МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

М.Ю. Малкина
д.э.н., профессор, руководитель центра макро- и микроэкономики Института экономики, ННГУ им. Н.И. Лобачевского (Нижний Новгород)

А.А. Гаранина
аспирант ННГУ им. Н.И. Лобачевского (Нижний Новгород)

ПРОФЕССИОНАЛЬНО-ЛИЧНОСТНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ В ПРЕДСТАВЛЕНИЯХ РАЗЛИЧНЫХ ГРУПП НАСЕЛЕНИЯ

Аннотация. В статье исследуется профессионально-личностный портрет современного российского предпринимателя, характеристики, способствующие его успеху в бизнесе с точки зрения различных групп населения. Характеристики распределены на четыре подгруппы: личностно-мотивационные, социально-коммуникативные, административно-управленческие и инновационно-стратегические. Целью статьи является анализ и оценка степени значимости профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя на основе обобщения данных авторского формализованного социологического опроса, проведённого в декабре 2025 – июне 2026 гг. в ряде регионов России. Исследование выявило значительные различия в восприятии качеств успешного предпринимателя в зависимости от пола, уровня дохода, возраста, социальной принадлежности (предприниматель/непредприниматель). Наиболее высоко оценены такие качества, как решительность, стрессоустойчивость, организаторские способности, тогда как эмпатия получила наименьшую оценку. Наибольшее единство мнений респонденты проявили в оценке значимости целеустремлённости, в то время как мнения о значимости эмпатии сильно дифференцированы. Результаты корреляционного анализа показывают, что успешный предприниматель – это проактивная личность, готовая к риску и внедрению инноваций. Ключевыми факторами успеха являются внутренняя уверенность, смелость в принятии решений и умение делегировать обязанности. В то же время стремление к стабильности и микроменеджмент выступают барьерами для роста бизнеса. Успешному российскому предпринимателю свойственно динамическое равновесие между внешними вызовами и внутренней дисциплиной.

Ключевые слова: *предпринимательство, российский предприниматель, характеристики предпринимателя, портрет предпринимателя.*
JEL: L26, J24, D11
УДК: 316.334.23, 334.7
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190
© М.Ю. Малкина, А.А. Гаранина, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Малкина М.Ю., Гаранина А.А.* Профессионально-личностные характеристики современного российского предпринимателя в представлении различных групп населения // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 174–190. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190.
FOR CITATION: *Malkina M., Garanina A.* Professional and Personal Characteristics of a Modern Russian Entrepreneur as Presented by Various Population Groups // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 174–190. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_174_190.

Введение. Обзор литературы

В условиях современных геополитических вызовов и нацеленности России на обретение экономического суверенитета отечественному предпринимателю предписывается особая роль. Бизнес перестаёт быть исключительно сферой извлечения прибыли, становясь одним из ключевых драйверов инноваций, создания рабочих мест и формирования новой социально-экономической и культурной реальности страны. Образ современного российского предпринимателя, его профессионально-личностные качества, мотивы и ценности интегрируются в общее развитие социума.

В этой связи изучение представлений различных социальных групп населения о современном российском предпринимателе имеет особое значение. Эти представления влияют на престиж предпринимательской деятельности и готовность молодых людей строить карьеру в бизнесе, определяют уровень доверия общества к частному сектору, способствуют формированию социальной гармонии, согласия и единства общества, влияют на инвестиционный климат и экономическое развитие страны.

Целью настоящего исследования является оценка, анализ и сравнение степени значимости профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя в представлении различных социальных групп на основе обобщения данных авторского формализованного социологического опроса, проведённого в декабре 2025 — июне 2026 г. в ряде регионов России.

В современной социологии сформировался ряд подходов к исследованию социально-экономического феномена предпринимательства, делающих акцент на тех или иных профессионально-личностных характеристиках и функциях предпринимателя. В табл. 1 представлено сравнение этих подходов, а также указаны их представители и фундаментальные работы. На основе этих подходов можно выделить группы характеристик предпринимателей, важных в той или иной социокультурной среде.

Таблица 1
Сравнение профессионально-личностных характеристик предпринимателя в разных социологических и экономических подходах

№	Учёный	Подход	Качества предпринимателя	Научный труд
1	М. Вебер	Социокультурный	Рациональность и систематический расчёт, аскетическая направленность, целеустремлённость, ответственность, расчётливость, стремление к законной прибыли	«Протестантская этика и дух капитализма»
2	В. Зомбарт	Социокультурный	Склонность к риску, авантюризм, страсть к игре ради игры, стремление к богатству не только как к средству, но и как к самоцели, иррациональный предпринимательский героизм	«Буржуа», «Современный капитализм»
3	Й. Шумпетер	Инновационный	Способность видеть новые комбинации ресурсов, новаторство, готовность идти на риск, лидерские качества	«Теория экономического развития», «Капитализм, социализм и демократия»

Продолжение табл. 1

4	Т. Веблен	Институционально-социологический	Склонность к демонстративному потреблению, праздности, расточительности, проявлению статусных амбиций	«Теория праздного класса»
5	Дж.К. Гэлбрейт	Техноструктурный	Технократизм, профессиональная компетентность, бюрократизация управления, включённость в коллективный разум корпорации	«Новое индустриальное общество»
6	Т. Парсонс	Структурно-функциональный	Склонность к легитимным действиям, соответствию нормам и ценностям социума, рациональность поведения, ответственность за поддержание социальной системы	«Структура социального действия»
7	Д. Норт	Теория институциональных изменений	Способность создавать и использовать институты (формальные и неформальные правила и нормы), поддерживать институциональное доверие, снижать трансакционные издержки	«Институты, институциональные изменения и функционирование экономики»
8	П. Бурдьё	Концепция поля и капитала	Обладание экономическим, культурным и социальным капиталом, способность к стратегическим действиям и рефлексии внутри поля власти, конструированию идентичности, созданию символического капитала	«Практический смысл», «Поле науки»
9	М. Грановеттер	Сетевой	Социальная «укоренённость» экономических действий (предприниматель как узел социальной сети), зависимость от личных контактов, влияние сильных и слабых связей на доступ к ресурсам, эгоизм и склонность к оппортунизму, умение снижать трансакционные издержки через управление доверием, репутацией и формирование долгосрочных отношений в сети	«Экономические действия и социальные структуры: проблема встроенности»
10	И.К. Адизес	Модель жизненного цикла организации	Проактивность, творческий подход, способность к прогнозированию и «видению сквозь туман», эмоциональная интенсивность, харизматичность и умение вдохновлять	«Управляя изменениями. Как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни»

Окончание табл. 1

11	Т. Заславская, Р.В. Рывкина	Системно-структурный	Организаторские способности, хозяйственная инициатива, ответственность за результаты работы коллектива, адаптация к прежней системе	«Социология экономической жизни»
12	В. Радаев	Экономико-социологический	Способность к сочетанию личных экономических интересов и социальных связей (социального капитала), сетевым взаимодействиям с опорой на локальные сообщества, умение формировать и поддерживать доверие и репутацию	«Формирование новых российских рынков: трансакционный анализ»
13	Ю. Чепуренко	Сетевой подход / социальный капитал	Использование межличностных сетей для привлечения инвестиций и клиентов, роль этнических диаспор и землячеств, социальное происхождение как фактор успеха	«Венчурный бизнес: теория и практика в России и мире»
14	И. Денисова	Сетевой подход / социальный капитал	Акцент на гендерных аспектах, влиянии семейных и дружеских сетей на старт бизнеса	«Женское предпринимательство в современной России»
15	А. Пригожин	Ситуационный подход / теория организаций	Гибкость управленческих решений, способность учитывать конкретную ситуацию при выборе стратегии	«Методы развития организаций», «Организационная психология»

Источник: составлено авторами на основе [*Вебер*, 2021; *Зомбарт*, 2010; *Зомбарт*, 2026; *Zombart,* 2019; *Шумпетер*, 1995; *Шумпетер*, 2022; *Веблен*, 1984; *Гэлбрейт*, 1976*; Парсонс*, 2018; *Норт*, 1997; *Бурдье,* 2001*; Бурдье,* 2005; *Грановеттер*, 2004; *Адизес*, 2014а; *Адизес*, 2014б; *Заславская*, *Рывкина*, 1991; *Радаев*, 1998; *Чепуренко*, 2019; *Денисова*, 2020; *Пригожин,* 2003*; Пригожин*, 2005].

На основе сочетания характеристик и функций предпринимателя разные авторы выделяют типы предпринимателей. Например, американский писатель и бизнес-консультант И.К. Адизес в своей модели PAEI рассматривал предпринимателя как носителя управленческой функции и выделял четыре основных типа руководителя: 1) производитель (P, producer) — ориентированный на получение результата; 2) администратор (A, administrator) — сосредоточенный на структурировании процессов; 3) предприниматель (E, entrepreneur) — генератор стратегических решений; 4) интегратор (I, integrator) — нацеленный на объединение людей и формирование корпоративной культуры. Каждый из этих типов требует определённых качеств, однако эффективное управление предполагает сбалансированное сочетание всех четырёх типов [*Адизес*, 2014. С. 320–345].

Российский социолог А.И. Пригожин, основываясь на преобладающей цели предпринимательства, предложил следующую классификацию российских предпринимателей: манианы (нацелены на финансовый результат), спортсмены бизнеса (стремятся к победе в конкуренции), государственники (ориентированы на вклад в улучшение общества и страны), созидатели (фокусируются на создании чего-то значимого и человечного), гедонисты (рассматривают бизнес как сферу получения удовольствия), охранители (сосредоточены на сохранении существующего состояния бизнеса) [*Пригожин*, 2010. С. 420–431].

Исследователи ВЦИОМ по результатам опроса 2025 г. выделили пять групп российских предпринимателей: «предприниматели — фрилансеры» (продают свои услуги, рискуют не капиталом, а своим временем), «предприниматели по духу» (строят полноценные бизнес-проекты, настроены на масштаб), «вынужденные предприниматели» (ушли в бизнес из-за неблагоприятных условий на рынке труда), «прагматичные новички» (воспринимают бизнес как инструмент заработка), «случайные предприниматели» (оказались в бизнесе случайно, не определились с целями) [*Экспертно-аналитический доклад* …, 2025].

При наличии большого количества исследований предпринимательства и разнообразии подходов, в современной литературе наблюдается дефицит работ, посвящённых представлениям различных групп населения о профессионально-личностных характеристиках современного российского предпринимателя и мотивах его деятельности. Настоящее исследование призвано восполнить этот пробел. Выявление представлений о характеристиках успешного предпринимателя позволит определить целевую группу, для которой возможно эффективное занятие бизнесом, а также определить направления работы с группами потенциальных предпринимателей.

