

*Смирнов В. П., канд. экон. наук, профессор кафедры менеджмента, школа экономики и менеджмента Дальневосточного федерального университета (ДВФУ), г. Владивосток, [via102@yandex.ru](mailto:via102@yandex.ru)*

## Теоретическая основа современных исследований предпринимательства

В статье рассмотрены различные подходы к исследованию предпринимательства, выявлены наиболее существенные его характеристики. Применен интегративный подход в исследовании предпринимательства. На основе этого подхода сделано заключение о том, что предпринимательство — это новаторская, сопровождающаяся риском активность субъектов экономики, направленная на использование возможностей создания нового капитала и на получение на этой основе различных форм предпринимательского дохода. Новое понимание предпринимательства позволит сблизить различные представления о нем и более точно определить процессы создания предпринимательских организаций, измерить и оценить уровень развития предпринимательства в различных сферах экономики. Показано, что усилия специалистов необходимо направить на исследование происходящих изменений экономической среды и способов создания предпринимателями разнообразных форм нового капитала.

**Ключевые слова:** предпринимательство, новый капитал, предпринимательский доход, интегративный подход, создание ценности, использование возможностей.

### Введение

Роль предпринимательства как фактора экономического развития в последние десятилетия получает все более широкое признание в научных кругах [Naudé, 2008, p. 1; Рубин, 2012]. С. Шейн считает предпринимательство ключевым механизмом ускорения экономического развития и обращает внимание на его способность одновременно создавать рабочие места и повышать величину дохода в расчете на душу населения [Shane, 2005, p. 1]. Г. Кресел и Т. Ленто считают, что поэтому предпринимателям должен быть обеспечен доступ к ресурсам и рынкам для достижения успеха, а государством должна проводиться соответствующая национальная политика [Kressel, Lento, 2012, p. 6]. Взаимосвязь экономического развития и предпринимательства становится более зримой, что позволяет конструировать теоретические модели. Одна из таких моделей связывает экономическое развитие через критическую массу жизнеспособных предприятий, сте-

пень судебной независимости предпринимательства, механизмы рынка и механизмы финансирования с предпринимательским потенциалом (определяемым предпринимательскими традициями и предпринимательским образованием), инфраструктурой, возможностями и рынками, государственной политикой и институтами [Toma et al., 2014]. Отмечается, что предпринимательство как один из основных ресурсов создания богатства и своеобразный стимул развития в возрастающей степени обеспечивает производительность и экономический рост [Mortazavi, Bahrami, 2012].

Сложности возникают при попытках ответить на вопрос, как это происходит. Согласно одному из подходов уровень развития предпринимательства и его вклад в экономический рост измеряется количеством стартапов и численностью существующих владельцев бизнеса [Aidis et al., 2008]. Согласно другому подходу измерение вклада предпринимательства производится двумя способами. Во-первых, используются показатели самозанятости и создания

новых фирм. Во-вторых, учитывается число организаций на душу населения [Gartner, Shane, 1995]. Некоторые подходы к измерению масштабов предпринимательства основываются на данных, полученных из офисов трансфера технологий, а также на данных о финансировании процессов коммерциализации новшеств [Aldridge, Audretsch, 2011]. Ряд авторов утверждают, что предпринимательство — это создание новых видов экономической деятельности, приводящее к росту фирмы [Davidson et al., 2006].

Для более точного понимания, измерения, оценки уровня развития предпринимательства, обоснования направлений государственного воздействия на предпринимательство необходимо правильно определить его сущность. Единство подходов в этом вопросе отсутствует [Landstrom et al., 2012].

В настоящей работе делается попытка выявления в предпринимательстве таких существенных характеристик, которые позволяют рассматривать различные подходы к предпринимательству как элементы общей теории предпринимательства, как дополняющие, а не конкурирующие подходы. Для этого предлагается заложить своеобразное экономическое основание логической линии углубления научных представлений о предпринимательстве. Эту логическую линию последовательно формируют: И. Кирцнер, у которого предпринимательством называется поиск возможностей для извлечения прибыли в ситуации неравновесия, приводящий в случае успеха к восстановлению экономического равновесия [Kirzner, 1973, p. 48, 49]; Г. Стивенсон и Д. Ярило, определяющие предпринимательство как процесс, с помощью которого индивидуумы ищут благоприятные возможности, не принимая во внимание ресурсы, которые они в настоящий момент контролируют [Stevenson, Jarillo, 1990, p. 23]; С. Венкатараман, понимающий под предпринимательством «открытие и использование прибыльных благоприятных возможностей для создания частного богатства и, как следст-

вие, для создания общественного богатства» [Venkataraman, 1997, p. 132]; Г. В. Широкова, считающая предпринимательством «процесс создания ценности путем формирования уникального набора ресурсов через реализацию открывающейся возможности» [Широкова, 2011, с. 12].

### **Основные направления исследований предпринимательства**

Ведущие исследователи предпринимательства развивают подходы и высказывают идеи, в той или иной степени подтверждающие ключевую роль предпринимательства как процесса создания ценности в результате поиска и реализации благоприятных возможностей в развитии экономики. При этом научный уровень исследования предпринимательства возрастает, позиции наиболее авторитетных ученых сближаются, однако синтеза этих позиций не происходит, фрагментарность предметного поля предпринимательства сохраняется [Landstrom et al., 2012].

В исследовании предпринимательства развиваются такие направления, как определение роли предпринимательства в создании новых рынков, эволюция предпринимательства и предпринимательского процесса. Расширяется комплексный подход [Landstrom, Benner, 2010], разрабатываются новые оригинальные подходы, такие как предпринимательская ориентация, каузация и эффектуация в предпринимательской деятельности.

Сохраняется влияние работ Й. Шумпетера на всех последующих исследователей предпринимательства. Й. Шумпетер показал, что новаторская деятельность предпринимателей (созидательное разрушение, создание новых комбинаций из имеющихся вещей и сил) приводит экономическую систему в движение, нарушает сложившееся равновесие и обеспечивает его восстановление на новом уровне. Новые возможности, реализуемые предпринимателями, — это «осу-

ществление новых комбинаций» [Schumpeter, 1934]. В то же время усиление рационализма в обществе ослабляет стимулы к предпринимательству. Доминирование крупных фирм, использующих эффект масштаба, усиливает их позиции в инновационной деятельности [Schumpeter, 1942].

У. Баумоль, один из крупнейших представителей доминирующего в экономической науке неоклассического направления, придерживается в исследовании предпринимательства традиций, заложенных Й. Шумпетером. В работе 1968 г. У. Баумоль отмечает важность предпринимательства как фактора экономического развития и объясняет трудности введения предпринимателя как максимизатора прибыли в экономическую теорию мейнстрима, использующую в качестве агрегатов модели общего равновесия «затраты» (экзогенную величину) и «ресурсы» [Baumol, 1968]. Позднее У. Баумодем вновь предпринимается попытка ввести предпринимательскую активность в неоклассическую модель, и с этой целью выдвигается идея соревновательных рынков [Baumol, 1982]. Эта идея не получает эмпирического подтверждения, но на ее основе разрабатывается плодотворный подход к политике конкуренции, заключающийся в поддержке и стимулировании входа на рынок инновационных фирм [Audretsch et al., 2001].

