: содержание и виды, оценка и стимулирование: монография/Смирнов В.Т., Сошников И.В., Романчин В.И., Скоблякова И.В.; под. ред. д.э.н., профессора В.Т. Смирнова. – М.: Машиностроение-1, Орел: Орел ГТУ, 2005. – 513с.
118. Самарчян А.А. Некоторые социально-психологические аспекты деятельности личности // Образ жизни и ценностные ориентации личности / Отв. ред. Л.А.Арутюнян. Ереван: Изд-во АН Арм. ССР, 1979. – С. 76-95.
119. Смит А. Исследования о причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 655 с.
120. Сэй Ж.Б. «Трактат по политической экономии» - М.: Директмедиа, 2007. – 67с.
121. Тер-Григорьянц, А.А. Риски в сельском хозяйстве: монография / А.А. Тер-Григорьянц, Ставрополь: СевКавГТУ, 2004. – 175 с.
122. Тихоненко А.И. Мотивация как основа успешного бизнеса // Сб. научных трудов. Девятое мировые чтения, СПб., 2008 - С.148-150.
123. Теплов Б.М. Типологические свойства нервной системы и их значение для психологии // Психология индивидуальных различий. – М., 1982. – С. 32-38.
124. Терешков Д. Почему люди работают // «Менеджмент в России и за рубежом», 2006. №6 – С.83-90.
125. Тумаланов Н.В. Земельная рента в воспроизводственном процессе // Вестник ЧГУ, 2007. №3 – С.490-500.

126. Ткаченко Е.А. Институционально-мотивационные механизмы трудовой и предпринимательской активности // Вектор науки ТГУ, 2011. №2(5) – С. 40-43.
127. Труд: научное издание / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. - М: Экономика, 2004. - 590 с.
128. Улимбашев А.З. Методологическая основа исследования мотивации субъектов аграрного предпринимательства // Известия Санкт-Петербургского Государственного Аграрного университета, 2013. №3 - С. 122-126
129. Улимбашев А.З. Формирование и регулирование мотивации предпринимателей собственников в соответствии с направлениями социально-экономического развития государства // Ежеквартальный научный журнал «Известия Санкт-Петербургского Государственного Аграрного Университета», 2013. №4 (33) - С. 123-128.
130. Улимбашев А.З. Модель мотивации предпринимателей-собственников // Известия международной академии аграрного образования (МАО), 2015. №1. – С.215-221.
131. Улимбашев А.З. Исследование мотивации предпринимателей-собственников: типологический подход // Известия СПбГАУ, 2015. №38 – С. 205-211.
132. Улимбашев А.З. Принципы регулирования целевых установок предпринимателей-собственников в рамках концепции личных издержек// Известия СПбГАУ, 2015. №4 – С.195-200.
133. Узнадзе Д. Н. Психология деятельности. Импульсивное поведение. — В кн.: Узнадзе Д. Н. Психологические исследования. М., 1966, - 366с.
134. Узнадзе Д.Н. Психологические исследования. – М.: Наука, 1966. – 451с.
135. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: рынок, иерархия, «отношенческая контрактация». – Лениздат, 1996. – 702с.
136. Федотова Г.А., Мясникова С.В. Развитие качеств инновационного предпринимателя: контекстно-компетентный подход // Современные проблемы науки и образования, 2013. № 5. – С. 423.