Методология и методы исследования, источники информации

Для реализации цели и задач исследования с декабря 2025 г. по июнь 2026 г. проводился разработанный авторами формализованный опрос, один из блоков которого был посвящён профессионально-личностным характеристикам современного российского предпринимателя. Эмпирическую базу исследования составила целевая выборка объёмом 1094 респондента из генеральной совокупности трудоспособного населения России в возрасте 15–64 лет, которая охватывала следующие регионы России: Нижегородская область, Ульяновская область, Оренбургская область, Республика Башкортостан, Кировская область, Пермский край, Саратовская область, Архангельская область, Смоленская область, Калининградская область, Ярославская область, Ленинградская область, Вологодская область, Воронежская область, Новгородская область, Омская область, Самарская область, Тамбовская область и другие. Выборка была целевым образом распределена на две статусные подгруппы: предприниматели — 164 человека, и непредприниматели — 930 человек. Соотношение опрошенных предпринимателей и непредпринимателей определялось эмпирическим путём на основе данных официальной статистики среди трудоспособного населения в исследуемых регионах России (15 против 85%)[1].

Опрашиваемые предприниматели отбирались по следующим признакам: наличие действующего статуса индивидуального предпринимателя или учредителя юридического лица. Масштаб бизнеса предпринимателей: микропредприятия, малые предприятия, средние предприятия. Выборка охватывала предпринимателей с активной социальной позицией, выражающейся в следующем: членстве в предпринимательских объединениях (клубах, ассоциациях) как формальных, так и неформальных; высокой интенсивности деловой активности — участии в новых проектах, мероприятиях; мотивации к участию в жизни предпринимательского сообщества, направленного на синергию, нетворкинг и кооперацию. Это та часть российских предпринимателей, которая более доступна и открыта диалогу.

---

[1] На начало 2026 г. в России было зарегистрировано 4,876 млн индивидуальных предпринимателей (РИА Новости. URL: https://ria.ru/20260507/rossija-2090956860.html (дата обращения 03.08.2026)) и 6 млн 835 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) (Министерство экономического развития России. URL: https://www.economy.gov.ru/material/news/chislennost_msp_v_rossii_obnovila_istoricheskiy_maksimum_i_prevysila_68_mln_predpriyatiy.html (дата обращения: 03.08.2026)), а количество трудоспособных лиц в трудоспособном возрасте по балансу трудовых ресурсов на 2026 г. в России составляет 83,2 человек (РУВИКИ. URL: https://ru.ruwiki.ru/wiki/Трудовые_ресурсы_в_России?utm_referrer=https://yandex.ru/ (дата обращения: 03.08.2026)). То есть доля учтённых предпринимателей в трудоспособном населении трудоспособного возраста равна около 14%. Добавляя трудно поддающихся учёту владельцев крупного бизнеса и сделав поправку на завышенные значения прогноза трудовых ресурсов на 2026 г., примем в расчёт цифру 15%.

Опрашиваемые непредприниматели отбирались среди лиц, не имеющих статуса индивидуального предпринимателя или учредителя юридического лица. Выборка была сегментирована на две ключевые подгруппы: учащаяся молодёжь — обучающиеся в высших, средних специальных и средних учебных заведениях; наёмные работники, состоящие в трудовых отношениях с работодателем.

Также выборка была сегментирована по полу и возрасту.

Респонденты-предприниматели, принявшие участие в опросе, распределялись по следующим признакам: 1) пол: мужской — 55%, женский — 45%; 2) возрастной состав: 14–21 лет — 15%, 22–29 лет — 19%, 30–35 лет — 16, 36–65 лет — 50%; 3) финансовое обеспечение: обеспечивают себя и свою семью — 48%, обеспечивают только себя — 39%, частично получают финансовое обеспечение от родителей/родственников — 11%, полностью обеспечиваются родителями/родственниками — 2%; 4) владельцы микропредприятий — 83,5%, малых предприятий — 12,8%, средних предприятий — 3,7%[2].

Распределение *респондентов-непредпринимателей*, принявших участие в опросе: 1) пол: мужской — 31%, женский — 69%; 2) возрастной состав: 14–21 лет — 75%, 22–29 лет — 13%, 30–35 лет — 5%, 36–65 лет — 7%; 3) финансовое обеспечение: обеспечивают себя и свою семью — 8%, обеспечивают только себя — 15%, частично получают финансовое обеспечение от родителей/родственников — 48%, полностью обеспечиваются родителями/родственниками — 29%; 4) работающие — 60%, учащиеся — 40%.

В опросе исследовались представления разных групп населения о значимости профессионально-личностных характеристик предпринимателя для успешности бизнеса в современной России. Характеристики были объединены в следующие группы:

1) личностно-мотивационные — целеустремлённость, ответственность, решительность, гибкость, адаптивность, самодостаточность, дисциплинированность, терпение, любознательность и готовность учиться новому, мотивированность, энергичность, оптимизм;

2) социально-коммуникативные — высокие социальные компетенции (коммуникативные навыки, умение разрешать конфликты), эмпатия, специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнёров;

3) административно-управленческие — организаторские способности, настойчивость, стрессоустойчивость, наличие полезных контактов в деловой среде, наличие полезных контактов в органах власти;

4) инновационно-стратегические — креативность, стратегическое мышление, бизнес-видение, склонность к риску, инновационность, предприимчивость, быстрая адаптация к изменениям рынка.

Для ответа на вопросы анкеты использовалась пятибалльная качественная шкала (от «абсолютно незначимо» до «очень значимо»), позволяющая оценить важность разных качеств предпринимателя для достижения успеха в бизнесе с точки зрения респондентов.

Результаты и обсуждение

На рис. 1 показано распределение мнений респондентов по блоку вопросов, касающихся важности профессионально-личностных характеристик современного российского предпринимателя, которые помогают добиться успеха. Сделаем ключевые выводы по полученным результатам, распределив характеристики на подгруппы.

Прежде всего выделяется группа предпринимательских качеств, формирующих фундамент личностно-мотивационных и социально-коммуникативных характеристик:

[2] Отнесение к типу бизнеса осуществлялось на основе количества нанятых сотрудников: микробизнес — до 15 человек; малый бизнес — 16–100 человек; средний бизнес — 101–250 человек.

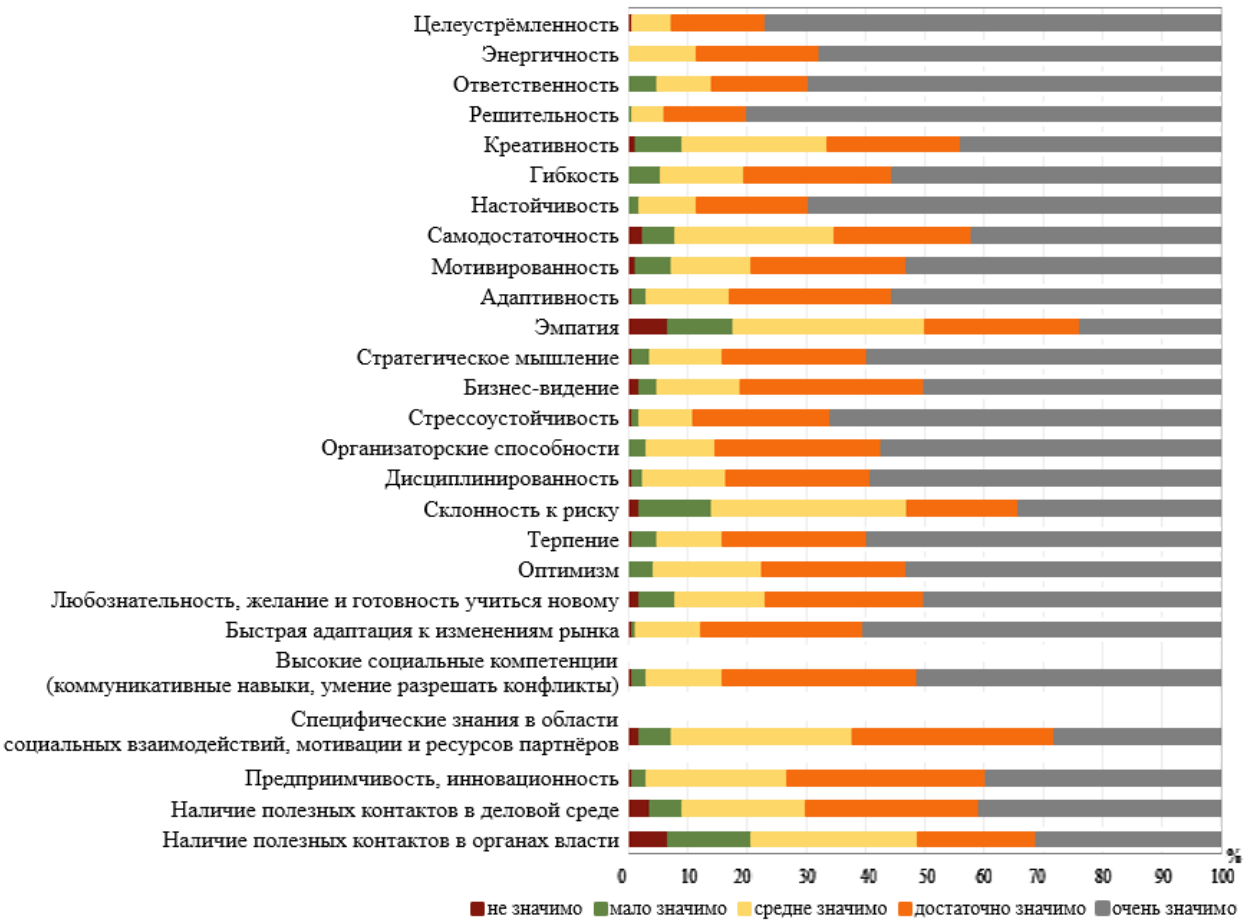


Рис. 1. Распределение мнений респондентов о профессиональных и личных качествах предпринимателя, важных для успеха в бизнесе

Источник: результаты авторского социологического опроса

решительность, ответственность, энергичность, гибкость, целеустремлённость, коммуникабельность, способность к управлению конфликтами. Эти качества все респонденты, независимо от пола, возраста и статуса, в подавляющем большинстве случаев оценили как «очень значимые». Данные черты формируют характер лидера, который готов действовать в условиях неопределённости.

Далее идёт группа административно-управленческих характеристик, таких как: организаторские способности, стрессоустойчивость, наличие полезных контактов в деловой среде и органах власти. Мнения относительно их значимости у респондентов оказались более разнородными. Многие респонденты отметили «среднюю» или «достаточную» значимость административно-управленческих характеристик, вероятно предполагая, что они нужны предпринимателю, но не являются решающим фактором его успеха.

В группе инновационно-стратегических характеристик наблюдается ещё большее расхождение мнений: бизнес-видение и стратегическое мышление одни считают ключевыми, другие — средними по значимости; склонность к риску значительная доля респондентов сочла малозначимым.

Проведённый анализ подтверждает, что успешный предприниматель — это баланс между устойчивостью и энергией, важными качествами которого являются ответственность и умение действовать решительно.

Для оценки средних значений по каждой характеристике качественная шкала была переведена в количественную: от 1 («незначимо») до 5 («очень значимо»). В табл. 2 представлены средние оценки и их относительный разброс (коэффициент вариации) для каждой профессионально-личностной характеристики современного российского предпринимателя.