Работа У. Баумоля 1990 г. посвящается проверке предположения о том, что при относительно постоянной величине предложения предпринимательства в экономике его распределение на производительное, непроизводительное и деструктивное определяется структурой институтов (социальных форм подкупа) [Baumol, 1990]. Эти же вопросы получают развитие в книге 1993 г. «Предпринимательство, менеджмент и структура форм «подкупа» [Baumol, 1993]. В своей работе 2002 г. У. Баумоль признает предпринимательство ключевым источником роста экономики, но при этом предлагает учитывать решающую роль еще трех источников расширения способности экономики к иннова-

циям и росту. Этими тремя источниками являются крупные фирмы, проводящие собственные научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, а также университеты и государство [Baumol, 2002]. В этой части позиция У. Баумоля сближается с известным подходом Г. Ицковица — «тройной спиралью» [Etzkowitz, Leydesdorff, 1995]. Представляется важным указание У. Баумоля на необходимость разграничения традиционного понимания предпринимательства как организации новых фирм и его нового понимания как инновационной активности малых фирм, направленной на поиск новых возможностей.

И. М. Кирцнер также продолжает исследование сущности рыночного процесса, приводимого в движение предпринимательскими решениями. Его роль в разработке теории предпринимательства чрезвычайно велика. В отличие от Й. Шумпетера и У. Баумоля он считает предпринимателя субъектом, не нарушающим общеэкономическое равновесие, а восстанавливающим его. Кирцнер одним из первых отмечает важность повышенной восприимчивости предпринимателей, связывает предпринимательство с поиском скрытых от других экономических субъектов возможностей. Он является одним из основных и успешных критиков неоклассической парадигмы всеобщего экономического равновесия: «Пренебрежение предпринимательством в современном анализе — прямое следствие общей озабоченности получением конечных равновесных результатов» [Kirzner, 1979]. В то же время его разработкой проблем предпринимательства обеспечивается сближение подходов двух школ — австрийской и неоклассической: «Экономика сигнализирует, где имеются неиспользованные возможности для прибыли и необъединенные ресурсы. Предпринимательство исправляет такие недочеты» [Kirzner, 1982]. Кирцнер развивает понимание предпринимателя как индивида, открывающего новые возможности, которые до него были либо совсем неизвестны, либо неузнаваемы [Kirzner, 1997].

Предприниматель, по этим представлениям, не только восстанавливает нарушенное равновесие, не только перераспределяет определенное количество ресурсов в экономике, но и расширяет их набор.

Существенный толчок изучению новых возможностей, вытекающих из характеристик, роли и последствий функционирования социальных сетей предпринимателей в экономике, дали работы М. Грановеттера, который является представителем новой экономической социологии. Он рассматривает экономические действия как социально укорененные, регулируемые либо социальными институтами, либо социальными сетями. По его оценке, социальные сети предпринимателей, основанные на слабых связях, являются более конкурентоспособными, чем сети, основанные на сильных связях [Granovetter, 2004]. В своих выводах М. Грановеттер опирается на положения, сформулированные К. Поланьи, — экономический порядок обычно является функцией от социального порядка [Поланьи, 1993, с. 13], и О. Уильямсоном — хозяйствующие субъекты основывают свою деятельность на эгоистическом интересе, который реализуется посредством оппортунистического поведения, что порождает основную массу транзакционных издержек в хозяйственной деятельности, преодолеваемых либо с помощью рыночных механизмов, либо с помощью иерархий [Уильямсон, 1995, с. 33–53]. Социальные институты задают рамки хозяйственной деятельности, определяют основной набор ее субъектов, задают экономическую эффективность для разных групп населения, фиксируют территориальную протяженность и временную длительность взаимодействия хозяйствующих субъектов друг с другом. Социальные сети активно используются предпринимателями для привлечения необходимых ресурсов и расширения возможностей [Aldrich, Zimmer, 1986].

Активно разрабатываются сравнительно новые проблемы предпринимательской

ориентации фирм, ищущих и реализующих новые возможности для создания ценности. Д. Миллер считает, что «предпринимательской является фирма, которая занимается продуктивно-рыночными инновациями, предпринимает рискованные начинания и прежде всего достигает своего превосходства в конкурентной борьбе за счет «проактивных» инноваций» [Miller, 1983, p. 771]. Дж. Ковин и Д. Слевин отмечают: «Предпринимательские фирмы — это такие фирмы, в которых топ-менеджеры имеют предпринимательский управленческий стиль, который проявляется через принятие стратегических решений и операционную управленческую философию... Непредпринимательские, или консервативные, фирмы — это такие фирмы, в которых стиль топ-менеджмента характеризуется избеганием риска, отсутствием инноваций и пассивностью, или реактивностью» [Covin, Slevin, 1989, p. 77]. Перечень компонентов предпринимательской ориентации дают Г. Лампкин и Г. Десс: «склонность действовать автономно, готовность к инновациям, готовность к риску, стремление к агрессивному поведению по отношению к конкурентам и проактивному поведению в отношении рыночных возможностей» [Lumpkin, Dess, 1996, p. 136–137]. Исследовательский потенциал концепции предпринимательской ориентации обосновывается Г. В. Широковой [Широкова, 2012].

Перспективным направлением представляется разработка вопросов каузации и эффектуации при поиске и реализации новых возможностей в предпринимательской деятельности. С. Д. Сарасвати показывает, что в рамках каузативной логики сначала определяется желаемый результат, а затем находятся средства для его достижения, в то время как в рамках эффектуационной логики сначала оценивается имеющийся набор средств, а затем определяется, какие результаты могут быть достигнуты с их использованием [Saravathy, 2001]. Исследования в этой области расширяются, изучается взаимосвязь между факторами

внешней среды и эффектуационным и каузативным поведением предпринимателей [Широкова и др., 2014].

### **Применение интегративного подхода в познании предпринимательства**

Изучение современных подходов к предпринимательству в условиях развития объекта, субъекта и методов научного познания позволяет сделать вывод о приращении теоретических знаний, прогрессе научных представлений о предпринимательстве. В то же время следует признать, что общепризнанная трактовка сущности предпринимательства отсутствует.

В этих условиях к познанию предпринимательства должен быть применен интегративный подход. Системный подход может быть определен как интегративный подход, если он органично включает в свой состав процессный, функциональный, ситуационный, целевой, рефлексивный, синергетический и другие методологические подходы. Системный методологический подход является формой научного познания и изменения объективной реальности, основанной на выявлении и применении на практике общих закономерностей функционирования биологических, социальных, технических систем. Системный подход состоит в исследовании объектов, явлений, процессов (в том числе предпринимательских организаций) как систем, в которых выделяются и изучаются элементы, внутренние и внешние связи, оказывающие существенное влияние на результаты функционирования и развития системы, при этом цели элементов определяются исходя из цели всей системы. При процессном подходе предпринимательская система рассматривается как находящаяся в процессе — серии непрерывных взаимосвязанных действий. При функциональном подходе объектом анализа является не конкретная предпринимательская система в ее определенной форме,

а комплекс функций, которые она выполняет. Ситуационный подход является развитием системного подхода и состоит в увязке определенных приемов и концепций исследования с конкретными ситуациями, в которых находится предпринимательская система. Целевой подход ориентируется на поставленные в ходе исследования цели предпринимательской системы как на желаемый результат. Рефлексивный подход предугадывает ответную реакцию предпринимательской системы на воздействия различного рода [Smirnov, 2014]. Синергетическим подходом является рассмотрение предпринимательских организаций как самоорганизующихся систем.

