

Гаврилина Д. Н., Алимуратов М. К.

Научные и философские основы предпринимательства как стратегической деятельности экономических субъектов

Гаврилина Дарья Николаевна

Московская школа экономики МГУ им. М. В. Ломоносова (Москва)
 Ассистент кафедры финансовой стратегии
 dariagavrilina23@gmail.com

Алимуратов Мурад Камилович

Московская школа экономики МГУ им. М. В. Ломоносова (Москва)
 Доцент кафедры финансовой стратегии, заместитель заведующего кафедрой
 Кандидат экономических наук
 alimuradov@mse-msu.ru

РЕФЕРАТ

В статье проанализированы фундаментальные научные и философские основы теории предпринимательства. Рассматриваются сущность и содержание понятия «предпринимательство» в зарубежной и отечественной экономической литературе. Исследуется происхождение термина и его эволюция в процессе формирования и развития экономической мысли. Описываются стратегические аспекты поведения предпринимателя, трансформация стратегической роли предпринимателя в результате развития экономических систем.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА

предпринимательство, предприниматель, стратегическое видение, предприятие, инновации, риск, неопределенность, управление

Gavrilina D. N., Alimuradov M. K.

Scientific and Philosophic Bases of Entrepreneurship as Kind of Strategic Activity

Gavrilina Daria Nikolaevna

Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University (Russian Federation)
 Assistant of the Chair of Financial Strategy
 dariagavrilina23@gmail.com

Alimuradov Murad Kamilovich

Moscow School of Economics of Lomonosov Moscow State University (Russian Federation)
 Associate Professor of the Chair of Financial Strategy, Deputy Head of the Chair
 PhD in Economics
 alimuradov@mse-msu.ru

ABSTRACT

Fundamental scientific and philosophic bases of entrepreneurship theory are analyzed in the article. The substance of the definition «entrepreneurship» in the foreign and national literature is examined. The origin of the term and his evolution through the process of the economic thought formation and development are investigated. Strategic aspects of entrepreneur behavior and transformation of entrepreneur strategic role throughout the process of economic system development are described.

KEYWORDS

entrepreneurship, entrepreneur, strategic vision, enterprise, innovation, risk, uncertainty, management

Развитие понятия предпринимательства происходило под влиянием работ отечественных и зарубежных специалистов в области экономики, политологии и истории. Тем не менее до сих пор в экономической теории не существует единого определения понятия «предпринимательство». Это связано с тем, что сущность и содержание, вкладываемые в данное понятие, постоянно менялись и продолжают эволюционировать в процессе формирования и развития экономической мысли.

Развитие теории предпринимательства осуществлялось по ряду направлений. Представители одного направления (Р. Кантильон, А. Смит, А. Тюрго, И. Тюнен, Ф. Найт, Г. Мангольдт и др.) связывают деятельность предпринимателя с риском. Родоначальником данного направления считается французский экономист Ричард Кантильон (ок. 1680–1734), который в своей работе «*Essai sur la nature du commerce en général*» (1755) впервые ввел понятие «предприниматель». Он определял предпринимателя как индивида, склонного к риску в связи с существованием неопределенности на рынке, возникающей из-за конкуренции и смены стратегических приоритетов потребителей, с целью получения потенциальной прибыли в результате деятельности — «купить по определенной цене, чтобы продать по неопределенной цене» [14, с. 75]. Экономисты данного периода рассматривали предпринимателя как собственника капитала.

Так, по мнению английских ученых-экономистов Адама Смита (1723–1790) и Д. Рикардо (1772–1823), предприниматель, являясь собственником капитала, ради реализации стратегической коммерческой идеи и получения прибыли, идет на риск, а предпринимательская прибыль и есть компенсация собственника за риск. В учениях Смита предприниматель-капиталист преследовал лишь собственные интересы и действовал по принципу: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе» [9, с. 77].