- 137.Фёрстер Э., Рёнц Б. Методы корреляционного и регрессионного анализа. Руководство для экономистов. Перевод с немецкого и предисловие В. М. Ивановой, М.: "Финансы и статистика", 1983.- 304 с.
- 138.Фромм Э. Характер и социальный процесс / Психология личности: Тексты. – М.: МГУ, 1982. – с.48-54.
- 139.Халин С.М. Социология предпринимательства» (попытка теоретической интерпретации предпринимательства): уч. Пособие. Тюмень: Тюменский государственный университет, 2004. – 82с.
- 140.Хащенко В.А. Ценностные ориентации различных социальных групп в условиях разных форм собственности / Социальная психология экономического поведения. – М., Наука, 1999.
- 141.Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. – М.: Дело, 2003. – с.246.
- 142.Хекхаузен Х., Психология мотивации достижения, СПб.: Речь, 2001.
- 143.Хизрич Р., Питерс М. Предпринимательство, или как завести собственное дело и добиться успеха/Пер. с англ. – М. Прогресс-Универс, 1991 – 160с.
- 144.Чаянов А.В.. Очерки по экономике трудового сельского хозяйства. – изд-во НАРКОМЗЕМА «Новая деревня». – М., 1924. - 150с.
- 145.Чекмарев О.П. Институциональная экономика: курс лекций/ О.П. Чекмарев. СПб.: СПбГАУ, 2004. – 236с.
- 146.Чекмарев О.П. Концепция личных издержек и ее роль в регулировании социально-трудовых отношений. – СПб.: Астериол, 2009 – 265 с.
- 147.Чекмарев О.П. Институционализм и мотивация экономических агентов // Известия Международной академии аграрного образования, 2007. №4 – С.65-72.
- 148.Чекмарев О.П. Мотивация трудовой деятельности: анализ личных издержек. – LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co., Germany, 2012. – 421 с.
- 149.Чекмарев О.П. Современные экономические институты России: влияние фактора мотивации: диссертация на

- соискание ученой степени кандидата экономических наук
// Санкт-Петербург, 2000.
- 150.Чекмарев О.П. Управление человеческими ресурсами на базе концепции личных издержек // Известия СПбГАУ, 2009. №13. - С.92-96.
- 151.Чекмарев О.П. Методология формирования региональных отраслевых программ в области сельского хозяйства// Вестник Ленинградского государственного университета имени А. С. Пушкина Научный журнал. – Том 6. Экономика, 2014. №3 – С. 28-39.
- 152.Щадилов Г.А. Механизм реализации многоуровневой системы социальной ответственности как условие формирования социально ориентированной экономики России // Вестник Томского Государственного Университета, 2009. №325 – С.142-145.
- 153.Швеньк Е.В. Формирование общности современных предпринимателей: выделение социально-психологических типов и связь с социальной зрелостью личности // Известия РГПУ им. А.И. Герцена, 2008. №49 – С.399-408
- 154.Шумпетер Й. Теория экономического развития: капитализм, социализм, демократия. – М, эксмо, 2007 – 864с.
- 155.Щадилов Г.А. Механизм реализации многоуровневой системы социальной ответственности как условие формирования социально ориентированной экономики России // Вестник Томского Государственного Университета, 2009. №325 – С.142-145.
- 156.Элкинд Д. Эрик Эриксон и восемь стадий человеческой жизни / [Пер. с. англ.] — М.: Когито-центр, 1996. – Режим доступа:
http://www.sociology.mephi.ru/docs/sociologia/html/D_elkind%20-%20erik_erik_i_8_stadiy.html#_ftnref1
- 157.Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: «ЭКЗАМЕН», 2002. – 736 с.
- 158.Экономика труда: учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. / под реда. Проф. Ю.П. Кокина, проф. П.Э. Шлендера. – М.: Магистр, 2011. – 686 с.