Специалисты отмечают целесообразность использования интегративного подхода не только в научной, но и в практической сфере — в стратегическом управлении фирмой [Белкин, Хлыстова, 2014, с. 148]; в построении интегративной модели менеджмента предприятия, структурированной по предметному, функциональному и иерархическому признакам [Гаффорова, 2006, с. 46–47]; в адаптации интегративной модели менеджмента к конкретному предприятию с учетом действия технических, организационно-экономических, социально-психологических факторов, внешних связей и условий [Меркушова, Терентьев, 2012].

На основе интегративного подхода к исследованию предпринимательства можно сделать ряд заключений.

В рыночной экономике создание ценности (новой стоимости, прироста частного и общественного богатства) на основе реализации благоприятных возможностей не может произойти без создания и использования дополнительного капитала. Создание нового капитала, трансформация и улучшение использования ранее созданного капитала выражают сущность предпринимательства, лежат в основе получения предпринимательского дохода, являются средствами достижения целей предпринимательства [Smirnov, 2014, p. 306].

Соответственно предпринимательством следует признать активность экономических субъектов, приводящую к созданию ценности путем использования возможностей преобразования не только ресурсов, но также факторов, условий, форм, методов, средств и результатов деятельности в новый капитал и обеспечивающую получение предпринимательского дохода как части созданной ценности в форме прибыли, процента, ренты.

Такое уточнение сущности предпринимательства лежит в русле расширения предметного поля, происходящего в этой области научных исследований. А использование показателей прироста различных видов и форм капитала в отдельной компании, регионе и национальной экономике позволяет повысить объективность оценок масштабов развития предпринимательства. На этой основе может быть устранена отмечающаяся фрагментарность исследования проблем предпринимательства [Landstrom et al., 2012, p. 1156].

Познание предпринимательства определяется состоянием объекта, предмета и методов исследования и в историческом аспекте представляет собой движение научной мысли по спирали. Проверенные временем и практикой положения не устраняются, а дополняются и развиваются. На основе формирующихся парадигм и стандартов общенаучного, социального и экономического знания могут быть определены перспективные направления исследования предпринимательства, позволяющие выявить новые стороны его сущности, элементы содержания, отличительные особенности. Одним из таких направлений является учет векторов развития экономики постиндустриального общества. Переход от воздействия хозяйствующих субъектов на измененную природу к их непосредственному взаимодействию в процессе экономической деятельности является главным вектором развития. А само это взаимодействие направляется преимущественно на создание невещественных экономических благ (услуг) для удовлетворения потребностей высшего порядка. В этом

процессе интеллектуальный капитал становится доминирующим видом капитала. Усилия предпринимателей все в большей мере направляются на создание различных форм интеллектуального капитала.

### **Создание нового капитала в предпринимательской деятельности**

Предпринимательство в рыночной экономике — это новаторская, сопровождающаяся риском активность субъектов экономики, состоящая в создании нового капитала в ходе реализации возможностей соответствующего преобразования ресурсов, факторов, условий, форм, методов, средств и результатов экономической деятельности и в получении на этой основе различных форм предпринимательского дохода. Предпринимательством также является осуществляемая экономическими субъектами трансформация (изменение формы, направлений, способов применения) или иное повышение продуктивности ранее созданного капитала с целью получения предпринимательского дохода. Сущность предпринимательства состоит в извлечении дополнительных доходов из процессов создания капитала, повышения его продуктивности. Активный экономический субъект, создающий новый капитал или повышающий продуктивность существующего капитала и получающий дополнительный доход, является предпринимателем.

Новый капитал создается в виде производительного, финансового и интеллектуального капитала. Каждый вид капитала может существовать в разнообразных формах, выполняющих соответствующие функции. Производительный капитал — в формах основного и оборотного, финансовый — в формах денежного и инвестиционного, интеллектуальный — в формах человеческого, организационного и потребительского капитала. Успешная предпринимательская деятельность при всем разнообразии ее проявлений разрешает комплекс противоречий

экономического развития, изменяет экономическую среду, расширяет производственные возможности общества, видоизменяет действие экономических принципов, законов и закономерностей. Но во всех случаях непосредственным результатом предпринимательства является создание нового капитала в той или иной форме.

Д. Берч в книгах «Процесс создания рабочих мест» (1979 г.) и «Создание рабочих мест в Америке» (1987 г.) обосновывает положение о том, что малые компании создают подавляющую часть новых рабочих мест. Позднее, в статье «Газели» (1994 г.), написанной в соавторстве с Д. Медофом, уточняется, что наибольший вклад в создание рабочих мест малым бизнесом в США вносит ограниченное число предпринимательских компаний (так называемые «газели»). В 1993 г. в США «газели» при среднем числе работников в этих компаниях 61 человек обеспечили рабочими местами до 20 млн занятых [Birch, Medoff, 1994]. Очевидно, что создание рабочих мест предпринимательскими компаниями тождественно созданию нового человеческого капитала.

А. Купер [Cooper et al., 1994] в качестве определяющих факторов развития предпринимательства по существу рассматривает четыре различные формы человеческого и финансового капитала: общий человеческий капитал (образование, пол и расу); управленческие навыки предпринимателя и его партнеров; полученные специфические навыки (предыдущий опыт работы); первоначальный финансовый капитал фирмы. А. Купер исследует технологическое предпринимательство, деятельность предприятий-инкубаторов, образование кластеров новых технологических фирм. Определяются преимущества, получаемые предпринимательскими структурами от вхождения в кластер [Cooper, 1973]. В этих случаях учитывается эффект создания предпринимательскими структурами нового технологического и организационного капитала как форм интеллектуального капитала.

Д. Стори связывает предпринимательство с образованием новых фирм, разрабатывает и применяет показатель регионального потенциала предпринимательства (доля малых фирм в регионе, численность управленцев и руководителей, доступность капитала, доля фирм, работающих в отраслях с низкими барьерами входа, распределение доходов) [Storey, 1982], исследует создание рабочих мест, функционирование малых предприятий [Storey, 1994], региональное развитие и государственную политику по отношению к малому бизнесу в Великобритании [Storey, 2000]. Он выделяет новые высокотехнологичные фирмы и обосновывает рекомендации по адресному направлению государственной поддержки на предприятия с высоким потенциалом роста (фактически в адрес инновационного предпринимательства, способного создавать и создающего новый интеллектуальный капитал в формах человеческого, технологического, административного и политического капитала).

