

DOI: 10.29141/2218-5003-2025-16-1-1

EDN: ADQBWI

JEL Classification: B52, B53, D80

Предпринимателя узнаем по доходу: вопросы идентификации

А.Е. Шаститко^{1,2}, С.И. Федоров^{1,2}¹ Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ, г. Москва, РФ² Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, г. Москва, РФ

Аннотация. В контексте современной высокотехнологичной экономики еще труднее идентифицировать предпринимательство, чем столетие назад. Новые акторы, такие как основатели стартапов, венчурные инвесторы, патентные брокеры, маркетологи и т. д., сочетают черты как предпринимателей, так и владельцев факторов производства – наемных работников, капиталистов-собственников, землевладельцев. Вместе с тем аналитическое разграничение функции предпринимателя и других функций в экономической системе крайне важно для формирования таких институциональных условий, которые обеспечивают координационные и распределительные эффекты, стимулирующие предпринимательское сообщество задействовать свой потенциал для расширения хозяйственного оборота. Статья посвящена операционализации определения предпринимательской деятельности путем разграничения предпринимательского дохода (в экономическом смысле) и доходов от факторов производства. Методологической базой исследования служат новая институциональная экономическая теория, теории предпринимательства Р. Кантильона, Й. Шумпетера, Ф. Найта, И. Кирцнера и др., а также неонавстрийская исследовательская традиция. Помимо общенаучных методов в работе используются элементы экономико-математического моделирования, призванные продемонстрировать природу предпринимательского дохода. Выявлено, что предпринимательский доход не привязан к факторам производства, но при этом смешивается с доходами от факторов производства в экономических расчетах. Обозначена проблема применения избыточных регуляторных ограничений на предпринимательскую деятельность при ценовом регулировании методом экономически обоснованных затрат. Результаты исследования вносят вклад в понимание природы предпринимательских доходов и закладывают теоретические основы для разработки подходов к ценовому регулированию и внутрифирменному управлению трудовыми ресурсами, которые не будут подрывать стимулы к предпринимательству.

Ключевые слова: предпринимательство; предпринимательский доход; экономическое регулирование; структурная неопределенность; новая институциональная экономическая теория; неонавстрийская исследовательская традиция.

Финансирование: Статья подготовлена в рамках научно-исследовательской работы государственного задания РАНХиГС.

Информация о статье: поступила 30 октября 2024 г.; доработана 28 ноября 2024 г.; одобрена 17 декабря 2024 г.

Ссылка для цитирования: Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2025). Предпринимателя узнаем по доходу: вопросы идентификации // Управленец. Т. 16, № 1. С. 2–15. DOI: 10.29141/2218-5003-2025-16-1-1. EDN: ADQBWI.

Recognizing entrepreneurs by income: The issues of identification

A.E. Shastitko^{1,2}, S.I. Fedorov^{1,2}¹ Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russia² Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

Abstract. In today's high-tech economy, it is even more difficult to identify entrepreneurship than a century ago. New actors such as start-up founders, venture capitalists, patent brokers, marketers, etc. combine the features of both entrepreneurs and owners of the factors of production, i.e., employees, capitalist owners, and landowners. At the same time, it is crucial to analytically differentiate between the entrepreneurial function and other functions in the economic system for forming such institutional conditions that would ensure coordination and distribution effects stimulating entrepreneurs to use their potential in expanding turnover. The study proposes an operationalization of the definition of "entrepreneurial activity" by differentiating between entrepreneurial income (in the economic sense) and income from the factors of production. The foundation of research resides in new institutional economics, theories of entrepreneurship by R. Cantillon, J. Schumpeter, F. Knight, and I. Kirzner, as well as the neo-Austrian approach. In addition to general research methods, the work uses the elements of economic and mathematical modelling designed to expose the nature of entrepreneurial income. The findings show that entrepreneurial income is not linked to the factors of production but still blends with income from these factors in economic calculations. The paper spots the problem of excessive regulatory restrictions imposed on entrepreneurial activity while implementing price controls by the method of economically justified costs. The research results help understand the nature of entrepreneurial income and lay the theoretical foundations for developing approaches to price regulation and intra-firm labour management that would not undermine incentives for entrepreneurship.

