

## 1.7. Модель жизненного цикла предпринимательской деятельности

Модель развития предпринимателя и предпринимательской деятельности следует рассматривать в динамике, ведь с ростом собственного капитала растут и обретенные свободы, а это меняет и тип поведения предпринимателя. Кроме того, каждый предприниматель начинал свою предпринимательскую работу с какой-то стартовой позиции, которая психологически и финансово для каждого из них может быть определена как предпринимательское детство – он является *юниором*. Он ещё не начинает вполне самостоятельную деятельность. Он только к ней приступает, участь у других, и на чужих ошибках. В это время получает некоторые профессиональные компетенции - в университете (миллионеры – основатели интернет-порталов социальных сетей так и начинали) или на производстве, работая по найму (Ф.Тейлор, основоположник научного менеджмента начинал как инженер). Эта стадия развития, характеризующаяся накоплением профессиональных компетенций, формирует предпринимателя как профессионала в некоторой области.

Получив профессиональные компетенции, определив с их помощью круг тех задач, которые он собирается самостоятельно на свой страх и риск решать, он начинает самостоятельную хозяйственную деятельность, пополняя ряды бизнесперсон, и делает он этот свой первый шаг чаще всего как *ремесленник*. Он трудится сам, привлекая к труду друзей и товарищей - пока ещё на принципах партнёрства, но уже принимая на себя существенную часть управленческих функций.

Со временем он перестаёт заниматься ремеслом и полностью отдаётся предпринимательской стихией, зарабатывая и расширяя свой предпринимательский капитал. Он – *начинающий предприниматель*. А со временем – и *предприниматель – собственник*.

Дальнейший этап жизненного цикла предпринимателя очевиден. Став крупным собственником и владея большими капиталами, он свой интерес перемещает из сферы производства в сферу капитала. Деньги, капитал становится объектом его профессионального интереса – он *капиталист*.

С возрастом, устав от бесконечных тревог и суеты бизнеса, он всё больше и больше отдаляется от круга активных хозяйственников, ведя жизнь *ранте*.

И заканчивает он свой цикл предпринимательской деятельности полностью удалившись от дел, становясь своеобразным *пенсионером*.

Это – полный жизненный цикл предпринимателя. Очевидно, что далеко не каждый предприниматель проходит этот круг. Кто-то «обжётся» на предпринимательской деятельности ещё на стадии юниора, кто-то так и не вырвался из рамок ремесленника, а кто-то не дожил до стадии рантье...