Я. Макмиллан в одной из работ определяет предпринимательство как создание нового предприятия [Low, MacMillan, 1988], а в другой — рассматривает корпоративное предпринимательство как создание нового бизнеса в рамках существующих фирм, «процесс, посредством которого сотрудники фирмы создают продукты и рынки, которые в настоящее время отсутствуют в ассортименте этой фирмы» [Venkataraman et al., 1992]. В других работах с его участием [MacMillan et al., 1985a; MacMillan et al., 1985b] значительное внимание уделяется венчурному капиталу и поведению венчурных капиталистов, систематически оценивающих предпринимательские структуры по шести категориям риска: 1) риску конкуренции, 2) невозможности спасения вложенных средств, 3) потери всего вклада, 4) провала менеджмента, 5) провала бизнес-идеи, 6) провала лидерства. Очевидно, что создание нового предприятия и нового бизнеса тождественно созданию различных форм

нового производительного, финансового и интеллектуального капитала.

Г. Олдрич использует парадигму эволюционного процесса, разработанную Д. Кэмпбеллом, и на ее основе решает проблемы, связанные с созданием нового бизнеса [Aldrich, 1999]. Четыре основополагающих процесса (вариация, селекция, удержание, борьба конкурирующих организаций за дефицитные ресурсы) используются в его системе эволюции в качестве исходной точки. При этом борьба ведется за ресурсы и возможности. Для привлечения ресурсов предприниматели используют социальные сети. Новые организации инициируют изменения в обществе. Предприниматели должны устанавливать связи с ресурсами в рамках социальных сетей. В этой концепции можно обнаружить связь предпринимательства с созданием новых форм организационного, социального, сетевого и символического капитала.

Д. Бекаттини в своих работах развивает идеи А. Маршалла о внешней экономии, возникающей за счет роста производства в рамках промышленных районов [Becattini, 1991]. В свое время А. Маршалл на основе наблюдений за процессами в английской промышленности сделал вывод, что в определенных условиях эффективными могут быть две производственные системы: 1) крупномасштабная вертикально интегрированная производственная система, ориентированная на внутреннюю экономию за счет роста производства; 2) производственная система, основанная на взаимодействии многих мелких единиц, специализирующихся на различных фазах производства и расположенных в одной местности. Д. Бекаттини проводит историко-экономический анализ развития района Прато (предместье Флоренции, Италия). Он приводит доказательства того, что промышленные районы являются креативной средой.

Ч. Сейбл и М. Пиор выделяют в индустриальном развитии два раздела. Введение массового производства является первым раз-

делом. Он произошел в девятнадцатом веке. Второй раздел состоялся в период 1970-е — начало 1980-х годов. Массовое производство, большие системы и государственное регулирование экономики стали тормозить промышленные инвестиции и развитие в этот период [Piore, Sabel, 1984]. Две стратегии устойчивого развития оказываются эффективными в изменившихся условиях. Первая стратегия состоит в использовании принципов массового производства и переносе производственного оборудования в страны третьего мира (возможный выбор США и Франции). Вторая стратегия представляет собой возвращение к методам «гибкой специализации» посредством сетевого сотрудничества в рамках групп малых фирм (выбор Италии, Германии, Японии). Рассмотренные подходы Д. Бекаттини, Ч. Сейбла и М. Пиора отражают возрастающее значение создания и использования нового интеллектуального капитала в форме сетевого капитала в предпринимательской деятельности.

Признанный научным сообществом вклад З. Б. Акса и Д. Одретча [Acs, Audretsch, 1990] в развитие теории предпринимательства состоит в обосновании положения о том, что в современном обществе предпринимательская деятельность является двигателем экономического и социального прогресса. Указанные авторы объясняют также парадокс малых фирм. Парадокс состоит в следующем. Малые фирмы все чаще выступают в качестве двигателей экономики. В то же время технологические изменения, происходящие в экономике, основываются на значительных инвестициях, которые способны осуществить крупные компании. Парадокс разрешается предпринимательством следующим образом: инновационная активность повышается в отраслях с высокой долей крупных компаний в результате соответствующей направленности деятельности малых фирм. Таким образом, предпринимательство фактически приравнивается к созданию различных форм нового интеллектуального капитала.

П. Д. Рейнолдс пишет, что предпринимательством является «любая попытка создания нового бизнеса или компании (индивидуальная трудовая деятельность, новая коммерческая организация, расширение уже существующего бизнеса), предпринятая отдельным лицом, группой лиц или ранее существовавшими компаниями». На основе результатов проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» П. Д. Рейнолдс показывает, что предпринимательство как создание новых фирм является важным социально-экономическим феноменом [Reynolds, Autio, 2005]. До 500 млн человек в разных странах мира вовлечены в создание таких фирм или в управление ими [Reynolds et al., 2004]. Новые фирмы выступают инициаторами и участниками экономических изменений. Активный предпринимательский сектор является условием будущего развития любой страны. Очевидно, что создание нового бизнеса, новая индивидуальная деятельность, новая коммерческая организация, расширение существующего бизнеса сопровождаются созданием нового производительного, финансового и интеллектуального капитала в различных формах.

В. Гартнер отмечает, что многообразие типов создаваемых фирм, разнообразие субъектов и способов действий является существенной характеристикой предпринимательства [Gartner, 1988, p. 18]. Вариативность заложена в природу предпринимательства. Предпринимательство «само по себе есть нечто, связанное с пониманием природы изменений» [Gartner, 2004, p. 46]. В основе указанных процессов лежит создание нового интеллектуального капитала в форме организационного капитала.

Б. Йоханниссон показывает, что предпринимательство является особой социальной практикой. Эта практика может быть понята в определенном контексте, задающем ей соответствующие условия. А локализуется она в исследовательском поле, включающем понятия сетей, промышленных округов, регионов, локальных сообществ

[Johannisson, 1995]. В этом случае предпринимательство связывают с созданием нового интеллектуального капитала в форме социального капитала.

С. Шейн указывает на важность многостороннего подхода к изучению предпринимательства. Он отмечает, что предпринимательство требует человеческого капитала, обосновывает перенос внимания с индивидуальных характеристик субъекта предпринимательства на предпринимательство как таковое, доказывает значимость предпринимательских возможностей. С. Шейн определяет предпринимательство как взаимосвязь причин развития процесса зарождения новой и в определенной степени инновационной экономической деятельности, вне зависимости от организационного контекста и формы собственности. Он показывает взаимосвязь предпринимательства с франчайзингом, изучает отношения между предпринимателями и венчурными капиталистами, исследует международное и академическое предпринимательство [Shane, 2003]. С. Шейн и С. Венкатараман [Shane, Venkataraman, 2001] считают, что предпринимательство не всегда требует создания новых организаций. Эти авторы формулируют дальнейшие направления исследований в области предпринимательства, которые предполагают поиск ответов на вопросы: почему, когда и как были воплощены возможности для создания новых товаров и услуг; почему, когда и как именно эти хозяйствующие субъекты, а не другие обнаружили и реализовали эти возможности; почему, когда и как были использованы разные способы реализации этих возможностей; каковы результаты процесса реализации предпринимательских возможностей? В основе многостороннего подхода С. Шейна и С. Венкатарамана к изучению предпринимательства лежат процессы создания нового производительного, финансового и интеллектуального капитала в разнообразных формах.