Французский экономист Анн Робер Жак Тюрго (1727–1781) так же, как и А. Смит, Д. Рикардо, рассматривал предпринимателя как владельца капитала (капиталиста). Он считал, что, вкладывая в производство, капиталист «должен получить заработную плату за свой труд, за свои заботы, свой риск и даже за свое искусство; ибо несомненно, что при одинаковой прибыли он предпочел бы жить, совершенно не трудясь, на доходы с земли, которую мог бы приобрести на тот же капитал» [11].

Далее идею Кантильона о связи предпринимателя с риском продолжил немецкий экономист Иоганн Генрих фон Тюнен (1783–1850). В работе «*Изолированное государство*» он разделял два вида риска: риск, который можно посчитать и непредсказуемый, неисчислимый риск. «Не существует такой страховой компании, которая застрахует от любого вида риска, связанного с бизнесом. Всегда часть риска должен брать на себя предприниматель» [23, с. 246]. Тюнен упоминал в своих работах о том, что необходимо учитывать в предпринимательской деятельности функцию нововведений («поскольку предприниматель является изобретателем и исследователем в своей области» [23, с. 302]), однако подразумевал под этим совсем небольшие производственные усовершенствования. Неудивительно, так как в то время экономическая мысль анализировала предпринимателя сквозь призму статистического анализа, который характеризовал предпринимателя как «предусмотрительного, осторожного, не слишком одаренного воображением человека, скорее приспособляющегося к обстоятельствам, чем вызывающего их изменения» [22, с. 8, 9].

Немецкий экономист Г. фон Мангольдт (1824–1868) в своей работе «*Учение о предпринимательской прибыли*» разделил предпринимательскую деятельность на «производство на заказ» и на «производство на рынок». Тем самым обосновал существование различных степеней риска для предпринимателя. Когда предприниматель производит на заказ, его доход считается гарантированным, так как ему известны такие факты, как сколько, кому и по какой цене произвести продукцию. Таким образом, риск является минимальным или вообще нивелируется. Тем самым

устраняется фактор неопределенности производства для предпринимателя. Случай производства на рынок имеет диаметрально противоположную картину. Появляется неопределенность в связи с не выявленным спросом и неизвестной ценой, т. е. появляется фактор риска для предпринимателя. Мангольдт считал правильным оценивать риск в динамике, т. е. предприниматель, принимая стратегические решения, обязательно должен учесть фактор времени.

Продолжая идею о зависимости предпринимательской деятельности от фактора риска, американский экономист Фрэнк Хайнеман Найт (1885–1972) внес весомый вклад в развитие теории предпринимательства. В своей работе «Риск, неопределенность и прибыль» Найт развивает идею Тюнена о существовании исчисляемого и неисчисляемого риска для предпринимателя. Он использует «термин «риск» для обозначения первого типа неопределенности и собственно термин «неопределенность» — для второго» [7, с. 26]. Доход предпринимателя, по мнению Найта, связан только со вторым видом риска, который нельзя никак застраховать. Однако Найт считал, что «если бы не неопределенность, вообще бы не было бы настоящей прибыли, зарабатываемой фирмами, а был лишь нормальный доход, необходимый для выплаты конкурентного уровня процентной ставки кредитора» [12, с. 63]. Предпринимателем, по Найту, является человек, берущий на себя бремя подлинной неопределенности и избавляющий от него своих «поставщиков». Он несет полную ответственность за то, что собственники ресурсов получают их рыночную цену.