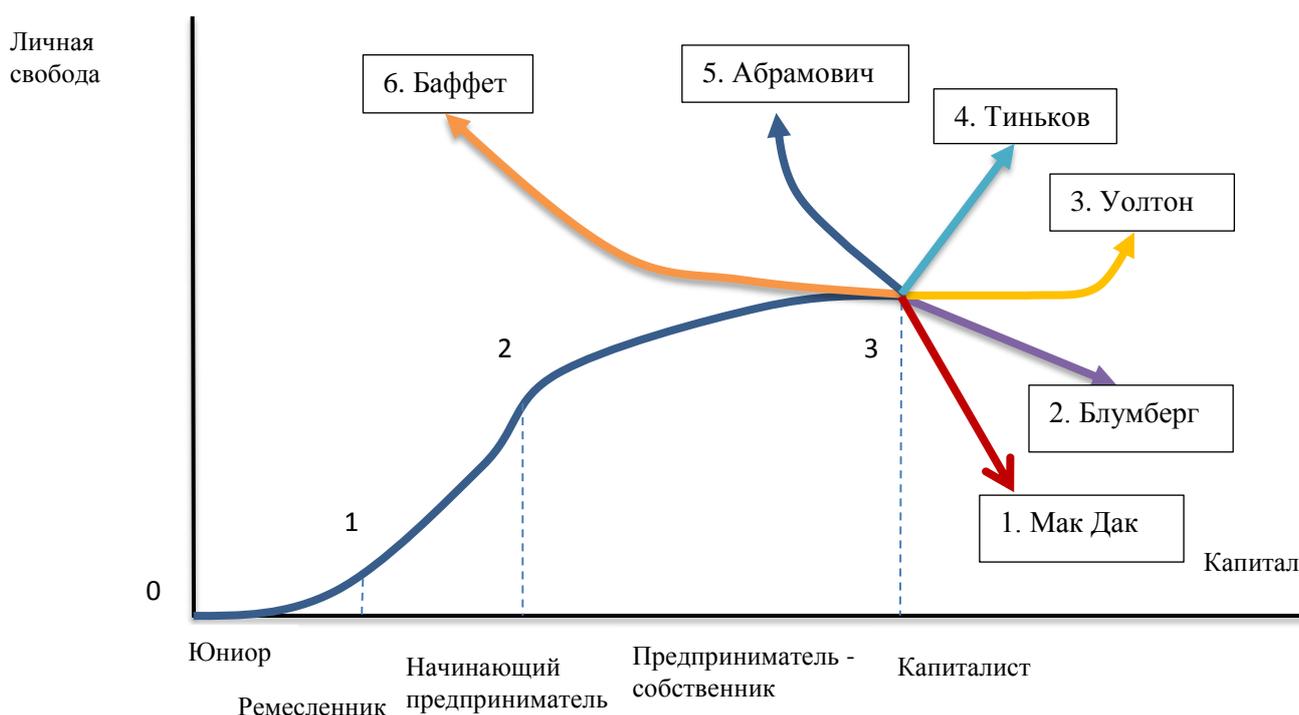
Легко заметить, что каждый из этапов жизненного цикла предпринимателя, названных этапами *юниора, ремесленника, начинающего предпринимателя, предпринимателя-собственника, капиталиста, рантье и пенсионера*, тесно связан с ростом капитала. А капитал, как это было показано

выше, предпринимателю необходим для движения по направлению вертикальной мобильности – от одного социального слоя к другому, более высокому. Поэтому имеется возможность связать воедино эти характеристики и построить графическую модель развития предпринимателя, которую можно назвать «Жизненный цикл предпринимателя» (рис. 1).

По горизонтальной оси плоскости расположим ось личных накопленных доходов предпринимателя (богатства), а уровень свободы отложим по вертикальной оси как зависимый от дохода фактор.

Очевидно, что в случае, когда предпринимательский капитал равен нулю, уровень свободы предпринимателя соответствует уровню свобод окружающих его в социуме граждан. Примем этот уровень как точку отсчёта и обозначим его числом 0. Именно с этой точки начинается модель жизненного цикла предпринимателя как юниора.

От нулевой точки с ростом дохода предпринимателя на этапе постижения ремесла растёт и уровень его свободы. Но, поскольку заработанные доходы в существенной части направляются на удовлетворение потребностей низшего уровня, на реализацию собственного стремления к свободе у предпринимателя остаётся не так уж много средств. Поэтому на этом этапе жизненного цикла предпринимателя рост доходов происходит быстрее роста уровня свободы.



*Рис. 1. Модель жизненного цикла предпринимателя и аттракторы*

Точка 1 на графике обозначает тот уровень, при котором базовые потребности предпринимателя удовлетворены. Он успешно прошёл этап ремесленника и перешёл на уровень предпринимательской деятельности.

Поэтому он может направить большее количество капитала на повышения уровня своей свободы. И чем больше растёт его капитал, тем увереннее он становится, и тем больше дверей открываются перед ним в те социальные сферы, к которым он стремился. Здесь можно предложить линейный участок зависимости – рост уровня свободы предпринимателя прямо пропорционален росту его доходов.

Точка, обозначенная на графике жизненного цикла предпринимателя числом 2, означает уровень, когда предприниматель заработал большой капитал и достиг желанного уровня личной свободы и того социального статуса, который по его мнению, этому уровню свободы соответствует. Дальнейший рост дохода не приводит к существенному росту уровня личной свободы – при таких доходах предприниматель обеспечил себе защиту от криминала, от конкурентов, от неправомерных действий со стороны государственных чиновников, обеспечил себе и своей семье высококачественную медицинскую защиту. Эти составляющие личной свободы с ростом накопленного дохода (богатства) лишь незначительно увеличиваются за счёт улучшения качества факторов, обеспечивающих личную свободу. Он уже доволен своим социальным статусом и не стремится активно его изменить. Поэтому жизненный цикл предпринимателя от второй точки до точки, обозначенной числом 3, имеет нелинейный выпуклый характер.