Й. Лернер со своими соавторами показывает тесную связь между венчурным капита-

Таблица 1. Создание нового капитала предпринимательскими фирмами

Table 1. Creating a new capital in entrepreneurial firms

Авторы	Характеристики предпринимательства	Вид и форма создаваемого нового капитала
Д. Берч	Новые, преимущественно малые фирмы, осуществляющие инновации, становятся драйверами экономического роста	Интеллектуальный капитал в форме человеческого капитала
А. Купер	Факторами развития предпринимательства являются четыре различные формы человеческого и финансового капитала: общий человеческий капитал; управленческие навыки предпринимателя и его партнеров; полученные специфические навыки; первоначальный финансовый капитал фирмы	Интеллектуальный капитал в формах человеческого и организационного капитала; финансовый капитал в форме первоначального капитала
Д. Стори	Региональный потенциал предпринимательства определяется долей малых фирм в регионе, численностью управленцев и руководителей, доступностью капитала, долей фирм, работающих в отраслях с низкими барьерами входа, распределением доходов. Государственная поддержка должна направляться на предприятия с высоким потенциалом роста	Интеллектуальный капитал в формах человеческого, технологического, административного, политического капитала
Я. Макмиллан	Предпринимательство — это создание нового предприятия. Корпоративное предпринимательство — это создание нового бизнеса в рамках существующих фирм	Производительный, финансовый и интеллектуальный капитал в разнообразных формах
Г. Олдрич	В создании нового бизнеса используются четыре процесса (вариация, селекция, удерживание, борьба конкурирующих организаций за дефицитные ресурсы), для привлечения ресурсов предприниматели используют социальные сети	Интеллектуальный капитал в формах организационного, социального, сетевого и символического капитала
З. Б. Акс и Д. Одретч	В современном обществе предпринимательская деятельность является двигателем экономического и социального прогресса; инновационная активность повышается в отраслях с высокой долей крупных компаний в результате соответствующей направленности деятельности малых предпринимательских фирм	Интеллектуальный капитал в различных формах
П. Д. Рейнолдс	Предпринимательством является «любая попытка создания нового бизнеса или компании, предпринятая отдельным лицом, группой лиц или ранее существовавшими компаниями»	Производительный, финансовый и интеллектуальный капитал в различных формах
В. Гартнер	Существенной характеристикой предпринимательства является многообразие типов создаваемых фирм, разнообразие субъектов и способов действий	Интеллектуальный капитал в форме организационного капитала
Б. Йоханниссон	Предпринимательство является особой социальной практикой	Интеллектуальный капитал в форме социального капитала
С. Шейн, С. Венкатараман	Предпринимательство — это взаимосвязь причин развития процесса зарождения новой и в определенной степени инновационной экономической деятельности вне зависимости от организационного контекста и формы собственности	Производительный, финансовый и интеллектуальный капитал в разнообразных формах
Й. Лернер и С. Кортам	Предпринимательство тесно связано с венчурным капиталом и инновациями	Финансовый и интеллектуальный капитал в различных формах

лом, инновациями и предпринимательством. Венчурный капитал играет существенную роль в финансировании быстрорастущих высокотехнологичных предпринимательских фирм [Kortum, Lerner, 2000]. Для понимания воздействия венчурного капитала на экономику рассматриваются все стадии венчурного цикла (привлечение финансовых ресурсов, инвестиции, мониторинг, создание добавленной ценности, выход из проекта, привлечение новых финансовых ресурсов). Предпринимательство становится составной частью мейнстрима в области экономики и финансов в значительной мере благодаря этим исследованиям. Общей основой венчурного капитала, инноваций и предпринимательства является создание нового финансового и интеллектуального капитала в различных формах.

Создание нового капитала предпринимательскими фирмами показано в табл. 1.

Российские специалисты отмечают, что предпринимательской фирме для создания конкурентных преимуществ необходимы особые ресурсы. Эти ресурсы должны иметь стоимостную стабильность, дефицитность, трудность имитации и замещения [Белкин, Хлыстова, 2013, С. 41]. Все эти признаки в наибольшей степени присущи новому капиталу.

Исследователи приближаются к пониманию различий между бизнесом и предпринимательством. Эти различия легко обнаружить, если ввести в анализ процессы создания нового капитала. Так, по мнению Р. Скейза сохранение дохода является целью бизнесмена, а увеличение прибыли и рост фирмы являются целями предпринимателя [Scase, 2003]. Бизнесмену не требуется создавать новый капитал для сохранения дохода, он может обойтись и существующим капиталом. Предприниматель же создает новый капитал для увеличения прибыли и обеспечения экономического роста фирмы.

Предпринимательство действительно отличается от бизнеса. Бизнес — это процесс использования производственных ресурсов для создания обладающих стоимостью эконо-

номических благ, позволяющий экономическому субъекту получать в условиях рынка обычные доходы. Бизнес лежит в основе предпринимательства и является самостоятельной экономической деятельностью, осуществляющейся в условиях допустимого риска. Бизнесмену в этом случае грозит потеря части прибыли. Предпринимательство же — это бизнес, осуществляющийся в условиях повышенного риска. Предприниматель, создающий новый капитал, может потерять не только прибыль, но и часть капитала.

## Заключение

Сущность предпринимательства состоит в создании нового капитала и в получении на этой основе предпринимательского дохода. Создание нового капитала в какой-либо форме является неотъемлемым признаком любой предпринимательской деятельности.

Это положение является экономическим основанием логической линии углубления научных представлений о предпринимательстве. В результате различные подходы к предпринимательству (фрагменты предметного поля исследования предпринимательства) могут стать элементами общей теории предпринимательства, дополняющими друг друга, а не противоречащими друг другу.

Такое понимание предпринимательства позволяет продвинуться вперед в его исследовании и в практическом применении полученного знания. Использование в научном анализе предпринимательства характеристик и показателей нового капитала позволит более точно определить процессы создания предпринимательских организаций, измерить и оценить уровень развития предпринимательства в различных сферах экономики. На такой основе можно разграничить традиционный бизнес и рискованное предпринимательство в целях совершенствования их государственного и рыночного регулирования.

Успешная предпринимательская деятельность разрешает комплекс противоречий

экономического развития, изменяет экономическую среду, расширяет производственные возможности общества. Требуется дальнейшие исследования этих процессов и способов создания предпринимателями разнообразных форм нового капитала.