Таблица 2

Средние оценки значимости профессионально-личностных характеристик современных российских предпринимателей и их разброс для респондентов из разных социальных групп

	Все	М*	Ж*	П**	НП**	НП**		14–21 лет	22–29 лет	30–45 лет	46–65 лет	Низкий уровень дохода	Средний уровень дохода	Высокий уровень дохода
						Р***	У***							
Личностно-мотивационные характеристики														
Целеустремлённость	4,70 (0,19)	4,60 (0,23)	4,75 (0,16)	4,68 (0,14)	4,7 (0,14)	4,68 (0,14)	4,72 (),14)	4,70 (0,15)	4,61 (0,22)	4,77 (0,26)	4,70 (0,29)	4,67 (0,17)	4,71 (0,18)	4,65 (0,22)
Ответственность	4,59 (0,16)	4,41 (0,20)	4,69 (0,13)	4,51 (0,19)	4,61 (0,16)	4,58 (0,17)	4,65 (0,14)	4,66 (0,14)	4,48 (0,21)	4,48 (0,18)	4,35 (0,13)	4,56 (0,16)	4,62 (0,15)	4,51 (0,18)
Решительность	4,71 (0,15)	4,62 (0,19)	4,76 (0,13)	4,73 (0,12)	4,71 (0,14)	4,73 (0,13)	4,68 (0,15)	4,72 (0,14)	4,64 (0,18)	4,84 (0,15)	4,56 (0,21)	4,71 (0,18)	4,73 (0,15)	4,66 (0,17)
Гибкость	4,25 (0,23)	4,13 (0,28)	4,31 (0,21)	4,3 (0,21)	4,24 (0,21)	4,26 (0,24)	4,21 (0,22)	4,22 (0,22)	4,29 (0,26)	4,42 (0,26)	4,09 (0,26)	4,29 (0,23)	4,25 (0,23)	4,24 (0,25)
Адаптивность	4,37 (0,24)	4,31 (0,28)	4,41 (0,22)	4,35 (0,20)	4,38 (0,19)	4,38 (0,19)	4,37 (0,20)	4,38 (0,19)	4,39 (0,26)	4,40 (0,36)	4,18 (0,32)	4,45 (0,22)	4,38 (0,24)	4,32 (0,27)
Самодостаточность	4,00 (0,26)	3,85 (0,31)	4,08 (0,24)	3,97 (0,27)	4,01 (0,24)	4,01 (0,24)	4,00 (0,24)	4,04 (0,24)	3,96 (0,30)	3,91 (0,31)	3,83 (0,34)	4,14 (0,24)	3,97 (0,26)	4,05 (0,30)
Дисциплинированность	4,45 (0,23)	4,32 (0,29)	4,51 (0,20)	4,4 (0,19)	4,46 (0,19)	4,46 (0,19)	4,44 (0,18)	4,49 (0,19)	4,36 (0,26)	4,42 (0,31)	4,27 (0,34)	4,45 (0,22)	4,45 (0,23)	4,44 (0,27)
Терпение	4,36 (0,26)	4,29 (0,31)	4,40 (0,22)	4,38 (0,20)	4,36 (0,20)	4,30 (0,21)	4,45 (0,17)	4,44 (0,20)	4,20 (0,28)	4,25 (0,34)	4,18 (0,41)	4,39 (0,23)	4,37 (0,24)	4,34 (0,32)
Любознательность, желание и готовность учиться новому	4,11 (0,28)	3,96 (0,33)	4,18 (0,26)	4,17 (0,24)	4,1 (0,24)	4,07 (0,24)	4,14 (0,23)	4,14 (0,24)	3,95 (0,30)	4,15 (0,38)	3,98 (0,41)	4,06 (0,29)	4,10 (0,28)	4,17 (0,30)
Мотивированность	4,44 (0,19)	4,25 (0,23)	4,53 (0,16)	4,24 (0,23)	4,47 (0,18)	4,44 (0,19)	4,52 (0,17)	4,46 (0,18)	4,38 (0,20)	4,40 (0,19)	4,35 (0,23)	4,44 (0,20)	4,46 (0,18)	4,35 (0,22)

Продолжение табл. 2

	Все	**М***	**Ж***	**П****	**НП****	**НП****		**14–21 лет**	**22–29 лет**	**30–45 лет**	**46–65 лет**	**Низкий уровень дохода**	**Средний уровень дохода**	**Высокий уровень дохода**
						Р***	**У*****							
Энергичность	4,34 (0,21)	4,24 (0,24)	4,40 (0,18)	4,56 (0,15)	4,31 (0,19)	4,32 (0,19)	4,29 (0,19)	4,25 (0,20)	4,31 (0,23)	4,71 (0,19)	4,59 (0,21)	4,26 (0,22)	4,36 (0,20)	4,33 (0,23)
Оптимизм	3,97 (0,27)	3,91 (0,30)	4,01 (0,25)	4,26 (0,21)	3,92 (0,27)	3,93 (0,27)	3,92 (0,27)	3,92 (0,27)	4,01 (0,27)	4,15 (0,25)	4,12 (0,28)	3,79 (0,31)	3,98 (0,26)	4,02 (0,27)
Социально- коммуникативные характеристики														
Высокая социальная компетенция (коммуникативные навыки, умение разрешать конфликты)	4,42 (0,18)	4,33 (0,19)	4,46 (0,17)	4,32 (0,19)	4,43 (0,19)	4,42 (0,19)	4,46 (0,19)	4,46 (0,18)	4,41 (0,19)	4,37 (0,17)	4,12 (0,19)	4,45 (0,18)	4,41 (0,18)	4,41 (0,17)
Эмпатия	3,31 (0,36)	3,21 (0,38)	3,35 (0,35)	3,49 (0,33)	3,27 (0,35)	3,27 (0,36)	3,27 (0,35)	3,27 (0,35)	3,20 (0,40)	3,51 (0,34)	3,50 (0,37)	3,24 (0,39)	3,30 (0,35)	3,34 (0,36)
Специфические знания в области социальных взаимодействий относительно мотивации и ресурсов партнёров	4,04 (0,22)	3,87 (0,24)	4,13 (0,21)	3,81 (0,25)	4,08 (0,23)	4,03 (0,24)	4,15 (0,22)	4,14 (0,22)	3,97 (0,25)	3,80 (0,22)	3,59 (0,23)	4,14 (0,21)	4,06 (0,22)	3,94 (0,24)
Административно-управленческие характеристики														
Организаторские способности	4,48 (0,18)	4,33 (0,21)	4,56 (0,16)	4,4 (0,18)	4,5 (0,17)	4,50 (0,17)	4,49 (0,18)	4,51 (0,17)	4,36 (0,21)	4,50 (0,20)	4,44 (0,16)	4,45 (0,19)	4,50 (0,17)	4,41 (0,20)
Настойчивость	4,49 (0,22)	4,40 (0,29)	4,54 (0,18)	4,56 (0,16)	4,48 (0,18)	4,49 (0,17)	4,45 (0,18)	4,48 (0,19)	4,40 (0,25)	4,62 (0,28)	4,50 (0,34)	4,46 (0,21)	4,49 (0,21)	4,49 (0,27)
Стрессоустойчивость	4,54 (0,18)	4,43 (0,22)	4,60 (0,16)	4,52 (0,17)	4,54 (0,17)	4,52 (0,17)	4,58 (0,17)	4,57 (0,17)	4,43 (0,22)	4,55 (0,19)	4,47 (0,21)	4,44 (0,21)	4,56 (0,18)	4,50 (0,18)
Наличие полезных контактов в деловой среде	4,24 (0,20)	4,26 (0,20)	4,22 (0,20)	3,98 (0,27)	4,28 (0,21)	4,30 (0,20)	4,25 (0,21)	4,31 (0,20)	4,12 (0,23)	4,16 (0,17)	3,91 (0,17)	4,16 (0,25)	4,27 (0,19)	4,15 (0,20)
Наличие полезных контактов в органах власти	3,95 (0,26)	3,98 (0,27)	3,94 (0,25)	3,55 (0,35)	4,02 (0,26)	4,05 (0,25)	3,98 (0,27)	4,08 (0,25)	3,75 (0,30)	3,71 (0,25)	3,58 (0,28)	4,02 (0,28)	3,95 (0,26)	3,94 (0,26)

Окончание табл. 2

	Все	**М***	**Ж***	**П****	**НП****	**НП****		**14–21 лет**	**22–29 лет**	**30–45 лет**	**46–65 лет**	**Низкий уровень дохода**	**Средний уровень дохода**	**Высокий уровень дохода**
						Р***	**У*****							
Инновационно-стратегические характеристики														
Креативность	4,14 (0,22)	4,00 (0,25)	4,22 (0,21)	4 (0,26)	4,17 (0,23)	4,10 (0,24)	4,26 (0,21)	4,22 (0,21)	3,95 (0,26)	4,05 (0,24)	3,98 (0,18)	4,19 (0,20)	4,14 (0,23)	4,14 (0,23)
Стратегическое мышление	4,55 (0,19)	4,44 (0,22)	4,61 (0,16)	4,4 (0,20)	4,58 (0,16)	4,56 (0,15)	4,60 (0,16)	4,60 (0,17)	4,45 (0,21)	4,52 (0,20)	4,29 (0,25)	4,65 (0,18)	4,57 (0,18)	4,42 (0,22)
Бизнес-видение	4,46 (0,17)	4,30 (0,20)	4,55 (0,16)	4,24 (0,22)	4,5 (0,17)	4,48 (0,17)	4,54 (0,18)	4,53 (0,17)	4,38 (0,18)	4,30 (0,18)	4,30 (0,13)	4,51 (0,17)	4,49 (0,17)	4,34 (0,18)
Склонность к риску	3,83 (0,30)	3,80 (0,35)	3,85 (0,28)	3,71 (0,30)	3,85 (0,27)	3,88 (0,26)	3,81 (0,29)	3,82 (0,29)	3,94 (0,30)	3,83 (0,34)	3,73 (0,39)	3,73 (0,30)	3,85 (0,29)	3,81 (0,35)
Предприимчивость, Инновационность	4,28 (0,20)	4,16 (0,22)	4,34 (0,19)	4,09 (0,22)	4,31 (0,20)	4,26 (0,20)	4,37 (0,19)	4,34 (0,20)	4,23 (0,19)	4,13 (0,22)	3,95 (0,22)	4,28 (0,20)	4,30 (0,20)	4,18 (0,21)
Быстрая адаптация к изменениям рынка	4,45 (0,18)	4,37 (0,20)	4,49 (0,17)	4,46 (0,17)	4,44 (0,18)	4,46 (0,18)	4,43 (0,19)	4,46 (0,18)	4,37 (0,22)	4,53 (0,15)	4,30 (0,14)	4,56 (0,17)	4,45 (0,18)	4,38 (0,21)

Примечание. В скобках указан коэффициент вариации (отношение стандартного отклонения к среднему значению). М* — мужчины, Ж* — женщины; П** — предприниматели; НП** — непредприниматели; Р*** — работающие по найму; У*** — учащиеся (и Р и У — среди непредпринимателей).

Источник: расчёты авторов.

Оценки приведены как в целом, так и для разных гендерных, статусных (предприниматель/непредприниматель, занятый/учащийся), возрастных и доходных групп респондентов.