Английский экономист Дж. М. Кейнс (1883–1946), основатель кейнсианского направления в экономической теории, также связывал предпринимателя с риском. Он рассматривал предпринимателя как экономического агента, который непосредственно занимается производством и выступает в качестве инвестора, предпринимательская деятельность которого связана с биржевой игрой. Так как знания стратегических тенденций и факторов, которые будут определять предполагаемый доход, обычно очень слабые, то, по мнению Кейнса, предприниматель лучше других «должен стараться составить как можно более точные предположения о будущем, которые позволили бы ему судить о том, сколько потребители согласятся заплатить, когда удастся, наконец, предложить (прямо или через посредников) по истечении известного, может быть и долгого, периода времени готовый товар» [3, с. 17]. То есть предпринимателями считаются «деловые люди, ведущие игру, в которой переплетаются ловкость и удача, а средние результаты которой неизвестны участникам. Если бы человеку по его природе не свойственно было искушение рискнуть испытать удовлетворение (помимо прибыли) от создания фабрики, железной дороги, рудника или фермы, то на долю одного лишь холодного расчета пришлось бы не так уж много инвестиций» [3, с. 57]. Таким образом, деятельность предпринимателя связана с определенными рисками. Кейнс выделял три предпринимательских риска. Первый вид риска — риск предпринимателя или заемщика, «возникающий ввиду сомнений насчет того, удастся ли ему действительно получить тот ожидаемый доход, на который он рассчитывает» [3, с. 55]. Второй вид риска — риск кредитора (заимодавца), который «связан либо с сомнением в честности должника, т. е. с опасностью умышленного банкротства или других попыток уклониться от выполнения обязательств, либо же с возможностью того, что размер обеспечения окажется недостаточным, т. е. с опасностью невольного банкротства из-за неоправдавшихся расчетов заемщика» [3, с. 55]. И третий вид риска — риск, «который связан с возможным изменением ценности единицы денежного стандарта, вследствие чего денежная ссуда в известной степени менее надежная форма богатства, нежели реальное имущество» [3, с. 56].

Другое направление теории предпринимательства связано с выделением управленческой функции у предпринимателя, необязательно являющегося собственником активов. Жан-Батист Сэй (1767–1832), французский экономист, представитель

классической школы политэкономии, был первым экономистом, считавшим, что «функция предпринимателя заключается в том, чтобы осуществлять рациональную комбинацию факторов производства (капитала, земли и труда) и получать нормальный предпринимательский доход» [1, с. 216], т. е. предприниматель является современным руководителем и менеджером фирмы. По мнению Сэя, производственный процесс наделяет полезностью первоначальные ресурсы (капитал и природные ресурсы), которой они не обладали изначально. Поэтому процесс создания полезности Сэй называет производством богатства, а «применение знаний для создания продукта для потребителя» [21, с. 330] является предпринимательской деятельностью. Также Сэй продолжил идею Кантильона о связи предпринимателя с риском. «Предприниматель — лицо, которое берется за свой счет и на свой риск и свою пользу произвести какой-нибудь продукт» [10, с. 32]. Исходя из того, что предприниматель является руководителем и координатором всего производственного процесса внутри предприятия, выполняющий управленческие функции, то, по мнению Сэя, успешному предпринимателю «одних знаний недостаточно для успеха» [10, с. 35], этот «особый вид труда» требует определенного сочетания моральных качеств, которые нечасто можно встретить в одном лице, а именно: «рассудительность, упорство, знания мировых тенденций и знания в сфере бизнеса, искусство управления и контроля» [21, с. 331], «здравый ум, постоянство, знание людей и понимание окружающих обстоятельств, умение верно оценить важность продукта, потребность, которую он должен будет удовлетворять, а также способность изобретать новые приемы производства» [10, с. 57]. Предприниматель «правит делом производства, он центр всевозможных отношений, он извлекает выгоды из того, что знают другие и чего они не знают, из всех случайных условий производства» [10, с. 59]. Люди, открывающие свои предприятия, не обладающие набором этих качеств, обычно имеют мало успеха в бизнесе. Таким образом, количество конкурентов на рынке предпринимателей ограничено, что позволяет удерживать цену предпринимательского труда на высоком уровне.

Похожего подхода придерживался английский экономист, основоположник неоклассической школы Альфред Маршалл (1842–1924). В своей работе «Принципы экономической науки» («Principles of Economics») он показал, что центром рыночной системы и движущей силой производственного процесса являлся особый класс общества — предприниматели. «Они берут на себя все риски предприятия, обеспечивают необходимыми факторами производства, организуют как основные бизнес-процессы, так и координируют незначительные нюансы производства» [18, с. 170]. Предприниматель постоянно старается минимизировать затраты на производство, «чтобы получить лучшие результаты от производственного процесса с учетом издержек или же лучшие результаты с учетом уже меньших издержек на производство» [18, с. 207]. Для того чтобы минимизировать затраты предприниматель старается внедрять новые технологии и различные идеи. Таким образом, предприниматель по Маршаллу является новатором. «Стремление к изменениям — главная причина прогресса, движущей силой которого является предприниматель» [18, с. 207]. Предприниматели делятся на две категории: те, кто открывает новые и улучшенные методы хозяйствования (стратегия новых возможностей), и те, кто следует проторенными путями (стратегия совершенствования). Вторые получают нормальную прибыль, первые могут получить больше. Пока новатор, улучшивший производство, может продавать свой товар по старой цене, его доходы будут превышать средний уровень. Затем конкуренция приведет к увеличению предложения товара и снижению его цены, а прибыль упадет примерно до прежнего уровня. Прибыль новатора А. Маршалл рассматривает как квазиренду (не земельную ренту).