### Список литературы

1. Белкин В. Г., Хлыстова О. В. Динамические способности как фактор конкурентоспособности предпринимательских структур // Менеджмент в России и за рубежом. 2013. №4. С. 35–43.
2. Белкин В. Г., Хлыстова О. В. Эволюция механизма и инструментов стратегического управления предпринимательской структурой // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. №4 (96). С. 144–152.
3. Гаффорова Е. Б. Вопросы создания единой системы менеджмента предприятия на основе качества // Проблемы управления. 2006. №3. С. 43–47.
4. Коваленко А. И., Зарецких С. А. Дискуссия о профессионально-ориентированном подходе к предпринимательству // Современная конкуренция. 2012. Т. 6. №3 (33). С. 3–8.
5. Меркушова Н. И., Терентьев А. Е. Перспективы и проблемы формирования интегрированных систем менеджмента на предприятиях // Управление экономическими системами : электронный научный журнал. URL: <http://www.uecs.ru>. 2012. №1.
6. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги // THESIS. 1993. Вып. 2. Т. 1. С. 10–17.
7. Рубин Ю. Б. Российское предпринимательство как направление российского образования // Современная конкуренция. 2012. Т. 6. №6 (36). С. 5–8.
8. Широкова Г. В. Управление предпринимательской фирмой: учебник. СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента», 2011. — 384 с.
9. Широкова Г. В. Предпринимательская ориентация: истоки концепции и основные подходы к исследованию. // Российский журнал менеджмента. 2012. Т. 10. №3. С. 55–72.
10. Широкова Г. В., Богатырева К. А., Галкина Т. А. Эффектуация и каузация: взаимосвязь университетской инфраструктуры и выбора типа поведения в процессе создания бизнеса студентами-предпринимателями // Российский журнал менеджмента. 2014. Т. 12. №3. С. 59–86.
11. Acs Z. J., Audretsch D. B. Innovation and Small Firms: Cambridge, MA MIT University Press, 1990.
12. Aidis R., Estrin S. and Mickiewicz T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no. 6, November, pp. 656–672.
13. Aldrich H. E. Organizations Evolving. Thousand Oaks: Sage, 1999.
14. Aldridge T. T., Audretsch D. The Bayh-Dole Act and Scientist Entrepreneurship. *Research Policy*, 2011, vol. 40, no. 8, October, pp. 1058–1067.
15. Aldrich H., Zimmer C. Entrepreneurship Through Social Networks. Sexton D., Smilor R. (rds.) The Art and Science of Entrepreneurship: Cambridge, MS: 1986. pp. 3–23.
16. Audretsch D. B., Baumol W. J., Burke A. E. Competition Policy in Dynamic Markets. *International Journal of Industrial Organization*, 2001, vol. 19, no. 3, pp. 613–634.
17. Baumol W. J. Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 1968, vol. 58, no. 2, pp. 64–71.
18. Baumol W. J. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Review*, 1982, vol. 72, no. 1, pp. 1–15.
19. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, no. 5, pp. 893–921.
20. Baumol W. J. Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
21. Baumol W. J. The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002.
22. Becattini G. The Industrial District as a Creative Milieu. Industrial Change and Regional Development: the Transformation of New Industrial Spaces. Eds G. Benko, M. Dunford, London: Belhaven Press, 1991.
23. Birch D. L., Medoff J. Gazelles. Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation. Eds L. C. Solomon, A. R. Levenson. Boulder Westview Press, 1994.
24. Cooper A. C., Gimeno-Gascon J. F., Woo C. Y. Initial Human and Financial Capital as Predictors of

- New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 1994, vol. 9, no. 5, pp. 371–395.
25. Cooper A. C. Technical Entrepreneurship: What Do We Know? *R&D Management*, 1973, vol. 3, no. 2, pp. 59–64.
  26. Covin J. G., Slevin D. P. Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 1989, vol. 10, no. 1, pp. 75–87.
  27. Davidson P., Delmar F., Wiklund J. Entrepreneurship as growth; growth as entrepreneurship. In: Davidson P., Delmar F., Wiklund J. (eds.). *Entrepreneurship and the Growth of the Firms*. Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK; Northampton: MA, USA, 2006. P. 21–35.
  28. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*, 1995, vol. 14, no. 1, pp. 14–19.
  29. Gartner W. «Who is an entrepreneur?» Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 1988, vol. 12, no. 4, pp. 11–32.
  30. Gartner W. B. The Edge Defined the (W) hole: Saying What Entrepreneurship Is (Not). Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship. Eds D. Hjorth, Ch. Steyaert. Cheltenham: Edward Elgar, 2004. P. 245–254.
  31. Gartner W. B., Shane S. A. Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, 1995, vol. 10, no. 4, July, pp. 283–301.
  32. Granovetter M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 1973, vol. 78, no. 6, pp. 1360–1380.
  33. Johannisson B. Entrepreneurial. Networking in the Scandinavian Context: Theoretical and Empirical Positioning. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1995, vol. 7, no. 3, pp. 189–192.
  34. Kirzner I. M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
  35. Kirzner I. M. *Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago; London: University of Chicago Press, 1979.
  36. Kirzner I. M. The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth. *Encyclopedia of Entrepreneurship*, eds C. A. Kent, D. L. Sexton, K. H. Vesper. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1982.
  37. Kirzner I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 1997, vol. 35, no. 1, pp. 60–85.
  38. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation. *RAND Journal of Economics*, 2000, vol. 31, no. 4, pp. 674–692.
  39. Kressel H., Lento T. V. *Entrepreneurship in the Global Economy: Engine for Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012. — 266 p.
  40. Landstrom H., Benner M. Entrepreneurship research: a history of scholarly migration. In: Landström, H., Lohrke, F. (Eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Edward Elgar, Cheltenham, 2010. P. 15–45.
  41. Landstrom H., Harirchi G., Astrom F. Entrepreneurship: Exploring the knowledge base. *Research Policy*, 2012, vol. 41, pp. 1154–1181.
  42. Low M., MacMillan I. Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges. *Journal of Management*, 1988, vol. 14, p. 141.
  43. Lumpkin G. T., Dess G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 1996, vol. 21, no. 1, pp. 135–172.
  44. MacMillan I. C., Siegel R., Subba Narasimha P. N. Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals. *Journal of Business Venturing*, 1985a, vol. 1, no. 1, pp. 119–128.
  45. MacMillan I. C., Siegel R., Subba Narasimha P. N. Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, 1985b. P. 126–141.
  46. Miller D. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 1983, vol. 29, no. 7, pp. 770–791.
  47. Mortazavi S. H., Bahrami M. Integrated Approach to Entrepreneurship — Knowledge based Economy: A Conceptual Model. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 2012, vol. 41, pp. 281–287.
  48. Naudé W. Entrepreneurship in Economic Development, UNU-WIDER, Research Paper. 2008, No. 20, p. 47.