Третья точка представляет особый интерес. Она соответствует приближению потребностей предпринимателя к высшему уровню системы потребностей по Маслоу. Она характеризует этап в жизни практически каждого успешного предпринимателя, когда его свобода, обеспеченная деньгами и капиталом, достигнута практически полностью. С помощью заработанного крупного капитала предприниматель вошёл в новый социум, тот самый, к которому он изначально стремился, начиная свою предпринимательскую деятельность. Он удовлетворил при этом за счёт заработанных денег все свои основные потребности – он купил лучшие дома, автомобили, произведения искусства, позволяет себе потреблять изысканную еду и т.п. И здесь наступает своеобразная точка бифуркации, когда большое богатство приводит к ограничению независимости предпринимателя – его свобода обременяется необходимостью заботы о накопленном капитале. В этой точке предприниматель выбирает тот или иной характер действий в зависимости от множества факторов внутренней и внешней природы. Анализ поведения предпринимателей с большими доходами показывает на такие типы дальнейшего поведения, которые могут быть названы аттракторами:

**Первый аттрактор.** Продолжать копить богатства, всё более и более ограничивая себя в общении с окружающим миром. Этот стиль поведения прекрасно описан А.С.Пушкиным в образе «скупого рыцаря», а в современной интерпретации отражается известным героем мультипликационного фильма из «Утиных историй» в образе дядюшки Мак Дака. Назовём этот стиль поведения - *аттрактор Мак Дака*. Личные свободы при этом начинают уменьшаться, поскольку большие капиталы требуют больших личных усилий по их сохранению и приращению.

**Второй аттрактор.** Сохранив свой капитал, поручить заботу о нём другим лицам, например, перевести свой бизнес в публичную область за счёт акционирования капитала. При этом контроль за бизнесом остаётся за предпринимателем. Освободив себя от необходимости заниматься предпринимательской деятельностью, он ощущает свою несвободу от наличия государства и политической жизни, которой он не управляет. Его устремления в целях обретения новых свобод, направлены на участие в политической жизни страны. Яркими примерами такого типа поведения в США являются действия М. Блумберга, который в течение 8 лет был мэром Нью-Йорка и получал годовой оклад в 1 доллар, ведь единственной его мотивацией была любовь к городу: «Независимо от того, кто вы, если вы верите в себя и свою мечту, Нью-Йорк всегда будет городом для вас»<sup>1</sup>. Назовём этот стиль поведения - *аттрактор Блумберга*.

**Третий аттрактор.** Одной из важнейших переменных является субъективное восприятие зрелым предпринимателем длительности собственной полноценной жизни. Краткость жизни и обретенная личная свобода позволяют предпринимателю по достижении точки бифуркации принять решение об изменении ценностей. Конечно, далеко не всегда выход на пенсию выглядит для серьёзного предпринимателя логичным завершением карьеры. Не только предприниматели-спортсмены, но и большинство предпринимателей вообще испытывают от бизнеса особое состояние удовольствия, где присутствует азарт, страх, риск, эйфория и другие переживания, доводящие предпринимателей до маниакального «трудоголизма» и зависимости сродни «игромании». По нашему мнению, крайне важным является тот факт, что значительная часть предпринимателей этого типа сохраняет семейное дело для наследников. Это скорее не олигархи, но они всегда владеют особым «предпринимательским веществом», которое стремятся передать детям на генном уровне и развить в процессе обучения по принципу: «делай как я». Думается, что преемственность такого рода обеспечивает сохранение и преумножение профессионализма, а, в конечном счёте, конкурентоспособность страны. Династии - это стабильность, а мы помним слова Столыпина: «Дайте государству 20 лет покоя внутреннего и внешнего, и вы не узнаете нынешнюю Россию».