Проанализируем различия в оценках у разных социальных групп:

1) *предприниматели и непредприниматели*. Предприниматели выше оценивают целеустремлённость, энергичность и ответственность. Они реже верят в удачу и внешние обстоятельства. Их отличает высокая оценка гибкости, адаптации и деловой хватки. В свою очередь, непредприниматели считают, что предпринимателю скорее нужны социальные контакты и везение;

2) *работающие и учащиеся (среди непредпринимателей)*. Работающие придают несколько большее значение решительности, настойчивости, полезным связям в деловой среде и в органах власти, склонности к риску и адаптивности к рыночным изменениям. Учащаяся молодёжь чаще отмечает как важные качества для предпринимателя целеустремлённость, ответственность, любознательность, желание и готовность учиться новому, мотивированность, наличие высоких социальных компетенций и знаний в области социальных взаимодействий, креативность, инновационность и бизнес-видение, а также терпение;

3) *мужчины и женщины.* Мужчины чаще отмечают важность для предпринимательства таких личных качеств, как решительность, амбициозность и склонность к риску. Женщины — ответственность, терпение и социальная компетентность. Это подтверждает стереотип о мужском стиле управления («быстро и жёстко») и женском подходе («осторожно и последовательно»);

4) *возрастные группы*. До 30 лет — высокие оценки креативности, гибкости, инновационного мышления. Акцент на личную свободу и независимость. После 45 лет доминируют оценки стабильности, ответственности и организаторских способностей. Значимость опыта и дисциплины растёт;

5) *доходные группы.* Люди с низким доходом часто связывают успехи в бизнесе с удачей и полезными связями. Чем выше доход, тем выше оценка важности таких качеств, как энергичность, ответственность, настойчивость и стрессоустойчивость.

Таким образом, в представлении российских респондентов современному российскому предпринимателю для успеха в бизнесе необходимы умения чётко ставить цели, ответственность и готовность действовать. Женщины акцентируют внимание на стабильности, мужчины — на динамике предпринимательской деятельности. Молодые люди считают, что успешное предпринимательство невозможно без творчества, зрелые — без надёжности. Социальный капитал важен для всех.

На основе коэффициента вариации определены характеристики предпринимателей, по поводу значимости которых мнения респондентов расходятся в большей степени.

1. Оптимизм демонстрирует один самых высоких коэффициентов вариации. Вероятно, оптимизм воспринимается не как обязательное деловое качество, а скорее как черта характера, которая может быть разной.

2. Терпение имеет самый высокий разброс мнений, особенно среди представителей старшего поколения, у которых средние оценки терпения наименьшие среди всех возрастных групп. Возможно, имея большой жизненный опыт, они более скептично оценивают роль терпения в быстроменяющейся бизнес-среде.

3. В отношении любознательности, желания учиться новому также нет консенсуса. Оценка важности постоянного обучения зависит от возраста и социального опыта.

4. Эмпатия — качество, демонстрирующее значительную вариацию мнений. Вероятно, для одних это признак силы и умения строить отношения, для других — слабость, мешающая принимать жёсткие решения в бизнесе.

Поскольку формализованный опрос не может охватить всего спектра мнений, в конце анализируемого блока также задавался вопрос открытого типа: «Какие ещё качества необходимы современному российскому предпринимателю для достижения успеха?» Разобьём полученные неформальные ответы по категориям:

1) *психологическая устойчивость (лидирующая категория)*: респонденты понимают, что российская бизнес-среда характеризуется высокой турбулентностью. Самые частые ответы: стрессоустойчивость (способность выдержать давление, неопределённость, неудачи); адаптивность и гибкость (умение быстро перестраиваться под меняющееся законодательство, санкции, тренды), терпение и настойчивость (готовность долго работать без видимого результата); антихрупкость/выживаемость (становиться сильнее от «ударов судьбы»);

2) *лидерские и управленческие компетенции*. Предприниматель рассматривается не как одиночка-творец, а как организатор системы. Среди частых ответов: коммуникабельность и умение договариваться, умение вдохновлять людей, делегировать ответственность, организаторские способности;

3) *стратегическое мышление*: критическое и системное мышление (способность видеть картину целиком), предвидение конъюнктуры рынка (понимание политических и экономических трендов);

4) *грамотность*: умение управлять денежными потоками, знание маркетинга и финансов;

5) *отношение к риску и действию:* смелость и готовность рисковать («выйти из зоны комфорта»), скорость принятия решений.

Если проводить сравнение ответов предпринимателей и непредпринимателей, то первые чаще упоминают умение работать с информацией, знание законов («честный знак», налоги), мобильность мышления. Непредприниматели больше говорят об абстрактных вещах, таких как «бизнес-чутьё», «удача». Кроме того, предприниматели делают акцент на собственных качествах и усилиях, тогда как непредприниматели упоминают «связи», «стартовый капитал», «родиться в богатой семье». Если смотреть с точки зрения эмоционального окраса, то предприниматели используют более жёсткие формулировки, типа «здоровый пофигизм», «не ныть», ответы непредпринимателей социально одобряемые — «ответственность», «доброта», «этичность».

На рис. 2 представлено распределение мнений респондентов по блоку вопросов, касающихся особенностей современного российского предпринимательства (цель предпринимательской деятельности, склонность к предпринимательству в зависимости от возраста, адаптация к рыночным условиям, прагматичность и креативность российских предпринимателей, значимость бизнес-образования, зависимость достижений от личных качеств и усердия). Результаты опроса выявили следующее восприятие ситуации в современном российском предпринимательстве:

1) финансовая выгода — главный мотив заниматься предпринимательской деятельностью. Большинство респондентов уверены, что россияне идут в бизнес ради денег. Только около 1% опрошенных считают, что главная цель — саморазвитие;

2) большинство респондентов считает, что молодые люди более склонны к предпринимательской деятельности, чем старшее поколение. Молодёжь нацелена на реализацию собственных идей, тогда как старшее поколение воспринимает бизнес скорее как надёжный источник заработка;

3) российские предприниматели, по мнению респондентов, ценят умение адаптироваться. Это связано с динамичным рынком, высокой конкуренцией и современной геополитической ситуацией;

4) почти половина опрошенных уверена, что образование очень полезно для открытия и ведения бизнеса. Однако почти треть считает его второстепенным фактором.

5) больше половины респондентов считают, что успех определяется характером и усердием, подчёркивают ответственность самого предпринимателя за его результаты.

В целом респонденты выражают мнение, что российский бизнес держится на личной ответственности и адаптации. Креативные подходы и образование играют вспомогательную роль. Главные факторы успеха — характер, адаптация и усердие.

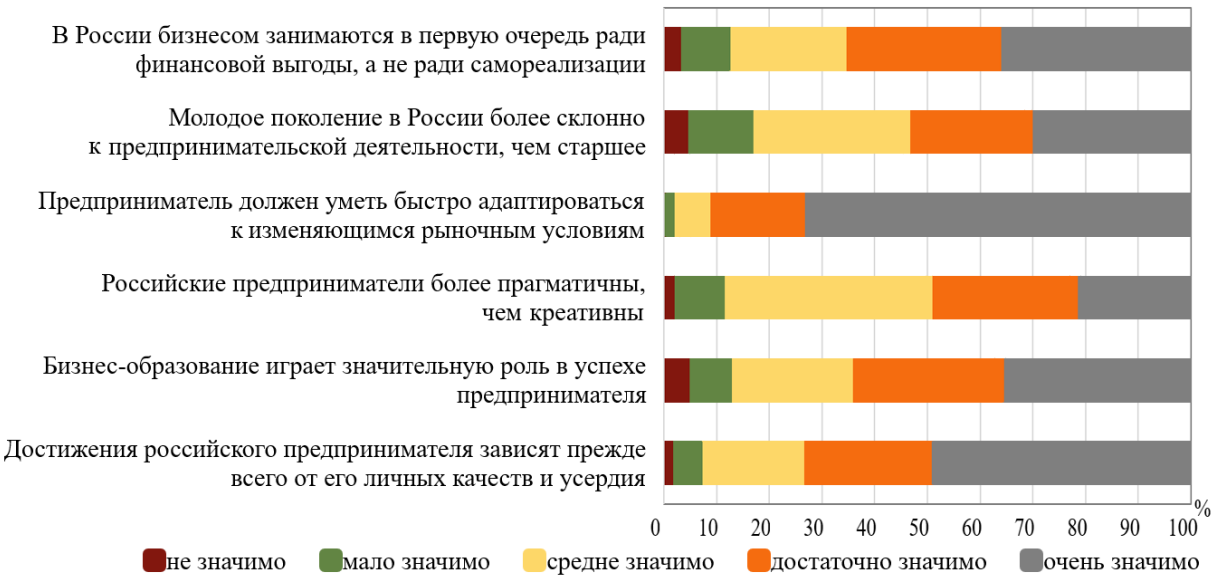


Рис. 2. Распределение мнений респондентов по вопросам, касающимся современного российского предпринимательства

Источник: результаты авторского социологического опроса.

Далее нами выдвигается предположение, что самооценка личных качеств предпринимателя имеет связь с успешностью его бизнеса. Для оценки последнего в анкете для предпринимателей использовались три вопроса. Два из них касались опыта предпринимательства: количество лет в бизнесе, количество открытых бизнесов за предпринимательскую карьеру. Третий вопрос — оценка успешности собственного бизнеса. Качественные ответы были перекодированы в количественные оценки:

Количество лет в бизнесе: 0–3 года — 1; 3–5 лет — 2; 5–10 лет — 3; 10-15 лет — 4; более 15 лет — 5.

Количество открытых бизнесов: 1–2 бизнеса — 1; 3–4 бизнеса — 2; 5–10 бизнесов — 3; более 10 бизнесов — 4.

Успешность бизнеса: нет — 1; сложно сказать — 2; да — 3.

В табл. 3 представлены рассчитанные для респондентов-предпринимателей парные корреляции Пирсона, показывающие взаимосвязь между количественными оценками личностных качеств, с одной стороны, и количественными оценками опыта и успешности предпринимательской деятельности — с другой.

Во-первых, у предпринимателей наблюдается устойчивая слабая положительная связь между опытом предпринимательства (количеством лет в бизнесе) и осведомлённостью относительно последних событий в мировой и российской экономике (R=0,15), а также отрицательная связь этого опыта с важностью получения одобрения окружающих относительно принимаемых решений (–0,15). При этом социальный капитал — сеть деловых контактов, репутация и уровень доверия партнёров — выступает ключевым ресурсом. Чем больше опыт предпринимателя, тем шире его социальные связи и выше способность привлекать ресурсы без необходимости постоянного поиска внешнего одобрения своих решений. Опытный предприниматель следит за последними событиями в стране и за рубежом и мало рефлексирует по поводу мнения окружающих.

Во-вторых, количество открытых бизнесов, как другой показатель опыта предпринимательства, слабо положительно и устойчиво коррелирует со способностью эффективно распределять собственное время (R=0,15), частотой применения нестандартных методов решения задач (0,2), самооценкой себя как человека инициативного и предприимчивого (0,2). В то же время оно отрицательно коррелирует с предпочтением стабильности рискованным шагам (–0,19) и проблемам с делегированием полномочий сотрудникам (–0,12).

