

Тема № 3: «Концепция и родовые признаки бизнеса»

Теоретическое обучение: 2 часа

Практические занятия: 2 часа

План лекции:

- 3.1. Позитивная концепция бизнеса
- 3.2. Критическая концепция бизнеса
- 3.3. Прагматическая концепция бизнеса
- 3.4. Родовые признаки бизнеса

3.1. Позитивная концепция бизнеса

- Данная система взглядов предполагает абсолютно позитивное отношение к бизнесу
- Сторонники этой концепции понимают бизнес как общественно полезную деятельность людей, осуществляемую по личной инициативе, целью которой является производство товаров и услуг во благо общества
- *1. бизнес нацелен на всеобщее благо*
- *2. бизнес подчинен всеобщим интересам*
- *3. бизнес побуждает работать на благо общества*
- *4. бизнес является содержанием экономики*
- *5. бизнес является непротиворечивым явлением*
- *6. бизнес является типичной чертой жизни людей*

- Позитивная концепция бизнеса привела к созданию таких направлений, как теории «общества всеобщего благосостояния» и «государства всеобщего благоденствия»
- Согласно этим теориям, благосостояние общества достигается с помощью справедливого распределения благ между его членами
- Роль государства заключается в том, чтобы путем реформирования добиться социального равенства
- Сторонниками такого подхода выступили Дж.М. Кларк, Дж. Гэлбрейт, М. Редер, А. Коул, Н. Кэлдор, Г. Мюрдаль
- Многие положения позитивной концепции бизнеса соответствуют истине
- Но ее сторонники проявляли излишнюю веру в бескорыстие предпринимателей и бесконфликтность деловых отношений

3.2. Критическая концепция бизнеса

- Критическая концепция бизнеса – это полная противоположность позитивной концепции в части отношения к предпринимательству
- Она исходит из того, что бизнес – это деятельность людей, направленная на получение доходов или прибыли
- Ради дохода бизнесмен готов использовать любые приемы поведения
- Это означает навязывание своих интересов другим
- Отношение к бизнесу в рамках данной концепции лучше всего иллюстрирует цитата из «Капитала» К. Маркса: «Капитал боится отсутствия прибыли: или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты
- Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым
- Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение, при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы»

Тезисы критической концепции бизнеса:

- *1. бизнес навязывает корыстные интересы*
- *2. бизнес – это временное явление в истории*
- *3. бизнес порождает конфликты*
- *4. бизнес – это нежелательное явление в жизни общества*
- *5. бизнес приводит к классовому неравенству*

3.3. Прагматическая концепция бизнеса

- Данная концепция рассматривает бизнес как неизбежное и положительное явление
- Она является усредненной позицией между позитивной и критической концепциями
- Ее сторонники не абсолютизируют ни положительных, ни отрицательных сторон деловых отношений
- Они принимают их как должное и необходимое
- В разрезе данного подхода считается, что интересы предпринимателей и потребителей сбалансированы

Тезисы прагматической концепции бизнеса:

- *1. бизнес – это необходимый компонент экономики*
- *2. бизнес есть неизбежный компонент экономической системы*
- *3. бизнес есть противоречивое явление*
- *4. бизнес – это постоянное историческое явление*
- *5. соблюдение бизнесом баланса между интересами клиента и предпринимателя*

3.4. Родовые признаки бизнеса

- 1. Обмен благами между субъектами экономики
- 2. Стремление каждого участника сделки навязать другим свои интересы
- 3. Стремление участников сделки реализовать свои интересы независимо от того, реализуются ли при этом интересы других участников сделки
- 4. Необходимость отстаивания интересов
- 5. Инициативный характер деятельности участников сделки, выражающийся в способности принимать решения и идти на риск
- 6. Готовность участников сделки идти на риск ради успешного ее завершения
- 7. Способность, готовность и умение использовать различные приемы делового общения с целью достижения наибольшей выгоды
- 8. Готовность предпринимать шаги в различных направлениях для выбора оптимальной альтернативы из имеющихся
- 9. Способность отличать вероятные и действительные результаты сделок
- 10. Способность определять приоритеты деятельности и подчинять им логику своих действий