49. Piore V. J., Sabel C. F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Book, 1984.
50. Reynolds P., Autio E. Global Entrepreneurship Monitor: Data collection, design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 205–231.
51. Reynolds P. D., Bygrave W. D., Autio E. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2003 Summary Report* Babson Park, MA: Babson College, 2004.
52. Sarasvathy S. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 2001, vol. 26, no. 2, pp. 243–263.
53. Scase R. Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implication for the SME sector. McIntyre R., Dallago R. (eds.). *Small and Medium Enterprises in Transition Economies*. McMillan: London, 2003. P. 64–77.
54. Shane S. (ed.). *Economic Development through Entrepreneurship. Government, University and Business Linkages*, Edward Elgar, Cheltenham, 2005. — 265 p.
55. Shane S. A. *General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.
56. Shane S., Venkataraman S. Entrepreneurship as a Field of Research: A Response to Zahra and Dess, Singh, and Erikson. *Academy of Management Review*, 2001, vol. 26. no. 1, pp. 13–16.
57. Schumpeter J. A. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1934.
58. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Row, N. Y., 1942.
59. Smirnov V. P. Using scientific reflection in the study of entrepreneurship. *Life Science Journal*, 2014, vol. 11, no. 9s, pp. 303–306.
60. Stevenson H., Jarillo J. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 1990, vol. 11, pp. 17–27.
61. Storey D. J. *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Routledge, 1982.
62. Storey D. J. *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge, 1994.
63. Storey D. J. Six Steps to Heaven Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies. *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Eds D. L. Sexton, H. Landstrom. Oxford: Blackwell, 2000.
64. Toma S-G., Grigore A-M., Marinescu P. Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 2014, vol. 8, pp. 436–443.
65. Venkataraman S. The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. Katz J., Brockhaus J. (eds.). *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*. Vol. 3. JAI Press: Greenwich, CT, 1997. — 132 p.
66. Venkataraman S., MacMillan I. C., McGrath R. G. *Progress in Research on Corporate Venturing. The State of the Art of Entrepreneurship*. Eds D. L. Sexton, J. D. Kasarda, Boston: PWS-Kent, 1992. — 488 p.
67. Williamson O. 1995. *The Vertical Integration of Production: Reflections on the Failure of the Market. Theory of the Firm*. Ed. VM Galperin. SPb: The School of Economics. P. 534.

## References

1. Belkin V. G., Khlystova O.V. Dynamic capabilities as a factor of competitiveness of enterprises. *Management in Russia and abroad journal*, 2013, vol. 4, pp. 35–43.
2. Belkin V. G., Khlystova O. V. Evolution of the mechanism and tools of entrepreneurial structure strategic management. *Izvestiya of Irkutsk state economics academy*, 2014, vol. 4, no. 96, pp. 144–152.
3. Gafforova E. B. The problems of unified quality-based enterprise management system development. *Control Sciences*, 2006, vol. 3, pp. 43–47.
4. Kovalenko A. I., Zaretskyh S. A. Discussion of professional-oriented approach to entrepreneurship. *Journal of Modern Competition*, 2012, vol. 6, no. 3 (33), pp. 3–8.
5. Merkushova N. I., Terent'ev A. E. Prospects and challenges of making integrated management systems in the enterprises. *Management of economic systems*, 2012, vol. 1. URL: <http://www.uecs.ru>.
6. Polanyi K. The Self-regulating market and fictitious commodities: labor, land and money. *THESIS*, 1993, issue 2, no. 1, pp. 10–17.
7. Rubin Yu. B. Russian entrepreneurship as area of russian education. *Journal of Modern Competition*, 2012, vol. 6, no. 6 (36), pp. 5–8.

8. Shirokova G. V. *Upravlenie predprinimatel'skoj firmoj: uchebnyk* [Management of entrepreneurial firms: a textbook]. St Petersburg.: Izd-vo «Vysshaya shkola menedzhmenta» — Publishing House of the «Graduate School of Management», 2011. 384 p.
9. Shirokova G. V. Entrepreneurial Orientation: Origins of the Concept and the Main Research Approaches. *Russian Management Journal*, 2012, vol. 10, no. 3, pp. 55–72.
10. Shirokova G. V., Bogatyreva K. A., Galkina T. A. Effectuation and Causation: Relationship Between University Infrastructure and Behavioral Choice In New Venture Creation by Student-Entrepreneurs. *Russian Management Journal*, 2014, vol. 12, no. 3, pp. 59–86.
11. Acs Z. J., Audretsch D. B. *Innovation and Small Firms*. Cambridge, MA MIT University Press, 1990.
12. Aidis R., Estrin S. and Mickiewicz T. Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 2008, vol. 23, no. 6, November, pp. 656–672.
13. Aldrich H. E. *Organizations Evolving*. Thousand Oaks: Sage, 1999.
14. Aldridge T. T., Audretsch D. The Bayh-Dole Act and Scientist Entrepreneurship. *Research Policy*, 2011, vol. 40, no. 8, October, pp. 1058–1067.
15. Aldrich H., Zimmer C. *Entrepreneurship Through Social Networks*. Sexton D., Smilor R. (rds.) The Art and Science of Entrepreneurship: Cambridge. MS: 1986, pp. 3–23
16. Audretsch D. B., Baumol W. J., Burke A. E. Competition Policy in Dynamic Markets. *International Journal of Industrial Organization*, 2001, vol. 19, no. 3, pp. 613–634.
17. Baumol W. J. Entrepreneurship in Economic Theory. *American Economic Review*, 1968, vol. 58, no. 2, pp. 64–71.
18. Baumol W. J. Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. *American Economic Review*, 1982, vol. 72, no. 1, pp. 1–15.
19. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive. *Journal of Political Economy*, 1990, vol. 98, no. 5, pp. 893–921.
20. Baumol W. J. *Entrepreneurship, Management and the Structure of Payoffs*. Cambridge, MA: MIT Press, 1993.
21. Baumol W. J. *The Free-Market Innovation Machine: Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2002.
22. Becattini G. *The Industrial District as a Creative Milieu. Industrial Change and Regional Development: the Transformation of New Industrial Spaces*. Eds G. Benko, M. Dunford, London: Belhaven Press, 1991.
23. Birch D. L. Medoff J. *Gazelles. Labor Markets, Employment Policy, and Job Creation*. Eds L. C. Solomon, A. R. Levenson. Boulder Westview Press, 1994.
24. Cooper A. C., Gimeno-Gascon J. F., Woo C. Y. Initial Human and Financial Capital as Predictors of New Venture Performance. *Journal of Business Venturing*, 1994, vol. 9, no. 5, pp. 371–395.
25. Cooper A. C. Technical Entrepreneurship: What Do We Know? *R&D Management*, 1973, vol. 3, no. 2, pp. 59–64.
26. Covin J. G., Slevin D. P. Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 1989, vol. 10, no. 1, pp. 75–87.
27. Davidson P., Delmar F., Wiklund J. Entrepreneurship as growth; growth as entrepreneurship. In: Davidson P., Delmar F., Wiklund J. (eds.). *Entrepreneurship and the Growth of the Firms*. Edward Elgar Publishing: Cheltenham, UK; Northampton: MA, USA, 2000, pp. 21–35.
28. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*, 1995, vol. 14, no. 1, pp. 14–19.
29. Gartner W. «Who is an entrepreneur?» Is the wrong question. *American Journal of Small Business*, 1988, vol. 12, no. 4, pp. 11–32.
30. Gartner W. B. The Edge Defined the (W) hole: Saying What Entrepreneurship Is (Not). Narrative and Discursive Approaches in Entrepreneurship. Eds D. Hjorth, Ch. Steyaert. Cheltenham: Edward Elgar, 2004, p. 245–254.
31. Gartner W. B., Shane S. A. Measuring entrepreneurship over time. *Journal of Business Venturing*, 1995, vol. 10, no. 4, July, pp. 283–301.
32. Granovetter M. The strength of weak ties. *American Journal of Sociology*, 1973, vol. 78, no. 6, pp. 1360–1380.