Таблица 3

Корреляции личностных качеств и показателей опыта и успешности предпринимательской деятельности у респондентов-предпринимателей (*N*=164)

	Количество лет в бизнесе	Количество открытых бизнесов	Успешность бизнеса
Я быстро принимаю решения даже в сложных ситуациях	0,05	0,07	0,22
Мне легко удаётся наладить контакт с новыми людьми	0,02	0,10	0,15
Я умею ставить чёткие цели и достигать их	0,06	0,05	0,19
Я способен эффективно распределять своё время	–0,04	0,15	0,13
Я стремлюсь постоянно повышать свою квалификацию	0,00	0,08	0,05
Для меня более важна стабильность, нежели рискованные шаги	–0,06	–0,19	–0,07
Стрессовые ситуации вдохновляют меня искать новые пути развития	–0,11	–0,03	0,13
Мне трудно делегировать полномочия сотрудникам	–0,13	–0,12	–0,03
Успех моего дела зависит от личной инициативы	–0,01	–0,03	–0,12
Мне важно получать одобрение окружающих относительно принимаемых мною решений	–0,15	0,01	0,06
Я часто прибегаю к нестандартным методам решения проблем	0,03	0,20	0,23
Моя уверенность в себе основывается на достигнутых результатах	0,05	0,03	0,06
Предпринимательство приносит мне удовольствие и удовлетворение	–0,05	0,05	0,36
Высокий уровень ответственности позволяет мне избегать ошибок	0,01	–0,04	0,16
Общение с клиентами играет важную роль в успешности моего бизнеса	0,10	0,02	0,06
Мой бизнес ориентирован преимущественно на краткосрочные проекты	–0,06	–0,02	–0,03
Работа над ошибками помогает мне совершенствоваться	0,05	0,09	0,12
Я считаю себя человеком инициативным и предприимчивым	0,01	0,20	0,21
Я в курсе последних новостей мировой и российской экономики	0,13	0,11	0,00
Я постоянно отслеживаю новые технологии, касающиеся моего бизнеса	–0,03	0,11	0,08

Примечание. Цвета использованы для визуализации интенсивности положительных и отрицательных связей (от жёлтого к зелёному — от слабой к сильной положительной связи, от розового к красному — от слабой к сильной отрицательной связи).

Источник: расчёты авторов.

В-третьих, наиболее сильные корреляции получены между самооценкой успешности собственного бизнеса и личностных качеств. Успешные бизнесмены инициативны и предприимчивы (R=0,21), ответственны (0,16), способны ставить чёткие цели и достигать их (0,19), эффективно распределять время (0,13), быстро принимать решения (0,19), искать новые пути в стрессовых ситуациях (0,13) и прибегать к использованию нестандартных методов решения проблем (0,23). И наиболее выраженное — они получают удовлетворение от занятия бизнесом (0,36). Таких предпринимателей вряд ли можно отнести к категории «вынужденных».

Таким образом, активным и успешным предпринимателям, для которых бизнес — дело жизни, а не случайная или вынужденная сфера деятельности, свойственны высокая уверенность в себе, независимость, энергичность и нестандартность мышления и поведения. Такие предприниматели уверены: для повышения шансов на успех в бизнесе важно развивать инициативу, быть открытым вызовам времени и умение доверять команде. Фокусирование на стабильности и постоянном стремлении к одобрению мешают развитию.

Выводы

Данное исследование вносит вклад в изучение профессионально-личностного портрета современного российского предпринимателя, характеристик, которые помогают ему добиваться успеха в бизнесе в представлении разных групп населения.

Характеристики распределены на четыре подгруппы: личностно-мотивационные, социально-коммуникативные, административно-управленческие, инновационно-стратегические. Посчитаны средние оценки по каждой характеристике — определена значимость характеристик успешного предпринимателя в зависимости от гендера, материального положения, возраста, принадлежности к социальной группе (предприниматели/непредприниматели) опрашиваемых. Разброс оценок качеств предпринимателя существенен: от решительности (4,71) до эмпатии (3,31). Результаты позволяют понять, какие качества воспринимаются как ключевые. Согласно коэффициенту вариации оценок, целеустремлённость признаётся почти всеми одинаково высоко, а вот мнения относительно эмпатии сильно разнятся. Исследование показало, что в России предприниматели ассоциируются прежде всего с решительностью, стрессоустойчивостью, организаторскими способностями и стратегическим мышлением. Наличие полезных связей, особенно в самой предпринимательской среде, также имеет большое значение, что подтверждает гипотезу о важности социального капитала. Возраст влияет на восприятие ценностей: молодые больше ориентированы на инновации и риск, старшие — на стабильность и дисциплину.

Результаты корреляционного анализа показали, что успешный предприниматель — это проактивная личность, которая не боится рисков, черпает энергию из своей деятельности и готова внедрять инновации. Ключевыми драйверами его достижений являются внутренняя уверенность, смелость в принятии решений и умение эффективно распределять обязанности через делегирование. Напротив, стремление к абсолютной стабильности, микроменеджмент и потребность во внешнем одобрении выступают серьёзными барьерами, ограничивающими рост и снижающими общую результативность.

Современный российский предприниматель — это фигура, находящаяся в состоянии постоянного динамического равновесия между внешними вызовами и внутренней дисциплиной. Интересно, что сами предприниматели гораздо меньше романтизируют образ «бизнесмена», чем люди, с бизнесом напрямую не связанные. Для предпринимателей успех — это результат стратегического видения и решительности, умения работать в конкурентной среде, готовности идти на риск и специфического отношения к неудачам, где ошибки воспринимаются как часть рабочего процесса.

Полученные результаты могут быть использованы при разработке программ обучения и тренингов предпринимателей с ориентацией на мотивы, представления и поведенческие установки разных социальных групп населения.

ЛИТЕРАТУРА

Адизес И.К. (2014а). *Идеальный руководитель: Почему им нельзя стать и что из этого следует*. — М.: Манн, Иванов и Фербер.

Адизес И.К. (2014б). *Управляя изменениями: как эффективно управлять изменениями в обществе, бизнесе и личной жизни*. — М.: Манн, Иванов и Фербер.

Бурдье П. (2001). *Практический смысл*. — М.: Институт экспериментальной социологии.

Бурдье П. (2005). *Поле науки*. — М.: Институт экспериментальной социологии.

Вебер М. (2021). *Протестантская этика и дух капитализма*. — М.: АСТ.

Веблен Т. (1984). *Теория праздного класса*. — М.: Прогресс.

Грановеттер М. (2004). Экономические действия и социальные структуры: проблема встроенности / *Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики*. — М.: РОССПЭН. С. 131–159.

Гэлбрейт Дж. К. (1976). *Новое индустриальное общество*. — М.: Прогресс.

Денисова И. (2020). *Женское предпринимательство в современной России*. — М.: Издательский дом НИУ ВШЭ. С. 270–280.

Заславская Т.И., Рывкина Р.В. (1991). *Социология экономической жизни: очерки теории*. — Новосибирск: Наука, Сиб. отд-ние.

Зомбарт В. (2026). *Буржуа: этюды по истории духовного развития современного экономического человека*. — М.: Академический проект.

Зомбарт В. (2010). *Современный капитализм. Т. 1: Генезис капитализма*. — М.: Издательство ЛКИ. С. 300–320.

Норт Д. (1997). *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. — М.: Начала. С. 155–167.

Парсонс Т. (2018). *Структура социального действия*. — М.: Академический проект.

Пригожин А.И. (2003). *Методы развития организаций*. — М.: МЦФЭР.

Пригожин А.И. (2005). *Организационная психология*. — М.: МЦФЭР.

Пригожин А.И. (2010). *Цели и ценности. Новые методы работы с будущим*. — М.: Дело. С. 420–431.

Радаев В.В. (1998). *Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика*. — Москва: Центр политических технологий.

Чепуренко Ю. (2019). *Венчурный бизнес: теория и практика в России и мире*. — М.: Издательский дом НИУ ВШЭ.

Шумпетер Й.А. (1995). *Капитализм, социализм и демократия*. — М.: Экономика.

Шумпетер Й.А. (2022). *Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры*. — М.: URSS.

Экспертно-аналитический доклад «Молодежное предпринимательство» (2025) / ВЦИОМ Консалтинг URL: https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/ehkspertno_analiticheskii_doklad_molodezhnoe_predprinimatelstvo.pdf (дата обращения: 09.07.2026).

Zombart W. (2019). Modern Capitalism. — Vol. 1: The Pre-Capitalist Economy. London: Routledge. Pp. 502–512.

REFERENCES

Adizes I. K. (2014a). *The Ideal Executive: Why You Cannot Be One and What To Do About It*. — M.: Mann, Ivanov i Ferber. (In Russ.).

Adizes I. K. (2014b). *Mastering Change: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Life, Business and Society* — M.: Mann, Ivanov i Ferber. (In Russ.).

Bourdieu P. (2001). *The Practical Sense*. — M.: Institut eksperimentalnoy sociologii. (In Russ.).

Bourdieu P. (2004). *Science of Science and Reflexivity*. — M.: AST. (In Russ.).

Chepurenko Yu. (2019). *Venture Business: Theory and Practice in Russia and Worldwide*. — M.: HSE Publishing House. (In Russ.).

Denisova I. (2020). *Women's Entrepreneurship in Modern Russia*. — M.: HSE Publishing House. (In Russ.).

Galbraith J.K. (1967). *The New Industrial State*. — M.: Progress. (In Russ.).

Granovetter M. (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness // *Western Economic Sociology: An Anthology of Modern Classics*. — Moscow: ROSSPEN. Pp. 131–159. (In Russ.).

North D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. — Cambridge; New York: Cambridge University Press. (In Russ.).

Parsons T. (1937). *The Structure of Social Action: A Study in Social Theory with Special Reference to a Group of Recent European Writers*. — M.: Akademicheskiy proekt. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2005). *Organizational Psychology*. — M.: MCFER. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2003). *Methods for Developing Organizations*. — M.: MCFER. (In Russ.).

Prigozhin A.I. (2010). *Goals and Values. New Methods for Working with the Future*. — M.: Delo. (In Russ.).

Radaev V. V. (1998). Forming New Russian Markets: Transaction Costs, Forms of Control and Business Ethics. — M.: ROSSPEN. (In Russ.).

Schumpeter J.A. (1995). Capitalism, Socialism and Democracy. — M.: Economica. (In Russ.).

Schumpeter J. A. (2022). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. — M.: URSS. (In Russ.).

Weber M. (2002). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (Third Roxbury Edition). — M.: AST. (In Russ.).

Veblen T. (1965). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions* / T. Veblen. — M.: Progress. (In Russ.).

Zaslavskaya T.I., Ryvkina R. V. (1991). *The Sociology of Economic Life: Essays in Theory*. — Novosibirsk: Nauka, Siberian Branch. (In Russ.).

Zombart W. (2019). *Modern Capitalism.* — Vol. 1: The Pre-Capitalist Economy. London: Routledge. Pp. 502–512.

Zombart W. (2026). *Bourgeois: Studies in the History of the Spiritual Development of Modern Economic Man. Translated from German.* – Moscow: Academic Project. Pp. 540–567. (In Russ.).

Expert-analytical report «Youth Entrepreneurship» (2025) / VCIOM Consulting URL: https://wciom.ru/fileadmin/user_upload/ehkspertno_analiticheskii_doklad_molodezhnoe_predprinimatelstvo.pdf (access date: 09.07.2026). (In Russ.).