Рассмотрение знаний как капитала позволило А. Маршаллу отказаться от рикардianской динамики капитала, основанной на неуклонном падении предельной про-

изводительности капитала. Конечный результат зависит от способа применения знаний. «Предприниматель должен уметь быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям, быть энергичным, устойчивым и надежным руководителем» [18, с. 206], а также быть способным к прогнозированию будущего и к видению будущих возможностей.

Другого подхода придерживался Джон Бейтс Кларк (1847–1938), известный экономист, основатель американской школы маржинализма. Он рассматривал предпринимательский доход как премию «за осуществление технического прогресса, которую получают те экономические субъекты, которые осуществляют совершенствование техники и технологий. В противном случае возникает стационарное состояние, при котором предпринимательский доход равняется заработной плате высококвалифицированного работника в результате действия конкуренции» [4, с. 3]. Он исходит из того, что «любое несбалансированное состояние системы групп дает кому-либо прибыль» [15, с. 160]. То есть, если предприниматель продает товар или услугу по цене, превышающей издержки (заработная плата и процент), то эта цена принесет ему прибыль. «Но конкурируя друг с другом при продаже благ, предприниматели снижают цены и, конкурируя друг с другом при найме труда и капитала, они повышают заработную плату и процент. Таким образом, конкуренция стремится уничтожить эту прибыль» [4, с. 100]. Дж. Б. Кларк определял функцию предпринимателя как координирующую функцию, вознаграждение за которую он называл прибылью. «Функция эта сама по себе не связана ни с трудом, ни с собственностью на капитал; она состоит целиком в установлении и поддержании производительных отношений между этими факторами производства» [15, с. 11, 12].

Яркие представители неонавстрийской школы Людвиг фон Мизес (1881–1973) и Фридрих Август фон Хаайек (1899–1992) считали, что конкуренция и рыночный механизм две неотделимые части. Мизес придерживался абсолютно другого подхода. В отличие от Р. Кантильона, А. Смита и многих других экономистов считал, что воспринимать предпринимательскую прибыль как вознаграждение за риск является популярным заблуждением. Так как «предприниматель предстает в виде азартного игрока, инвестирующего в лотерею после того, как взвесит благоприятные шансы выиграть приз против неблагоприятных шансов потерять свою ставку» [6, с. 599]. Мизес считал, что предприниматель, осуществляющий диверсификацию своих инвестиций, не предполагает снизить свои риски, а пытается тем самым повысить свои шансы на получение прибыли. «Никто не осуществляет инвестиции, если не ожидает сделать хорошее вложение. Ошибочные вложения никто сознательно не выбирает. И именно лишь возникновение обстоятельств, не предвиденных должным образом инвестором, превращает инвестиции в ошибочные» [19, с. 806].