159. Экономика труда и персонала: монография: В 3 кн. Кн. 1 / Ю.Г. Одегов, Р.А. Галияхметов, Г.Г. Руденко и др.; под общ. Ред. Р.А. Галияхметова, Ю.Г. Одегова. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ, 2010. – 564 с.
160. Экономика сельского хозяйства: Учебное пособие / Под ред. Н.А. Попова. - М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 400 с.
161. Экономика сельского хозяйства: Учебник / И.А. Минаков. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 352 с.
162. Эрроу К. Информация и экономическое поведение. – Вопросы экономики, 1995. №5 – С.98-107.
163. Югай А.М. Экономические отношения и мотивация труда в сельском хозяйстве (теория и практика) – М.: Изд-во МСХА, 2001. – 582с.
164. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под. ред. В.А. Ядова. Л.: Наука, 1979. – 264 с.
165. Ядов В.А. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности: Диспозиционная концепция. 2-е расширенное издание. – М.: ЦСПиМ, 2013. – 376с.
166. Murray H.A. Explorations in Personality. New York: Oxford Univer. Press, 1938.
167. Murrey H.A. Toward a classification of interaktion // Toward a General Theory of Aktion. Cambridge, Mass., 1951.
168. Robin Douhan, Gunnar Eliasson and Magnus Henrekson. Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship. Research Institute of Industrial Economics: IFN Working Paper No. 678, 2006.
169. Robert F. Herbert, Albert N. Link. The Entrepreneur - Mainstream Views and Radical Critiques. New York, Praeger Publishers, 1982, p. 17.
170. Elleboode C., Houliez H. Friedrich Hayek: vie, oeuvres, concepts. Paris: Ellipses, 2006.
171. Schultz T. The Emerging Economic Science and Its Relation to High School Education // The High School in a New Era. 1958.
172. Schultz T. Investment in Human Capital // The American Economic Review. March 1961, №1.

- 173.Schultz T. Transforming Traditional Agriculture // New Haven; London, 1964.
- 174.Lau V.P., Shaffer M.A., Au K. Entrepreneurial career success from a Chinese perspective: conceptualization, operationalization, and validation // Journal of International Business Studies. 2007. 38. – p.136.
- 175.Louis Jacques Filion. From Entrepreneurship to Entreprenology: Working paper no. 1997-05 June 1997. – p.17
- 176.Jung C. G. (1921/1971). Psychological types. In The collected works of C. G. Jung (Vol. 6). Princeton, NJ: Princeton University Press.
- 177.«Mark Henricks». Type-Cast // Entrepreneur. 2000, March, №1, p.14-16. Электронный ресурс. - Режим доступа: <http://www.entrepreneur.com/article/19282>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Образец анкеты **«Профиль предпринимателя-собственника»**

БЛОК 1

1. Пол _____ Возраст _____ лет Семейное положение:
2. Дети следующих возрастных категорий (количество): д/сад _____ школа _____ институт _____ другое _____
3. Образование?
4. Ваше постоянное место жительства?
5. Вы являетесь собственником сельскохозяйственного производства?
6. Вы являетесь официально зарегистрированным производителем сельхозпродукции?
7. Если Вы не официальный производитель, то почему не регистрируетесь?
8. Вы имеете какую-либо дополнительную работу приносящую доход?
9. Укажите наименование региона (область, район), где Вы осуществляете свою деятельность:
10. К какому виду сельхозпроизводителей Вы относитесь (предприятие по типу организационно-правового статуса)?
11. В какой отрасли (отраслях) Вы осуществляете свою деятельность?
12. (заполнить таблицу) Животноводство

С/х животные	Поголовье (голов)	С/х животные	Поголовье (голов)
Свиньи		Козы	
КРС (молочное стадо)		Птица (яйцо)	
КРС (мясное стадо)		Птица (бройлеры)	
Овцы		Пчелы (семья)	

13. Размер сельскохозяйственных угодий в Вашем распоряжении (га.)
Размер посевных площадей в Вашем распоряжении (га.)
14. Земля находится в Вашей собственности или в аренде?