Малкина Марина Юрьевна
ORCID: 0000-0002-3152-3934
mmuri@iee.unn.ru

Marina Malkina
Doctor of Economics, Professor, Head of the Center for Macro- and Microeconomics, Institute of Economics, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod (Nizhny Novgorod)
ORCID: 0000-0002-3152-3934
mmuri@iee.unn.ru

Гаранина Алёна Александровна
ORCID: 0009-0001-5767-241X
garanina@unn.ru

Alyona Garanina
Postgraduate student, Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod (Nizhny Novgorod)
ORCID: 0009-0001-5767-241X
garanina@unn.ru

PROFESSIONAL AND PERSONAL CHARACTERISTICS OF A MODERN RUSSIAN ENTREPRENEUR AS PRESENTED BY VARIOUS POPULATION GROUPS

Abstract. This article examines the professional and personal profile of the modern Russian entrepreneur, as well as the characteristics that contribute to their business success, from the perspective of various population groups. The characteristics are classified into four subgroups: personal-motivational, social-communicative, administrative-managerial, and innovative-strategic. The article aims to analyze and evaluate the significance of the professional and personal characteristics of the modern Russian entrepreneur based on data from a formalized sociological survey conducted in December 2025 – June 2026 in several regions of Russia. The study revealed significant differences in the perception of the qualities of a successful entrepreneur depending on gender, income level, age, and social status (entrepreneur/non-entrepreneur). Qualities such as decisiveness, stress resistance, and organizational skills were rated most highly, while empathy received the lowest rating. Respondents demonstrated the greatest unity of opinion in assessing the importance of purposefulness, while opinions on the importance of empathy were highly differentiated. The results of the correlation analysis show that a successful entrepreneur is a proactive individual, willing to take risks and implement innovations. Key success factors include self-confidence, bold decision-making, and the ability to delegate responsibilities. At the same time, a desire for stability and micromanagement act as barriers to business growth. A successful Russian entrepreneur is characterized by a dynamic balance between external challenges and internal discipline.

Keywords: *entrepreneurship, Russian entrepreneur, characteristics of an entrepreneur, portrait of an entrepreneur.*
JEL: L26, J24, D11.

В.Л. Степанов
д.ист.н., главный научный сотрудник,
Институт экономики РАН (Москва)

ГЕРХАРТ ФОН ШУЛЬЦЕ-ГЕВЕРНИЦ ОБ ОСОБЕННОСТЯХ ПРОМЫШЛЕННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Аннотация. В статье рассматривается анализ состояния российской промышленности второй половины XIX в., предпринятый видным представителем немецкой исторической школы Г. фон Шульце-Геверницем. Он указал на ряд существенных недостатков процесса индустриализации: высокую концентрацию и дороговизну капитала, низкую производительность труда, слабую специализацию предприятий и комбинирование на них различных стадий производственного процесса, значительный коэффициент брака, крайне тяжёлые условия труда и быта рабочих, большие расходы на администрацию и заработную плату, и т.п. Однако автор односторонне трактовал причины этих явлений, не принимая во внимание различия в природно-географических условиях Российской империи и Западной Европы, неизбежные издержки качественного характера, сопутствовавшие стране «догоняющего» развития при ускоренной трансформации. Тем не менее Шульце-Геверниц с оптимизмом оценивал перспективы развития российской промышленности. Он утверждал, что по мере расширения экономических связей с Западом исчезает «меркантилистическая замкнутость» России, возрастает предпринимательская активность, в широких слоях населения происходит становление европейского психологического типа. При этом автор связывал успехи крупной индустрии прежде всего с заимствованием опыта передовых стран и привлечением иностранного капитала, но при этом явно недооценивал роль отечественного предпринимательства. Шульце-Геверниц строил свои общие выводы на основе изучения хлопчатобумажного производства, и всё сравнение с Западом шло только по линии сопоставления с этой же отраслью Великобритании. Кроме того, он ограничил своё исследование главным образом текстильными предприятиями центральных губерний, не уделяя должного внимания другим промышленным районам, где имелась своя специфика.

Ключевые слова: *немецкая историческая школа, капитализм, промышленность, хлопчатобумажное производство, торговля, протекционизм, таможенная охрана, наёмный труд.*
JEL: B14; B15; B31; F13; N64, N73
УДК: 338(091)
DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199
© В.Л. Степанов, 2026
© ФГБУН Институт экономики РАН «Вопросы теоретической экономики», 2026
ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ: *Степанов В.Л.* Герхарт фон Шульце-Геверниц об особенностях промышленного развития России // Вопросы теоретической экономики. 2026. №4. С. 191–199. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199.
FOR CITATION: *Stepanov V.* Gerhart Von Schulze-Gaevernitz on the Peculiarities of Industrial Development in Russia // Voprosy teoreticheskoy ekonomiki. 2026. No. 4. Pp. 191–199. DOI: 10.52342/2587-7666VTE_2026_4_191_199.

Герхарт фон Шульце-Геверниц (1864–1943) был видным немецким экономистом и политиком. Он происходил из семьи предпринимателей, провёл детство в Бреслау, где на хлопчатобумажной фабрике своего деда наглядно ознакомился с процессами промышленного производства. В 1882–1885 гг. Шульце-Геверниц изучал право в университетах Гейдельберга, Берлина и Гёттингена, получив в итоге докторскую степень по этой специальности. Через несколько лет состоялось его знакомство с одним из крупнейших представителей «молодой» немецкой исторической школы Л. Брентано, под влиянием которого он увлёкся экономическими учениями и проблемами индустриализации. Шульце-Геверниц неоднократно посещал Великобританию, был впечатлён идеями Т. Карлейля о возникновении нравственно-духовных связей между владельцами промышленных предприятий и наёмными рабочими, опубликовал в 1890 г. двухтомный труд о движении этой страны к социальной гармонии и в следующем году стал доктором философии Лейпцигского университета. В 1893 г. он занял должность доцента Фрайбургского университета, а в 1896–1923 гг. состоял в нём профессором. В дальнейшем Шульце-Геверниц проявил себя и как политический деятель: в 1912–1918 гг. он был членом Рейхстага от Прогрессивной народной партии, а в 1919–1920 гг. — членом Национального собрания от Германской демократической партии, в 1926 г. возглавил научный отдел Международного института интеллектуального сотрудничества — органа Лиги Наций, который служил независимой площадкой для академического и культурного взаимодействия.

Как учёный Шульце-Геверниц находился под влиянием неокантианства, а затем обратился к изучению марксизма, однако не принял его идею порочности существующего экономического уклада общества и неизбежности его революционного переустройства. Он выдвинул концепцию «организованного капитализма», при котором «промышленное государство» осуществляет сознательное регулирование, подменяющее действие «автоматически функционирующих экономических законов». По мнению Шульце-Геверница, концентрация финансов и банков ведёт к «социальному миру», а не к краху системы. Международное признание получила его книга о ланкаширских хлопчатобумажных фабриках, изданная в Лейпциге в 1892 г. Спустя пять лет вышел в свет её русский перевод, выполненный видным большевиком Л.Б. Красиным с предисловием П.Б. Струве, который высоко ценил труды немецкого экономиста [*Пайпс*, 2001. С. 120]. Струве писал, что эта работа представляет собой «самое тщательное монографическое исследование по социальной истории английской промышленности». По его словам, Шульце-Геверниц не только охарактеризовал стадии развития данной отрасли, но и справедливо указал на крупные успехи, достигнутые рабочими в борьбе за повышение своего жизненного уровня. Вместе с тем он упрекнул его в слишком «радужной» оценке системы свободной конкуренции, в идеализации британских экономических отношений и положения английского рабочего класса [*Шульце-Геверниц*, 1897. С. I–XX].

Шульце-Геверниц проявлял интерес к истории и современному состоянию народного хозяйства России, что было характерно для целого ряда германоязычных авторов той эпохи — экономистов, публицистов, дипломатов. В своих исследованиях они использовали законодательные акты, статистические данные, периодику, справочные издания, программные документы политических партий, труды русских учёных. Некоторые из них посещали Россию, находились там по долгу службы, работали в банковской системе, получали информацию от частных лиц и тем самым имели возможность основываться на собственных наблюдениях. Особого внимания заслуживают исследования Э. Агада, Г. Бернхарда, В. Витчевского, К. Гельфериха, Р. Клауса, П. Рорбаха, О. Хетча и др. [*Дорожкин*, 2004. С. 19–20, 36–38, 321–322]. Шульце-Геверниц, безусловно, внёс солидный вклад в развитие этого научного направления и заслужил репутацию одного из лучших в Европе знатоков российской экономики. Ему удалось получить разрешение министра народного просвещения И.Д. Делянова в течение семестра 1892–1893 гг. заниматься в Московском университете.

Он изучал источники и специальную литературу, общался с представителями самых разных общественных течений, неоднократно совершал поездки по стране, в частности весной 1893 г. осмотрел многие предприятия Московской и Владимирской губерний.

Вернувшись в Германию, Шульце-Геверниц поместил серию статей о российской хлопчатобумажной промышленности центрального региона России в «Ежегоднике по законодательству, управлению и народному хозяйству» (№№2–3 за 1896 г.), который издавал в Лейпциге Г. фон Шмоллер. Эта публикация вызвала большой интерес в России, и в 1899 г. в Москве отдельной книгой вышел её русский перевод, сделанный будущим большевиком Б.В. Авиловым и снабжённый его предисловием. Он признал Шульце-Геверница «компетентным лицом», «одним из знатоков истории хозяйственного быта», поэтому его оценка явлений экономической жизни страны «заслуживает, быть может, гораздо большего внимания, чем многие русские исследования». Как и Струве, Авилов отметил заслугу автора в обосновании связи между прогрессом промышленности и улучшением положения наёмных рабочих, подчеркнув, что эта тенденция отнюдь не разрешает полностью социальный вопрос при капитализме из-за противоположности интересов антагонистических классов. По его утверждению, немецкий учёный видит в развитии крупного производства передовых стран основу для постепенного наступления «социального мира» и тем самым игнорирует «обратную сторону медали» — экспроприацию населения и порабощение пролетариата [*Шульце-Геверниц*, 1899. С. V–VIII].

В 1899 г. Шульце-Геверниц издал в Лейпциге фундаментальную монографию «Очерки общественного хозяйства и экономической политики России», в которой дал развёрнутую характеристику аграрного сектора страны, её торговли, денежной реформы 1895–1897 гг., а также промышленности, включив в качестве отдельной главы «Очерков…» свою книгу о хлопчатобумажной отрасли центральных губерний. Спустя два года этот труд вышел в Петербурге на русском языке, переведённый Б.В. Авиловым и П.П. Румянцевым. Автором предисловия вновь стал П.Б. Струве, который назвал Шульце-Геверница «умным и учёным иностранцем», сторонником свойственного исторической школе «экономического материализма», который при проведении исследования опирался на «солидные знания». Вместе с тем он отрицательно отозвался о его «буржуазных симпатиях» и «буржуазно-оппортунистической позиции», упрекнул в «исключительном внимании к чисто экономическим факторам», в «несколько узком и шаблонном схематизме экономического понимания истории», указал на нередкие «рискованные обобщения, насильственно упрощающие действительность и несостоятельные перед лицом более глубокого и пристального изучения фактов» [*Шульце-Геверниц,* 1901. С. VII–VIII, XI–XII].