Он рассматривал предпринимателя как экономического агента через призму времени, считая, что «экономисты часто ошибаются, пренебрегая фактором времени» [6, с. 183]. Мизес считал, что «предприниматели сначала смотрят на цены ближайшего прошлого, но никогда не пытаются ввести эти цены в свои расчеты без учета ожидаемых изменений. То есть цены ближайшего прошлого для них всего лишь отправная точка размышлений, ведущих к предсказанию будущих цен. Для предпринимателя цены прошлого являются просто инструментами мысли» [6, с. 250]. Таким образом, основная идея Мизеса в области предпринимательства заключается в том, что «любой деятельности присуще столкновение с неопределенными обстоятельствами неизвестного будущего, т. е. спекуляция (деятельность на основе гипотетических предположений)» [6, с. 185], а предприниматель всегда является спекулянтом. «Он имеет дело с неопределенными обстоятельствами будущего. Его успех или провал зависит от точности предвосхищения неопределенных событий. Единственным источником, из которого возникает предпринимательская прибыль, является

его способность лучше, чем другие, прогнозировать будущий спрос потребителей» [19, с. 288]. То есть, «предпринимательская идея, приносящая прибыль, это как раз та идея, которая не приходит на ум большинству. Прибыль приносит не точное предвидение как таковое; предвидение должно быть лучше, чем у других. Приз получают только диссиденты, которые не дали ввести себя в заблуждение ошибкам, разделяемым большинством. Прибыль возникает в результате обеспечения будущих нужд, обеспечением которых пренебрегли остальные» [6, с. 643]. Связывая внедрение новых технологий и предпринимательскую деятельность, Мизес также делает упор на удовлетворение потребностей потребителя. «Делом предпринимателя является не просто экспериментировать с новыми технологическими методами, а отобрать из множества... возможных методов именно те, которые наиболее пригодны для снабжения самым дешевым способом людей тем, в чем они в настоящий момент больше всего нуждаются» [20, с. 11].

Представитель неоавстрийской школы, ученик Мизеса И. Кирцнер считал, что основная функция предпринимательства заключается в создании элементов такой системы, которая способствовала движению рынков к равновесному состоянию, таким образом, предприниматель представляется в виде «уравновешивающей силы, а не наоборот» [17, с. 115]. А в условиях неравновесного состояния у предпринимателя появляются новые прибыльные возможности. При этом сама сущность предпринимательства есть не что иное, как умение «увидеть» результаты и «вообразить» себе способы их достижения [16, с. 10].

Рассматривая современные концепции теории предпринимательства, современного предпринимателя определяют как собственника бизнеса или менеджера, который обладает не такими уж серьезными знаниями, но способен принимать успешные решения в условиях неопределенности, когда не существует алгоритма или правил для решений. Для этого предприниматель должен обладать стратегическим видением (мудростью), чтобы суметь оценить неизвестную вероятность того или иного события в будущем. Таким образом, современное предпринимательство определяется наличием у предпринимателя воображения.

По мнению Э. Фелпса, производители различаются на тех, кто с помощью креативности разрабатывают новые идеи, придумывают еще несозданные товары или услуги для последующей реализации на рынке, и тех, кто производят уже существующую продукцию. Первые он называет предпринимателями.

Единогласного определения понятия предпринимательства также не существует в отечественной литературе. Изучение данного термина в России пришлось на 80-е годы XX в. В результате опроса российских экспертов в области предпринимательства наиболее распространенное определение «было заимствовано, прямо или косвенно, из шumpетерианской теории предпринимательства, делающей упор на организационную инновацию» [8, с. 37]. А также предприниматель, по мнению экспертов, должен был обладать определенным набором качеств: энергичность, жесткость, организованность, готовность пойти на риск, коммуникабельность. Наличие профессиональных навыков у предпринимателя имеет меньшую ценность, чем, например, волевые качества и умение ладить с людьми. По мнению автора опроса, возможно, это является отражением исключительно российской действительности. Однако такое мнение бытует и не только в России. Например, Пол Джонсон считает, что в основном во времена промышленной революции большинство изобретателей (предпринимателей) происходили из бедной прослойки общества и не могли позволить себе хорошего образования. «Промышленная революция, начавшаяся в 1780-х годах, часто представляется ужасным временем для рабочего человека. В действительности же это было, прежде всего, время небывалых возможностей для бедных людей с хорошими мозгами и воображением, и удивительно, как быстро они вышли на первый план» [12, с. 31].

В результате другого опроса, проводимого на этапе становления рыночных отношений в России, предприниматель считался влиятельным человеком, обладающим деньгами и властью. Другие эксперты этого опроса считали предпринимателя «капиталистом, делающего деньги, ведущего свое дело ради прибыли» [13, с. 156]. Также существовало мнение, что это человек, занимающийся своим делом ради свободы, самореализации и удовлетворения трудом.