33. Johannisson B. Entrepreneurial Networking in the Scandinavian Context: Theoretical and Empirical Positioning. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1995, vol. 7, no. 3, pp. 189–192.
34. Kirzner I. M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press, 1973.
35. Kirzner I. M. *Perception, Opportunity and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*. Chicago; London: University of Chicago Press, 1979.
36. Kirzner I. M. *The Theory of Entrepreneurship in Economic Growth*. Encyclopedia of Entrepreneurship. Eds C. A. Kent, D. L. Sexton, K. H. Vesper. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall, 1982.
37. Kirzner I. M. Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, 1997, vol. 35, no. 1, pp. 60–85.
38. Kortum S., Lerner J. Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation. *Rand Journal of Economics*, 2000, vol. 31, no. 4, pp. 674–692.
39. Kressel H., Lento T. V. *Entrepreneurship in the Global Economy: Engine for Economic Growth*, Cambridge University Press, Cambridge, 2012. 266 p.
40. Landstrom H., Benner M. *Entrepreneurship research: a history of scholarly migration*. In: Landström, H., Lohrke, F. (Eds.), *Historical Foundations of Entrepreneurship Research*. Edward Elgar, Cheltenham, 2010, p. 15–45.
41. Landstrom H., Harirchi G., Astrom F. *Entrepreneurship: Exploring the knowledge base*. Research Policy, 2012, vol. 41, pp. 1154–1181.
42. Low M., MacMillan I. *Entrepreneurship: Past Research and Future Challenges*. *Journal of Management*, 1988, vol. 14, p. 141.
43. Lumpkin G. T., Dess G. G. Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance. *Academy of Management Review*, 1996, vol. 21, no. 1, pp. 135–172.
44. MacMillan I. C., Siegel R., Subba Narasimha P. N. Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals. *Journal of Business Venturing*, 1985a, vol. 1, no. 1, pp. 119–128.
45. MacMillan I. C., Siegel R., Subba Narasimha P. N. Criteria Used by Venture Capitalists to Evaluate New Venture Proposals. *Frontiers of Entrepreneurship Research*. Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies, Babson College, 1985b, p. 126–141.
46. Miller D. The correlates of entrepreneurship in three types of firms. *Management Science*, 1983, vol. 29, no. 7, pp. 770–791.
47. Mortazavi S. H., Bahrami M. Integrated Approach to Entrepreneurship — Knowledge based Economy: A Conceptual Model. *Procedia — Social and Behavioral Sciences Journal*, 2012, vol. 41, pp. 281–287.
48. Naudé, W. *Entrepreneurship in Economic Development*, UNU-WIDER, *Research Paper*. 2008. No. 20, p. 47.
49. Piore V. J., Sabel C. F. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. N.Y.: Basic Book, 1984.
50. Reynolds P., Autio E. *Global Entrepreneurship Monitor: Data collection, design and implementation 1998–2003*. *Small Business Economics*, 2005, vol. 24, no. 3, pp. 205–231.
51. Reynolds P. D., Bygrave W. D., Autio E. et al. *Global Entrepreneurship Monitor: 2003 Summary Report* Babson Park, MA: Babson College. 2004.
52. Sarasvathy S. Causation and effectuation: toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 2001, vol. 26, no. 2, pp. 243–263.
53. Scase R. Entrepreneurship and proprietorship in transition: policy implication for the SME sector. McIntyre R., Dallago R. (eds.). *Small and Medium Enterprises in Transition Economies*. McMillan: London, 2003, pp. 64–77.
54. Shane S. (ed.). *Economic Development through Entrepreneurship*. Government, University and Business Linkages», Edward Elgar, Cheltenham, 2005. 265 p.
55. Shane S. A. *General Theory of Entrepreneurship: The Individual-Opportunity Nexus*. Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2003.
56. Shane S., Venkataraman S. Entrepreneurship as a Field of Research: A Response to Zahra and Dess, Singh, and Erikson. *Academy of Management Review*, 2001, vol. 26, no. 1, pp. 13–16.
57. Schumpeter J. A. *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1934.
58. Schumpeter J. A. *Capitalism, Socialism and Democracy*. Harper & Row, N. Y., 1942.

59. Smirnov V. P. Using scientific reflection in the study of entrepreneurship. *Life Science Journal*, 2014, vol. 11, no. 9s, pp. 303–306.
60. Stevenson H., Jarillo J. A paradigm of entrepreneurship: Entrepreneurial management. *Strategic Management Journal*, 1990, vol. 11, pp. 17–27.
61. Storey D. J. *Entrepreneurship and the New Firm*. London: Routledge, 1982.
62. Storey D. J. *Understanding the Small Business Sector*. London: Routledge, 1994.
63. Storey D. J. Six Steps to Heaven Evaluating the Impact of Public Policies to Support Small Businesses in Developed Economies. *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Eds D. L. Sexton, H. Landstrom. Oxford: Blackwell, 2000.
64. Toma S-G., Grigore A-M., Marinescu P. Economic Development and Entrepreneurship. *Procedia Economics and Finance*, 2014, vol. 8, pp. 436–443.
65. Venkataraman S. The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. Katz J., Brockhaus J. (eds.). *Advances in Entrepreneurship, Firm Emergence, and Growth*. Vol. 3. JAI Press: Greenwich, CT, 1997. 132 p.
66. Venkataraman S, MacMillan I. C., McGrath R. G. *Progress in Research on Corporate Venturing. The State of the Art of Entrepreneurship*. Eds D. L. Sexton, J. D. Kasarda, Boston: PWS-Kent, 1992. 488 p.
67. Williamson O. *The Vertical Integration of Production: Reflections on the Failure of the Market. Theory of the Firm*. Ed. VM Galperin. SPb: The School of Economics, 1995, p. 534.

---

V. Smirnov, Far Eastern Federal University (FEFU), Vladivostok, Russia, [via102@yandex.ru](mailto:via102@yandex.ru)

## The theoretical basis of modern researching entrepreneurship

**Abstract.** The article discusses various approaches to the study of entrepreneurship. Identified the most significant characteristics of entrepreneurship. Applied an integrative approach to the study of entrepreneurship. On this basis it was concluded that entrepreneurship is an innovative, accompanied by the risk of the activity of economic agents aimed at creating opportunities for the creation of new capital and to receive on this basis various forms of entrepreneurial income. The essence of entrepreneurship is to extract additional revenue from the processes of creation of capital, increasing its productivity. Active economic entity is an entrepreneur if he creates a new capital and generates additional income. The new capital is created in the form of productive, financial and intellectual capital. Each type of capital may exist in a variety of forms that perform corresponding functions. New understanding of entrepreneurship will allow to bring together different views about it and to define more precisely the process of creating entrepreneurial organizations to measure and evaluate the level of development of entrepreneurship in different sectors of the economy. It is shown that the efforts of specialists should be directed to the study of the changes of the economic environment and ways to create various forms of new capital.

**Keywords:** entrepreneurship, new capital, entrepreneurial income, integrative approach, value creation, capacity utilization.

**About author:** V. Smirnov, PhD in Economics

### For citation:

Smirnov V. The theoretical basis of modern researching entrepreneurship. *Journal of Modern Competition*, 2015, vol. 9, no. 1 (49), pp. 5–21 (in Russian).