БЛОК 2

15. Человек в процессе своей деятельности, сталкивается с множеством ограничений. Эти ограничения ущемляют его интересы, но позволяют реализовать другие мотивы его трудового поведения. В связи с этим, оцените следующие утверждения по 7-и балльной шкале (7 баллов – абсолютно справедливо, 1 балл – абсолютно не справедливо, 2-6 баллов - промежуточные значения степени справедливости):

Утверждения	Есть по факту (на данный момент)	«Хотелось бы»
Я ограничен в доходе		
Мой труд является очень интенсивным и напряженным		
У меня практически отсутствует свободное время для отдыха и общения со своей семьей		
У меня высокая моральная ответственность перед людьми, и я испытываю сильные «утрызения совести» в случае невыполнения своих обязательств		
Нарушая любые договоренности с контрагентами или государственными органами, я не минуемо несу существенную материальную ответственность		
Я абсолютно не уверен в том, что будет завтра с моим хозяйством, каждый день меняются условия работы с поставщиками, покупателями, госорганами		
Госорганы, покупатели, поставщики навязывают цели моей предпринимательской деятельности и ограничивают варианты их достижения (отсутствует свобода моих действий)		
В своей трудовой деятельности, мне ежедневно приходится проявлять инициативу, придумывать новые способы и направления деятельности		
Я не доволен своим социальным статусом в обществе, в результате чего ущемляется чувство моего собственного достоинства		
Большую часть своего рабочего времени, я занимаюсь не тем, чем хотел бы заниматься (возможности моей самореализации резко ограничены)		

16. Распределите следующие условия труда по степени их важности для Вас

Условия	Отметьте 5 условий, которые являются для Вас наиболее значимыми	Распределите отмеченные 5 условий в порядке возрастания их важности для Вас (1 - самое важное условие.....5 – наименее значимое)
Доход		
Отсутствие интенсивности и напряженности труда		
Наличие свободного времени (время на отдых)		
Отсутствие материальной ответственности		
Отсутствие моральной ответственности		
Уверенность в завтрашнем дне		
Наличие свободы деятельности (независимость)		
Отсутствие необходимости проявления инициативности		
Высокий общественный статус		
Возможность самореализации		

БЛОК 3

Анкета

«Барьеры, препятствующие развитию производства»

Оцените	очень низкий	низкий	довольно высокий	высокий	очень высокий
Уровень доступности финансовых ресурсов					
Уровень доступности земельных ресурсов					
Уровень доступности рабочей силы					
Уровень знаний и умений					
Рынок сбыта					
Уровень налогового бремени					
Уровень административных барьеров					
Материально-техническая инфраструктура					

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Результаты расчета t-критерий Стьюдента для «классического типа» предпринимателей-собственников аграрной отрасли ($\alpha=0,05$, t-критическое – 2,228)

	Ограничение дохода	Интенсивность и напряженность труда	Ограничение свободного времени	Социальная ответственность	Уровень риска	Неуверенность в постоянстве	Ограничение свободы действия	Необходимость проявления инициативы	Ограничение высокого социального статуса	Ограничение в самовыражении
Уровень доступности финансовых ресурсов	-1,77	-0,50	-2,89	-0,90	-0,33	-1,35	-1,00	-2,17	-1,42	-0,68
Уровень доступности земельных ресурсов	0,86	-0,74	0,38	0,93	0,90	-0,65	0,69	-0,41	1,19	-0,22
Уровень доступности рабочей силы	-5,31	-1,05	-1,85	0,32	-2,08	-1,35	-2,01	-1,04	-1,83	-2,43
Уровень знаний и умений	-0,17	0	0,66	1,41	0,40	1,04	-0,37	1,49	0,27	-1,16
Рынок сбыта	-1,01	0,79	0,59	-0,86	-1,30	-0,49	-2,13	0,20	-1,66	-2,00
Уровень налогового бремени	1,07	-0,36	-0,01	0,93	1,12	0,08	1,46	0,54	0,94	1,07
Уровень административных барьеров	0,35	0,73	0,40	0	1,33	-0,32	1,81	0,15	2,81	1,08
Материально-техническая инфраструктура	0,34	0,58	1,02	1,81	-2,61	0,93	-0,01	0,92	-0,55	0,18