Другие экономисты рассматривают предпринимателя «как собственника, принадлежащего к «бизнес-слою», лично руководящего собственным бизнесом. Они профессионально заняты «деланием денег», самостоятельно распоряжаются своим капиталом и автономно принимают решения» [2, с. 23].

М. Г. Лапуста представляет предпринимательство в качестве «свободного экономического хозяйствования в различных сферах деятельности (кроме запрещенных законодательными актами), осуществляемое субъектами рыночных отношений в целях удовлетворения потребностей конкретных потребителей и общества в товарах (работах, услугах) и получения прибыли (дохода), необходимых для саморазвития собственного дела (предприятия) и обеспечения финансовых обязанностей перед бюджетами и другими хозяйствующими субъектами» [5, с. 26].

В целом развитие предпринимательской активности приводит к повышению эффективности функционирования современных экономических систем. Готовность предпринимателей принимать решения в условиях высококонкурентной динамично меняющейся среды обеспечивает успешность внедрения инноваций, развития новых видов товаров и услуг. В современной рыночной экономической системе именно предприниматель становится ключевым экономическим субъектом.

Литература

1. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник. Изд. 3-е: под общ. ред. В. И. Кушилина. М. : Изд-во РАГС, 2010.
2. Заславская Т. И. Бизнес-слой российского общества: сущность, структура, статус // Общественные науки и современность. 2001. № 1. С. 17–32.
3. Кейнс. Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М. : Изд-во Гелиос АРВ, 2002.
4. Кларк Дж. Б. Распределение богатства. М. : Изд-во Гелиос АРВ, 2000.
5. Лапуста М. Г. Предпринимательство: учеб. пособие. М. : Изд-во ИНФРА-М, 2002.
6. Мизес Л. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Челябинск : Изд-во Социум, 2005.
7. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности: пер. С. А. Афонцева. Вып. 5. 1994. In: F. Knight. Risk, Uncertainty, and Profit. Boston : Houghton Mifflin Co, 1921, p. 210–235.
8. Радаев В. В. Новое российское предпринимательство в оценках экспертов // Мир России. Социология. Этнология. 1994. № 1. Том 3. С. 36–54.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М. : Эксмо, 2007.
10. Сэй Ж.-Б., Бастиа Ф. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. Экономические софизмы. Экономические гармонии. М. : Из-во Дело, 2000.
11. Турго Ж. Размышления о создании и распределении богатств. §60. [Электронный ресурс] URL: http://land-question.narod.ru/Turgo_Ouevres.html. (дата обращения: 16.10.2015).
12. Фелпс Э. Массовое процветание: Как низовые инновации стали источником рабочих мест, новых возможностей и изменений. М. : Изд-во Института Гайдара; Фонд «Либеральная Миссия», 2015.
13. Шкаратан М. О. Феномен предпринимателя: интерпретация понятий // Мир России. Социология. Этнология. 1994. № 2. Т. 3. С. 149–177.
14. Cantillon R. An Essay on Economic Theory. Transl. by Chantal Saucier. Ed. by Mark Thornton. 2010.
15. Clark J. B. The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits. New York : Macmillan, 1908.
16. Kirzner I. M. Discovery and capitalism process. Chicago : 1985.
17. Kirzner I. M. Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship. Chicago, 1979.

18. Marshall A. Principles of Economics. London: Macmillan and Co, 1920.
19. Mises L. Human Action: A Treatise on Economics. ed. Bettina Bien Graves. Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1996.
20. Mises L. Profit and loss. South Holland (3), 1951.
21. Say J.-B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth. New York : A. M. Kelley Publishers, 1971.
22. Spengler J. J. Adam Smith's theory of economic growth. Pt. 2 // Southern Econ. J. 1959. N 26.
23. The frontier wage / Ed. B.W. Dempsey. Chicago, 1960.