Типичным примером такого поведения является жизнь основателя крупнейшей розничной сети мира «Wal-Mart» Сэма Уолтона. Выдающийся американский предприниматель долгие годы был богатейшим человеком США, крупным меценатом, образцом трудолюбия, скромности и поборником семейных ценностей. Он передал руководство компанией в руки старшего сына, а капитал разделил между всеми детьми и супругой, которые продолжают развивать бизнес. При этом Уолтон приобрёл новый уровень свободы. Назовём этот тип поведения - *аттрактором Уолтона*.

**Четвёртый аттрактор.** Существуют различные отношения к продаже бизнеса. О.Тиньков считает, что «продавать бизнес - это круто. Потому что нет

---

<sup>1</sup> Michael Bloomberg Quotes & Saying. URL:[http://www.searchquotes.com/quotes/author/Michael\\_Bloomberg/1/](http://www.searchquotes.com/quotes/author/Michael_Bloomberg/1/)

ничего лучше, чем продажа: только она в деньгах оценивает твой бизнес, твои затраты, твои таланты, и продажа даёт возможность сделать новый проект, ведь появляются не только деньги, но и время на него»<sup>1</sup>. Технологии выхода в «кэш» могут быть разнообразными, но неизбежна либо полная остановка, либо полная «перезагрузка» предпринимателя как движущей силы. Сам по себе выход из бизнеса отца-основателя может иметь разные последствия, но в случае с креативным бизнесом (Довгань, Тиньков, Коркунов) обычно предопределяет негативный тренд. Продажа бизнеса прямо связана с оценкой предпринимательского риска. Собственно именно необходимость принятия рискованных решений в условиях рыночной неопределённости и отличает предпринимателя от менеджера. Вне зависимости от личного типа настоящий предприниматель всегда стремится оценить и минимизировать степень и уровень риска и одновременно добиться максимизации платы за риск. Разумный предприниматель никогда не примет на себя цену риска, которая может разорить бизнес, но без здорового аппетита к риску вообще не возможны прорывы в бизнесе. Профессионализм предпринимателя выражается в выработке и реализации рискованных решений. Именно риск потери капитала, например, в форме капитализации компании является основной причиной продажи бизнеса. Назовём этот стиль поведения, когда предприниматель освобождается от страха за бизнес его продажей - *аттрактор Тинькова*.

**Пятый аттрактор.** Яркую противоположность являет собой тип поведения, которое обычно приписывают нуворишам-рантье. Предприниматели, стремящиеся к данному стилю жизни, достигнув в бизнесе вершины, стремятся отойти от дел и направить свою энергию на сверхпотребление и разнообразные «игрушки». Трудно обвинить предпринимателя, лишённого в начале карьеры всего, в том, что он тратит собственные деньги на предметы роскоши, дворцы, самолёты, мега-яхты и спортивные клубы, но проедание «отечественных» капиталов за границей порицается обществом ещё со времён купеческих загулов в Монте Карло начала XX века. Назовём этот стиль поведения - *аттрактором Абрамовича*.

**Шестой аттрактор.** Избавиться от существенной части капитала, оставив себе накопленные богатства, а капитал отдав на благотворительные нужды. Это – особый тип достижения нового уровня свободы. Подобное возможно только в условиях свободного общества, когда личные свободы граждан обеспечиваются государством, а не капиталами самих граждан. Это невозможно в авторитарных режимах, поскольку в подобных условиях предприниматель рассматривается им как «дойная корова», снабжающая авторитарную власть средствами для существования режима. Избавление от собственных средств делает его не интересным для власти, которая в любой момент может начать его преследование «в назидание» другим предпринимателям. Этот тип поведения предпринимателя характерен, например, для США, когда предприниматели, накопившие и заработавшие большие богатства, в точке бифуркации принимают решение отдать

---

<sup>1</sup> <http://tinkov.com/node/66>

существенную часть своих личных средств на различные социально значимые проекты – создают различные фонды, строят для родных городов больницы, библиотеки и стадионы. Освобождаясь от капитала, они тем самым приобретают новую свободу – независимость от него. Назовём этот стиль поведения – аттрактор филантропа или, персонифицируя, - *аттрактор Баффетта*, по имени американского предпринимателя Уоррена Эдварда Баффетта, состояние которого оценивалось в 46,5 млрд долл. США. В июне 2010 Баффетт объявил о безвозмездной передаче более 75 % своего состояния, или около \$37 млрд, пяти благотворительным фондам. Этот поступок стал самым щедрым актом благотворительности в истории человечества.