**Результаты расчета t-критерий Стьюдента для «статус типа» предпринимателей-собственников аграрной отрасли
($\alpha=0,05$, t-критическое – 2,262)**

	Ограничение дохода	Интенсивность и напряженность труда	Ограничение свободного времени	Социальная ответственность	Уровень риска	Неуверенность в постоянстве	Ограничение свободы действия	Необходимость проявления инициативы	ограничение высокого социального статуса	Ограничение в самовыражении
Уровень доступности финансовых ресурсов	2,58	0,84	0,74	2,04	-0,61	-3,69	0	-0,60	-2,1	-2,43
Уровень доступности земельных ресурсов	0,58	2,31	1,35	1,21	-0,52	-1,69	3,86	1,75	0,29	-0,56
Уровень доступности рабочей силы	1,69	0,90	1,1	1,27	-1,74	-3,06	1,96	0,25	-1,99	-1,83
Уровень знаний и умений	-1,43	-0,41	-1,47	-0,53	1,68	1,78	-0,94	-0,40	2,98	1,99
Рынок сбыта	2,41	1,07	1,47	0,32	-2,23	-2,89	0	-0,87	-1,56	-0,83
Уровень налогового бремени	-1,54	0,87	-0,64	0,45	0,47	-1,09	0,40	-1,03	1,07	1,22
Уровень административных барьеров	1,77	-0,31	-0,28	0,26	-0,31	-2,30	-0,56	-0,70	-1,82	-2,09
Материально-техническая инфраструктура	0,93	-1,08	-0,73	1,17	0,52	-0,81	-1,65	-1,09	-1,33	-0,28

Результаты расчета t-критерий Стьюдента для «независимого типа» предпринимателей-собственников аграрной отрасли ($\alpha=0,05$, t-критическое – 2,131)

	Ограничение дохода	Интенсивность и напряженность труда	Ограничение свободного времени	Социальная ответственность	Уровень риска	Неуверенность в постоянстве	Ограничение свободы действия	Необходимость проявления инициативы	ограничение высокого социального статуса	Ограничение в самовыражении
Уровень доступности финансовых ресурсов	-2,94	-1,53	-0,54	-0,30	3,23	-0,23	1,22	0,93	-0,50	0
Уровень доступности земельных ресурсов	-0,93	-0,37	0,92	-0,55	-0,95	-0,12	-1,21	1,29	-0,43	-0,28
Уровень доступности рабочей силы	-0,19	0,99	0,12	0,25	-0,42	-1,31	-0,86	2,15	-0,48	-0,34
Уровень знаний и умений	0,69	-0,75	0,04	-1,97	-0,95	0,92	-1,66	1,83	1,27	1,55
Рынок сбыта	1,01	2,46	-0,01	0,27	-4,02	-0,38	0,16	-0,75	-0,57	-0,61
Уровень налогового бремени	0,86	0,04	-1,14	0,18	0,14	0,49	3,01	-1,09	-0,41	0,50
Уровень административных барьеров	1,26	2,06	0,29	1,15	-2,10	-1,13	-0,21	-1,31	1,01	2,06
Материально-техническая инфраструктура	0,03	1,62	1,43	0,69	-1,45	-0,43	-1,02	1,73	0,34	0,48

Результаты расчета t-критерий Стьюдента для «романтического типа» предпринимателей-собственников аграрной отрасли ($\alpha=0,05$, t-критическое – 2,16)