Как отмечал Струве, Шульце-Геверниц «по своей далёкости от живой русской действительности часто недостаточно чуток к своеобразным хозяйственным сторонам нашей жизни». Он, например, сводит годы реакции при Александре III к доминированию крупной московской промышленной буржуазии, которая, якобы, влияла не только на усиление таможенной охраны, но и на весь характер внутренней политики, и на общественные настроения этого периода. Между тем общеизвестно, что правление «Царя-миротворца» было эпохой «дворянских веяний» и целого комплекса правительственных мер по поддержке класса землевладельцев. Кроме того, говорилось в предисловии, Шульце-Геверниц не понимает, что в России, в силу её особенностей, буржуазия может играть «глубоко реакционную роль» и пытаться сочетать современный экономический строй с выгодными для её господства «примитивными общественными и культурными формами и условиями». Неверным, с точки зрения Струве, является и противопоставление автором периодов общего курса правительства 1880-х и 1890-х гг., так как на самом деле между ними нет каких-либо коренных различий [Там же. С. XI, XII, XIV].

Взгляды Шульце-Геверница неоднократно оспаривались и другими авторами. Так, теоретик исторической школы Г. фон Шмоллер в рецензии на книгу о ланкаширской

промышленности заявил, что «такая оптимистическая вера в социальную гармонию остаётся только верой, а не результатом строгой науки» [*Schmoller*, 1893. S. 159]. В наибольшей степени немецкого учёного критиковали марксисты. В.И. Ленин неоднократно обращался к его работам как к содержательному эмпирическому источнику при изучении финансовых рынков, концентрации банков, вывоза капитала, колониальной политики мировых держав и в то же время именовал его «мерзавцем», «апологетом немецкого империализма» и «авторитетом для империалистов всех стран», в опусах которого звучит «тон ликующего германского империализма, торжествующей свиньи!!!!» [*Ленин*, 1962. С. 34, 38; *Ленин*, 1969. С. 335, 344]. Р. Люксембург назвала труды Шульце-Геверница одним из идейных источников для «ревизиониста» Э. Бернштейна, превратившего «здание марксовой системы» в «большую кучу мусора», а также для бывшего марксиста В. Зомбарта, ставшего приверженцем «вульгарной экономии» [*Люксембург*, 1959. С. 80, 124, 129].

В «Очерках…» немецкий учёный много рассуждал об особенностях развития российской индустрии. По его словам, православная страна, унаследовавшая византийскую культуру, по сравнению с католической и протестантской Европой представляла собой «совершенно своеобразный мир», который не пережил ни эпохи Возрождения, ни Реформации, положивших начало духовному освобождению человечества и становлению индивидуалистского начала. В России, представлявшей собой основанную на завоевании азиатскую монархию, власть враждебно относились ко всякому проявлению свободы личности. Западные идеи и образцы законодательства воспринимались и усваивались только в случае их соответствия специфическим «хозяйственным потребностям» страны. В экономике до конца XVII столетия царило натуральное хозяйство со слаборазвитой торговлей, а основными субъектами промышленного производства были помещичьи предприятия и крестьянские промыслы, поэтому не было основы для возникновения буржуазии [*Шульце-Геверниц*, 1901. С. 3–9, 11 12].

Как отмечал Шульце-Геверниц, Пётр I пытался «европеизировать» страну меркантилистскими методами. В Европе такая политика основывалась на деятельности «денежно-торгового класса», который использовал государство как орудие в своих интересах. Однако в России осуществляемое властью внеэкономическое принуждение заменило естественное стремление индивидуума к выгоде и преуспеванию. Император стремился сделать Россию великой державой, поэтому поставил перед собой цель создать военно-промышленный комплекс и обеспечить финансирование многолетних боевых действий. При нём произошло резкое усиление этатизма в экономике — ужесточение крепостного права, значительный рост таможенной охраны, строительство казной фабрик и заводов, которые затем передавались в управление частным лицам с предоставлением льгот и привилегий, введение государственных монополий на производство и продажу ряда товаров первой необходимости, обременение разорительными налогами купечества и других сословий. В итоге «государство получило вид одного гигантского хозяйства и напоминало собой средневековые монархии, но под меркантилистической оболочкой», а сам император стал «не только крупнейшим купцом, но и первым фабрикантом в своей стране». Как отметил Шульце-Геверниц, в Европе такие методы, правда, в менее жёсткой форме, применялись только в Пруссии, которая, как и Россия, вплоть до середины XIX в. оставалась преимущественно сельскохозяйственной страной [Там же. С. 4, 10–18, 27–30, 34].

Немецкий экономист считал, что политика Петра I не имела существенного успеха. В промышленности сосуществовали два сектора — крестьянские промыслы, излишки продукции которой реализовывались на ярмарках и вразнос, удовлетворяя потребности широких слоёв населения, а также мануфактуры, занимавшиеся обслуживанием нужд армии, флота, императорского двора и дворянства. Индустриальное развитие тормозилось неосвоенностью огромных природных богатств, низким уровнем обмена и торговли, несовершенством путей сообщения, узостью внутреннего рынка, отсутствием тесных

экономических отношений с передовыми странами, использованием на производстве подневольного труда крепостных крестьян, технологическим застоем, зависимостью фабрикантов и заводчиков от казённых заказов, излишней регламентацией и бюрократизацией в работе предприятий, недостаточностью «индивидуалистических побудителей» и конкуренции в коммерческой жизни, менталитетом дворянства, рассматривавшего предпринимательство как занятие, несовместимое с честью высшего сословия. С точки зрения автора, такие деяния Петра I, как приглашение иностранцев в Россию, отправка молодёжи за границу с научными и учебными целями, строительство Петербурга и завоевание Прибалтики имели бóльшее значение для промышленного роста, чем «искусственно основанные фабрики» [Там же. С. 8, 30, 34–35, 37–42].

Шульце-Геверниц указал, что после Крымской войны 1853–1856 гг. и отмены крепостного права в 1861 г. Россия раз и навсегда встала на путь становления «капиталистического» хозяйства — начались бурное железнодорожное строительство, основание банков и промышленных предприятий, формирование рынка вольнонаёмной рабочей силы. Автор сосредоточил своё внимание на исследовании ведущей в то время хлопчатобумажной отрасли, сконцентрированной преимущественно в Московской и Владимирской губерниях и употреблявшей как американское, так и среднеазиатское сырье. Прядильно-ткацкое производство, благодаря дешевизне его продукции, стремительно развилось под влиянием местного массового спроса, причём фабрики быстро поглотили домашние крестьянские промыслы. Шульце-Геверниц особо отметил значение старообрядческого предпринимательства для становления промышленности региона, сравнив его с ролью квакеров в истории бизнеса Великобритании и США. По его словам, раскол «послужил школой для развития индивидуальности, что вело за собой освобождение личности от прежнего подчинения группе». Он считал вполне применимыми к России слова У. Петти: «еретические учения и богатство часто идут вместе». Автор констатировал, что в лице фабрикантов центральных губерний возникла «молодая и энергичная экономическая партия», представители которой являются «на русской почве ядром первой партии в западноевропейском смысле» [Там же. С. 42–44, 50, 57, 60, 63–65, 72–74, 88, 168, 199].

Шульце-Геверниц дал оценку протекционистским мерам правительства, которые предпринимались как с фискальными целями, так и для поддержки отечественной промышленности. В первой половине XIX в. ужесточение таможенной охраны не дало сколько-нибудь значимых результатов, а при Александре II были приняты более мягкие умеренно-охранительные тарифы 1857 и 1868 гг., но уже с 1877 г. Министерство финансов взяло курс на систематическое повышение пошлин, апогеем которого стал запретительный тариф 1891 г. Подобная политика проводилась в русле общемирового тренда, так как в это время ведущие европейские державы стали придерживаться протекционистской модели. Шульце-Геверниц утверждал, что «гвардией таможенно-охранительной системы» были именно московские фабриканты, заинтересованные в защите не только от иностранных, но и от отечественных конкурентов, находившихся в более благоприятных географических условиях для ввоза американского хлопка-сырца, прежде всего промышленников из городов балтийского побережья. «Москвичи» отстаивали свою позицию в союзе с влиятельными консервативными кругами, выступавшими за независимое от Запада «национальное народное хозяйство» [Там же. С. 71, 201–203, 216–217, 222].

Немецкий экономист признал правомерность протекционистского курса правительства, стремившегося защитить высокими пошлинами нарождавшуюся крупную промышленность, и отметил большие достижения в этой области в царствование Александра III. Однако, полагал он, «таможенная охрана отнюдь не принадлежит к числу тех вещей, для которых справедливо изречение: чем больше, тем лучше». По его убеждению, именно либерализация внешнеторговой политики при Александре II и ввоз необходимых для индустриализации товаров позволили России совершить серьёзный рывок в экономическом

развитии. Шульце-Геверниц указал на крайности применения запретительной системы, которые наносят ущерб промышленному развитию. Отсутствие конкуренции способствовало образованию самой высокой в Европе нормы прибыли, которая позволяет фабрикантам «пребывать в ленивой рутине», а «на подобной почве не процветают хозяйственные добродетели — самопомощь и ответственность перед самим собой», что неизбежно тормозит технический прогресс. Кроме того, повышение пошлин привело к росту цен на товары, затруднило их сбыт на внутреннем рынке и ограничило потребление [Там же. С. 220, 223–229].

Шульце-Геверниц подчеркнул тесную связь интересов промышленности и аграрного сектора, отметив непонимание этого очевидного факта «практиками индустриализма», которые забывают, что рост фабрично-заводского производства и доходы казны зависят от платёжеспособности крестьянства. Однако огромные пространства сельской России до сих пор закрыты для сбыта промышленных товаров вследствие господства там натурального хозяйства. Поэтому первоочередной задачей является «поднятие покупательной силы русского народа», «развития зажиточных крестьянских хозяйств, платящих исправно налоги и покупающих продукты промышленности». В качестве примера автор привёл Индию, которая стала крупным приобретателем британских товаров по мере сооружения железных дорог и расширения хлебного экспорта. По его утверждению, «только этим путём русский капитализм завербует себе миллионы потребителей и приобретёт себе широкий базис». Но вывоз зерна за рубеж связан с большими трудностями, так как высокие пошлины европейских стран ориентированы прежде всего на ограничение поставок зарубежной сельскохозяйственной продукции. Поэтому автор считал целесообразным подать пример Западу и ослабить таможенную защиту, причём постепенно и в умеренном масштабе, чтобы не нанести ущерб промышленности. Тогда есть надежда, что и другие страны пересмотрят свою протекционистскую политику и откроют дорогу российскому хлебу [Там же. С. 229–232, 254].