Итак, положения современной теории предпринимательства и модель жизненного цикла предпринимателя дают возможность полного представления о предпринимателе, предпринимательской деятельности и особенностях предпринимателя как личности. Модель жизненного цикла предпринимателя охватывает все основные этапы становления, развития, достижения вершин пирамиды и завершение деятельности предпринимателем. В зависимости от его характера формируются и его менеджеральный тип бизнесмена и его мотиваторы, а в дальнейшем и аттракторы, также связанные с его финальными ценностями. Естественно и логично для любого предпринимателя - стремление к умножению капитала, и в этом все предприниматели схожи, но распоряжение накопленным капиталом - сугубо личное дело, и в зависимости от ценностей и условий предприниматель-капиталист либо продолжит приумножать свой капитал как часть национального капитала, либо конвертирует в личное богатство.

Понимание этих механизмов важно в теории государственного регулирования предпринимательской деятельности и при формировании инвестиционного климата в России, поскольку именно в период с 2010 по 2020 год многие предприниматели «первой волны 90-х» достигнут точки бифуркации и будут определяться с аттракторами. Как следствие, очевидно, что задача государственных властей всех уровней состоит в том, чтобы создавать условия для сохранения и приумножения «предпринимательского вещества» и «национального капитала» как главного условия дальнейшего развития страны.

## **Выводы**

Предприниматель является сложным объектом для изучения со стороны науки, поскольку он обладает множеством разнообразных свойств, относящихся к экономике, психологии и социологии.

Систематизации этих многообразных свойств предпринимателя помогает использование в качестве системообразующего свойства стремление предпринимателя к повышению уровня личной свободы за счёт предпринимательского дохода.

Жизненный цикл предпринимателя представляет собой графическую модель зависимости уровня личных свобод предпринимателя от уровня

накопленного им дохода (богатства). На этом жизненном цикле предпринимателя выделяются три характерные точки:

1-я, когда происходит удовлетворение базовых потребностей предпринимателя за счёт предпринимательского дохода и он начинает с этого момента в большей степени добиваться личной свободы;

2-я, когда предприниматель за счёт высоких предпринимательских доходов, превращающихся в богатства, в полном объёме реализовал своё стремление к свободе. Дальнейший рост дохода лишь в незначительно степени расширяет личную свободу предпринимателя;

3-я, когда происходит самоактуализация предпринимателя. Он начинает размышлять о наивысших человеческих ценностях через призму собственной морали. Эта точка – точка бифуркации, когда происходит переключение на качественно новый этап жизненного цикла предпринимателя.

Поскольку выбор дальнейшего этапа жизненного цикла предпринимателя в точке бифуркации определяется множеством факторов объективной и субъективной природы, существует шесть основных типичных путей этого выбора, названных аттракторами:

1. Аттрактор Мак Дака: продолжать копить богатства, всё более и более ограничивая себя в общении с окружающим миром.

2. Аттрактор Блумберга: сохранив свой капитал, поручить заботу о нём другим лицам, а свои усилия направить на изменение политической жизни страны.

3. Аттрактор Уолтона: сохранить семейное дело и накопленный капитал для наследников и передать его им.

4. Аттрактор Тинькова: освободиться от страха за бизнес его продажей по выгодной цене.

5. Аттрактор Абрамовича: пустить существенную часть собственного капитал на удовлетворение своих личных потребностей, в основном - потребностей в предметах роскоши.

6. Аттрактор Баффета: избавиться от существенной части капитала, оставив себе накопленные богатства, а капитал - отдав на благотворительные нужды, достигнув нового уровня свободы.