References

1. *Government regulation of the economy* [Gosudarstvennoe regulirovanie rynochnoi ekonomiki]: Textbook. The third edition: ed. of V.I. Kushilin. M. : RAGS, 2010. (rus)
2. Zaslavskaya T.I. *Russian society business community: intension, structure, status* [Biznes-sloi rossiiskogo obshchestva: sushchnost', struktura, status] // Social sciences and modernity [Obshchestvennye nauki i sovremennost']. 2001. N 1. P. 17–32. (rus)
3. Keynes J. *The General Theory of Employment, Interest and Money* [Obshchaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneg]. M. : Gelios ARV, 2002. (rus)
4. Clark J. B. *The Distribution of Wealth* [Raspredelenie bogatstva]. M. : Gelios ARV, 2000. (rus)
5. Lapusta M. G. *Entrepreneurship* [Predprinimatel'stvo]. Text edition. M. : INFRA-M, 2002. (rus)
6. Mises. L. *Human Action: A Treatise on Economics* [Chelovecheskaya deyatel'nost': Traktat po ekonomicheskoi teorii]. Chelyabinsk : Sotsium, 2005. (rus)
7. Knight F. *Risk, Uncertainty, and Profit* [Ponyatie riska i neopredelennosti]. Boston : Houghton Mifflin Co, 1921. (rus)
8. Radaev V.V. *New Russian entrepreneurship through the evaluation of experts findings* [Novoe rossiiskoe predprinimatel'stvo v otsenakh ekspertov] // The Russian World. Sociology. Ethnology [Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya]. 1994. N 1. Vol. 3. P. 36–54. (rus)
9. Smith A. *The Wealth of Nations* [Issledovanie o prirode i prichinakh bogatstva narodov]. M. : Exmo, 2007. (rus)
10. Say J.-B., Bastiat F.A. *Treatise on Political Economy* [Traktat po politicheskoi ekonomii] // Say J.-B. Economic Sophisms. Economic Harmonies [Ekonomicheskie sofizmy. Ekonomicheskie harmonii]. M. : Delo, 2000. (rus)
11. Turgot J. *Reflections on the Formation and Distribution of Wealth*. [Razmyshleniya o sozdanii i raspredelenii bogatstv] §60. [Electronic resource] URL: http://land-question.narod.ru/Turgo_Ouevres.html (date of the address: 16.10.2015). (rus)
12. Phelps E. *Mass Flourishing: How Grassroots Innovation Created Jobs, Challenge, and Change* [Massovoe protsvetanie: Kak nizovye innovatsii stali istochnikom rabochikh mest, novykh vozmozhnostei i izmenenii]. M. : Publishing house of Gaidar Institute; Fund Liberal Moscow [Izd-vo Instituta Gaidara; Fond «Liberal'naya Missiya»], 2015. (rus)
13. Shkaratan M.O. *The entrepreneur phenomenon: the definition interpretation* [Fenomen predprinimatel'stva: interpretatsiya ponyatii] // The Russian World. Sociology. Ethnology [Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya]. 1994. N 2. Vol. 3. P. 149–177. (rus)
14. Cantillon R. *An Essay on Economic Theory*. Transl. by Chantal Saucier. Ed. by Mark Thornton. 2010.
15. Clark J.B. *The Distribution of Wealth: A Theory of Wages, Interest and Profits*. New York : Macmillan, 1908.
16. Kirzner I.M. *Discovery and capitalism process*. Chicago : 1985.
17. Kirzner I.M. *Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago, 1979.
18. Marshall A. Principles of Economics. London: Macmillan and Co, 1920.
19. Mises L. Human Action: A Treatise on Economics. ed. Bettina Bien Graves. Irvington-on-Hudson : Foundation for Economic Education, 1996.
20. Mises L. Profit and loss. South Holland (3), 1951.
21. Say J.-B. A Treatise on Political Economy or the Production, Distribution and Consumption of Wealth. New York : A. M. Kelley Publishers, 1971.
22. Spengler J. J. Adam Smith's theory of economic growth. Pt. 2 // Southern Econ. J. 1959. N 26.
23. The frontier wage / Ed. B.W. Dempsey. Chicago, 1960.