	Ограничение дохода	Интенсивность и напряженность труда	Ограничение свободного времени	Социальная ответственность	Уровень риска	Неуверенность в постоянстве	Ограничение свободы действия	Необходимость проявления инициативы	ограничение высокого социального статуса	Ограничение в самовыражении
Уровень доступности финансовых ресурсов	-1,5107	0,614837	0,632456	-0,23171	2,523118	-0,52397	1,275586	-0,28556	-0,32896	-0,14594
Уровень доступности земельных ресурсов	1,681346	0,771259	0	0,30697	-1,13805	2,328547	-0,26687	2,13498	1,215478	-0,22086
Уровень доступности рабочей силы	1,202676	-0,70788	-1,60905	-0,38267	-0,52907	-0,40691	0,603932	0,046151	1,582647	-0,62299
Уровень знаний и умений	-0,66158	0,040112	-0,35199	0,524943	-1,4226	-0,14007	-1,94313	-0,57277	-1,7097	-2,31202
Рынок сбыта	1,879206	0,909242	0,164399	-0,16767	-0,27167	1,550323	0,225646	2,619459	1,254126	-0,46444
Уровень налогового бремени	2,552632	-0,40386	-0,42366	0,729005	-1,55422	-0,10279	-0,49092	0,217216	0,910687	-0,39598
Уровень административных барьеров	-0,59399	-2,31239	-1,22611	-0,54585	-0,7346	-3,71732	0,354045	-2,40927	-0,17025	0,692764
Материально-техническая инфраструктура	0,216811	2,203945	0,52915	0,016192	1,841073	0,973012	0,211667	0,073621	-0,24526	-1,81589

**Результаты расчета t-критерий Стьюдента для «люмпен типа» предпринимателей-собственников аграрной отрасли
($\alpha=0,05$, t-критическое – 2,365)**

	Ограничение дохода	Интенсивность и напряженность труда	Ограничение свободного времени	Социальная ответственность	Уровень риска	Неуверенность в постоянстве	Ограничение свободы действия	Необходимость проявления инициативы	ограничение высокого социального статуса	Ограничение в самовыражении
Уровень доступности финансовых ресурсов	0,860729	0,419573	-1,02454	-2,33252	-0,85544	-0,99534	1,505166	-0,96728	0,131397	0,811107
Уровень доступности земельных ресурсов	1,399708	0,675053	-0,5164	-1,88776	1,439748	1,893459	4,38178	-1,07385	0,180334	1,946657
Уровень доступности рабочей силы	-4,9731	0,46823	0,795557	0,7711	-1,61485	-2,09212	-2,31455	0,381802	-0,97582	-1,02899
Уровень знаний и умений	3,394113	-0,51373	-0,29488	0	1,208336	2,370599	1,25	0	1,389118	0,979796
Рынок сбыта	-1,15804	-1,0567	-0,15339	0,925038	-0,97149	-0,39186	-2,91548	0,870988	-0,38331	-1,02899
Уровень налогового бремени	0,985184	0,966863	0,068519	0,090784	-0,37079	-0,61174	0,268221	4,138345	5,340301	1,914854
Уровень административных барьеров	-1,87979	-1,16061	-2,13719	-1,51002	-0,12435	-0,4872	-0,51988	-0,06482	-2,82309	-0,86603
Материально-техническая инфраструктура	-0,79823	0,269272	0,419314	-0,27603	1,779128	2,11434	1,032796	-1,83083	-1,84094	0

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Итоги регрессионного анализа данных по «классическому типу»

Множественный R	R-квадрат	F	значимость F	F-критическое	Регрессионное уравнение
0,84844	0,71985	23,12	0,000962	10,56	$y_1 = 8,45 - 1,55x_6$
0,657274	0,432009	6,845	0,027978	10,56	$y_3 = 9 - 2,15x_1$
0,61859	0,382653	5,578	0,04247	10,56	$y_5 = 10,75 - 2,5x_8$
0,646587	0,418074	6,465	0,031565	10,56	$y_9 = -0,99 + 0,93x_7$
0,592557	0,351124	4,870	0,054727	10,56	$y_{10} = 5,75 - 1,25x_3$

Итоги регрессионного анализа данных по «статус типу»