В своей книге Шульце-Геверниц подробно остановился на положении рабочих в России, которые, как он полагал, в отличие от своих западных собратьев, по менталитету не отличались от сельских жителей, продолжали сохранять связь с землёй, ощущать себя членами общины и считать крестьянский труд своим основным занятием. Они временно нанимались на предприятия только ради заработка, ненавидели фабрику и питали отвращение к машинам. Этому способствовали также условия их существования на производстве — бесправие, произвол хозяев, чрезмерно низкая заработная плата, продолжительный рабочий день, вынужденные покупки товаров в фабричных лавках по завышенным ценам, запрещение стачек, которые рассматривались законом как уголовное преступление, проживание в переполненных казармах без соблюдения элементарной гигиены. Однако даже в этих убогих жилищах рабочие следовали своим коллективистским традициям и объединялись в артели для совместного ведения домашнего хозяйства, напоминавшие фамилистеры во Франции и Бельгии, основанные по заветам социалиста-утописта Ш. Фурье. В отличие от них западноевропейский рабочий представлял собой тип индивидуалиста, не находившего удовольствия в массовых трапезах [Там же. С. 107–117, 120–124, 127].

Шульце-Геверниц подчеркнул, что непостоянный состав рабочих — и причина низкого качества труда, и тормоз формирования квалифицированных кадров. Попытки владельцев удержать их с помощью долгосрочных договоров или строгих запретов покидать территорию предприятия оканчивались безрезультатно. Вместе с тем автор указал на позитивные перемены последних лет — постепенно распадаются артели и их место занимает обычная семья, условия жизни и образ мышления «фабричного люда» начинают приближаться к западноевропейским стандартам. Шульце-Геверниц во многом связывал эти явления с изменениями в правовом статусе рабочих. В 1882–1897 гг. в России были приняты законы, которые запрещали труд малолетних детей, ночные смены для подростков

и женщин, нормировали продолжительность рабочего дня, регулировали отношения хозяев и рабочих, касавшихся найма и увольнения, выдачи заработной платы, наложения штрафов, и т.п. Кроме того, по мнению автора, свою роль сыграло и распространение образования среди населения, открытие новых школ, в том числе и на предприятиях, народных библиотек, читален. Но особое значение, с его точки зрения, имел развернувшийся процесс отделения рабочих от деревни и образования из них устойчивого социального слоя. Поэтому он полагал, что правительству следует законодательным путём облегчить им выход из общины, к которой они привязаны паспортной системой и как плательщики податей [Там же. С. 115, 116 118, 120, 124–140].

Подводя итоги, Шульце-Геверниц указал, что промышленность России носит «колониальный» характер, так как формы крупного производства были перенесены сюда с Запада «в готовом виде», однако их пытались укоренить в стране, бедной капиталами и кредитом, а также со «средневековой народной психологией». Поэтому долгое время в отдельные периоды не только не наблюдалось значительного индустриального роста, но происходило даже «регрессивное движение». Сопоставляя российскую хлопчатобумажную промышленность с британской, автор отметил в России целый ряд негативных особенностей — высокую концентрацию и дороговизну капитала, слабую специализацию предприятий и комбинирование на них различных стадий производственного процесса. Это свидетельствовало о неразвитости рыночных отношений и ограниченности потребления, низкой производительности труда, значительном коэффициенте брака из-за низкого качества сырья и недостаточной квалификации рабочих, чрезмерном количестве лиц, обслуживавших одну единицу техники, большие издержки на администрацию, заработную плату и т.п. [Там же. С. 88–100, 106, 213].

Тем не менее Шульце-Геверниц с оптимизмом оценивал перспективы развития российской промышленности. Он отверг точку зрения славянофилов и других консерваторов о том, что капитализм не имеет в стране подходящей основы и никогда не достигнет такого уровня, как в Европе. Напротив, по его утверждению, «нигде нет более благоприятной почвы для современного капитализма, как в России». По мере расширения связей с Западом исчезает её «меркантилистическая замкнутость», идёт «европеизация» народного хозяйства, в широких слоях населения происходит становление «психологического типа европейца», который «оказывается более пригодным для удовлетворения экономических потребностей общества». Поэтому промышленность утрачивает колониальный характер, возрастает предпринимательская активность, капитал становится дешевле, а кредит — доступнее. Пользуясь терминологией Ф. Листа, автор констатировал, что Россия в настоящее время переживает «стадию мануфактурно-агрикультурного государства» [Там же. С. 4, 50, 51, 90, 91, 224, 254].

В своём труде Шульце-Геверниц обобщил значительный объём самых различных материалов и изложил свою точку зрения по целому ряду аспектов темы. Однако рассуждая об особенностях развития промышленности в России, он строил свои выводы на довольно узкой основе — состоянии хлопчатобумажного производства, и всё сравнение с Западом шло только по линии этой же отрасли в Великобритании. Кроме того, автор ограничил своё исследование текстильными предприятиями Московской и Владимирской губерний, не уделяя должного внимания другим промышленным районам, где имелась своя специфика. При этом Шульце-Геверниц высказал ряд спорных мнений, вообще характерных для германской русистики того времени. Он видел причину отсталости России, замедленного развития её экономики и низкой производительности труда прежде всего в «некультурности» населения и его архаичном мышлении. Однако автор не учёл различия в природно-географических условиях России и Западной Европы, более высокую себестоимость производства в империи вследствие сурового климата, а также неизбежные издержки качественного характера, сопутствовавшие стране «догоняющего» развития при ускоренной трансформации.

Шульце-Геверниц связывал успехи крупной промышленности прежде всего с заимствованием опыта европейских стран, привлечением иностранного капитала, участием зарубежных бизнесменов и техников, но при этом явно недооценивал роль «автономных сил», отечественного предпринимательства в процессе индустриализации. Он сделал оптимистическое заключение в духе германской исторической школы о будущем российской промышленности с учётом её стремительного подъёма в 1890-х гг., однако кризис, разразившийся в 1900–1903 гг., нанёс ей серьёзный ущерб и выявил многие слабые стороны. Кроме того, немецкий учёный не всегда адекватно оценивал реалии общественной жизни России. В частности, он без особых оснований рассматривал московских фабрикантов как некую влиятельную политическую силу и даже как формирующуюся партию западноевропейского типа. Однако, несмотря на все недостатки, книга Шульце-Геверница получила признание в научном сообществе и в дальнейшем широко использовалась специалистами по экономической истории России.

ЛИТЕРАТУРА

Дорожкин А.Г. (2004). *Промышленное и аграрное развитие дореволюционной России: взгляд германоязычных историков XX в.* — М.: МПГУ.

Ленин В.И. (1962). Из «Основ социальной экономики» // *Полное собрание сочинений* в 55 т. Т. 28: Тетради по империализму. — М.: Издательство политической литературы.

Ленин В.И. (1969). Империализм, как высшая стадия капитализма // *Полное собрание сочинений* в 55 т. Т. 27: Август 1915 — июнь 1916. — М.: Издательство политической литературы.

Люксембург Р. (1959). *Социальная реформа или революция*. — М.: Государственное издательство политической литературы.

Пайпс Р. (2001). *Струве: левый либерал. 1870–1905*. В 2 т. Т. 1. — М.: Московская школа политических исследований.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1897). *Крупное производство, его значение для экономического и социального прогресса: Этюд из области хлопчатобумажной промышленности* / Пер. с нем. Л.Б. Красина; под ред. и с предисл. П.Б. Струве. — СПб.: Л.Ф. Пантелеев.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1899). *Крупное производство в России: (Московско-владимирская хлопчатобумажная промышленность)* / Пер. с нем. и предисл. Б.В. Авилова. — М.: Книжное Дело.

Шульце-Геверниц Г. фон. (1901). *Очерки общественного хозяйства и экономической политики России* / Пер. с нем.; под ред. Б.В. Авилова и П.П. Румянцева, с предисл. П.Б. Струве. — СПб.: Н.М. Глаголев.

Schmoller G. von. (1893). Besprechung // *Preußische Jahrbücher*. Bd. 71. — Berlin: Verlag von Germann Walther. S. 156–159.

REFERENCES

Dorozhkin A.G. (2004). *Industrial and agrarian development of pre-revolutionary Russia: the view of German-speaking historians of the 20th century*. — M.: MPGU. (In Russ).

Lenin V.I. (1962). From the «Fundamentals of Social Economics» // *Complete works*. In 55 vols. Vol. 28: Notebooks on imperialism. — M.: Publishing House of Political literature. (In Russ).

Lenin V.I. (1969). Imperialism as the highest stage of capitalism // *Complete works*. In 55 vols. Vol. 27: August 1915 — June 1916. — M.: Publishing House of Political Literature. (In Russ).

Luxembourg R. (1959). *Social reform or revolution*. — M.: State Publishing House of Political Literature. (In Russ).

Pipes R. (2001). *Struve: a left-wing liberal. 1870–1905*. In 2 vol. Vol. 1. — M.: Moscow School of Political Studies. (In Russ).

Schmoller G. von. (1893). Review // Prussian yearbooks. Vol. 71. — Berlin: Hermann Walter Publishing House. Pp. 156–159. (In German).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1897). *Large-scale production, its importance for economic and social progress: A study from the cotton industry* / Translated from the German by L.B. Krasin; ed. and with a preface by P.B. Struve. — St. Petersburg: L.F. Panteleev. (In Russ).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1899). *Large-scale production in Russia: (Moscow-Vladimir cotton industry)* / Translated from German and foreword by B.V. Avilov. — M.: Book Business. (In Russ).

Schulze-Gaevernitz G. von. (1901). *Essays on Public Economy and Economic Policy in Russia*. Translated from German by B.V. Avilov and P.P. Rumyantsev, with a preface by P.B. Struve. — St. Petersburg: N.M. Glagolev. (In Russ).

Степанов Валерий Леонидович
ORCID: 0000-0002-5259-7764
valerij-stepanov@mail.ru

Valerii Stepanov
doctor habilitatus in history, main research fellow of the Institute of Economics, the Russian Academy of Sciences (Moscow)
ORCID: 0000-0002-5259-7764
valerij-stepanov@mail.ru

GERHART VON SCHULZE-GAEVERNITZ ON THE PECULIARITIES OF INDUSTRIAL DEVELOPMENT IN RUSSIA

Abstract. The article examines the analysis of the state of Russian industry in the second half of the 19th century, undertaken by a prominent representative of the German historical school, G. von Schulze-Gaevernitz. He pointed out a number of significant disadvantages of the industrialization process: high concentration and high cost of capital, low labor productivity, weak specialization of enterprises and the combination of various stages of the production process, a significant rejection rate, extremely difficult working and living conditions for workers, high costs of administration and wages, etc. However, the author interpreted the causes of these phenomena one-sidedly, without taking into account the differences in the natural and geographical conditions of the empire and Western Europe, and the inevitable qualitative costs that accompanied the country's «catching up» development with accelerated transformation. Nevertheless, Schulze-Gaevernitz was optimistic about the prospects for the development of Russian industry. He argued that as economic ties with the West expand, Russia's «mercantilistic isolation» disappears, entrepreneurial activity increases, and a European psychological type develops among the general population. At the same time, the author attributed the success of large-scale industry primarily to borrowing the experience of advanced countries and attracting foreign capital, but at the same time clearly underestimated the role of domestic entrepreneurship. Schulze-Gaevernitz based his general conclusions on the study of cotton production, and all comparisons with the West were based only on the same industry in the United Kingdom. In addition, he limited his research mainly to the textile enterprises of the central provinces, without paying due attention to other industrial areas, which had their own specifics.

Keywords: *German historical school, capitalism, industry, cotton production, trade, protectionism, customs protection, wage labor.*
JEL: B14; B15; B31; F13; N64, N73.