R	R ²	F	знач F	F-крит	Регрессионное уравнение
0,69	0,48	3,34	0,1	4,73	$y_1 = 0,15 + 0,782x_1 + 0,577x_5$
0,59	0,34	4,30	0,07	5,13	$y_2 = 4,15 + 0,55x_2$
0,90	0,82	5,92	0,03	5,19	$y_6 = 12,73 + 0,27x_1 - 1,098x_3 - 0,887x_5 - 1,137x_7$
0,77	0,59	11,9	0,01	5,13	$y_7 = -1,586 + 1,638x_2$
0,68	0,47	7,10	0,02	5,13	$y_9 = -1,57 + 1,0476x_4$
0,61	0,37	4,75	0,06	5,13	$y_{10} = 5,3 - 1x_1$

Итоги регрессионного анализа данных по «независимому типу»

R	R ²	F	значимость F	F-крит	Регрессионное уравнение
0,5926	0,3512	7,578	0,0156	4,6	$y_1 = 6,38 - 1,0385x_1$
0,5245	0,2751	5,313	0,037	4,6	$y_2 = 3,8057 + 0,7257x_5$
0,7351	0,5403	7,641	0,0064	3,806	$y_5 = 6,2248 + 0,7641x_1 - 1,3826x_5$
0,6015	0,3618	7,936	0,0137	4,6	$y_7 = -0,0532 + 0,4677x_6$
0,4751	0,2257	4,081	0,0629	4,6	$y_8 = 1,767 + 1,3495x_6$
0,6955	0,4837	13,11	0,0028	4,6	$y_9 = 7 - 1,587x_9$
0,4815	0,2319	4,226	0,0589	4,6	$y_{10} = 6,5 - 1,3913x_9$

Итоги регрессионного анализа данных по «романтическому типу»

R	R²	F	значимость F	F-крит	Регрессионное уравнение
0,5636	0,3176	5,585	0,0358	4,747	$y_1 = 1,6287 + 0,8186x_6$
0,6563	0,4308	4,162	0,0451	3,982	$y_2 = 4,0997 - 0,4373x_7 + 0,9903x_8$
0,5591	0,3126	5,456	0,0377	4,747	$y_5 = 0,5625 + 1,2708x_1$
0,7307	0,534	6,302	0,015	3,982	$y_6 = 6,4588 + 0,6392x_2 - 1,033x_7$
0,6101	0,3723	3,261	0,0772	3,982	$y_8 = 4,7761 + 0,7164x_5 - 0,4701x_7$
0,5257	0,2763	4,581	0,0535	4,747	$y_{10} = 7,1053 - 1,1053x_4$

Итоги регрессионного анализа данных по «люмпен типу»

R	R²	F	значимость F	F-крит	Регрессионное уравнение
0,8696	0,7561	7,7521	0,0294	19,3	$y_1 = 8,3906 - 1,6875x_3 + 0,0937x_4$
0,6424	0,4126	4,2148	0,0859	5,987	$y_6 = -2,2083 + 1,833x_4$
0,9216	0,8493	14,089	0,0088	19,3	$y_7 = 2,9071 + 1,157x_2 - 0,9143x_5$
0,8268	0,6836	5,4002	0,0563	19,3	$y_8 = 2,4858 + 1,1698x_6 - 0,0896x_9$
0,9693	0,9396	38,918	0,0009	19,3	$y_9 = 1,3409 + 1,5227x_6 - 0,875x_7$

Научное издание

Улимбашев А. З.

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ АНАЛИЗА
ЛИЧНЫХ ИЗДЕРЖЕК**

Налоговая льгота — Общероссийский классификатор продукции
ОК 005-93, т. 2; 95 3004 — научная и производственная литература

Подписано в печать 05.07.2016. Формат 60×84/16. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 13,5. Тираж 500. Заказ 14493б.

Отпечатано с готового оригинал-макета, предоставленного автором,
в Типографии Политехнического университета.
195251, Санкт-Петербург, Политехническая ул., 29.
Тел.: (812) 552-77-17; 550-40-14.