Keywords: entrepreneurship; entrepreneurial income; economic regulation; structural uncertainty; new institutional economics; neo-Austrian perspective.

Funding: The article was prepared as part of the research work of the state assignment of RANEPA.

Article info: received October 30, 2024; received in revised form November 28, 2024; accepted December 17, 2024

For citation: Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2025). Recognizing entrepreneurs by income: The issues of identification. *Upravlenets/The Manager*, vol. 16, no. 1, pp. 2–15. DOI: 10.29141/2218-5003-2025-16-1-1. EDN: ADQBWI.

ВВЕДЕНИЕ

В литературе XIX и даже XX в. фигура предпринимателя достаточно четко отделялась аналитически от других участников хозяйственной деятельности. Например, К. Маркс в третьем томе «Капитала» на основе разграничения капитала-собственности и капитала-функции указывал на две принципиально разные роли в процессе функционирования и развития капиталистической системы. Каждой из них соответствовал доход, являющийся частью прибыли: в первом случае – процент, во втором – предпринимательский доход¹ [Маркс, Энгельс, 1961, с. 406]. В более поздней литературе также представлено довольно четкое разграничение менеджеров компаний и предпринимателей, поскольку у менеджеров в отличие от предпринимателей функционально² была сравнительно тривиальная задача комбинирования доступных факторов производства по известным технологиям (в классике – труда, капитала и земли), тогда как предприниматель – лицо, берущее на себя риски, которые не представляется возможным застраховать. Отсюда возникает неопределенность по Ф. Найту, которая принципиально отличается от ситуации риска. Если в условиях риска для актуарных расчетов потенциально³ доступна информация о распределении объективных вероятностей наступления известных *ex ante* событий, то в случае неопределенности возможны лишь субъективные оценки будущих событий, не имеющих под собой «статистического подкрепления» [Knight, 1921].

В связи с этим трудно представить предпринимателя в состоянии хозяйственного оборота по Й. Шумпетеру [2007], тогда как функционал менеджера в эту логику вписывается сравнительно легко. Соответственно, если менеджера или капиталиста, как и собственников других факторов производства, можно представить в рыночной экономике, которая функционирует в режиме хозяйственного оборота или в стационарном режиме, то предпринимателя трудно представить, поскольку его доходы в ней будут нулевыми.

Во второй половине XX в. – во многом благодаря усилиям исследователей в рамках неоавстрийской традиции (но не только) – распространяется идея о том,

что любой участник хозяйственной деятельности, даже потребитель [Leen, 2005; Dentoni et al., 2017], может выполнять предпринимательскую функцию, если замечает новые возможности и реализует их [Kirzner, 1973]. Иными словами, мы имеем дело с расширительным подходом к объяснению феномена предпринимательской деятельности, когда потребитель, меняя комбинации доступных ему ресурсов, извлекает дополнительный выигрыш в виде премии потребителя. Разумеется, для этого необходимы и минимально доступные ресурсы, и умения, например, ресурсы для того, чтобы иметь доступ к банковским услугам, и умения комбинировать этот доступ с различными льготами и привилегиями, предоставляемыми партнерами банков (розничные сети, сети автозаправочных станций, рестораны, гостиницы и т. п.).

Цель исследования – разобраться в функционале различных акторов современной экономики, в том числе в современном высокотехнологичном бизнесе, и найти среди них тех, кто может именоваться предпринимателем с точки зрения экономической теории. Задачи, которые мы ставим в связи с этой целью:

- идентифицировать отличие доходов предпринимателей от доходов от факторов производства;
- разделить доходы экономических агентов, представленных в современном высокотехнологичном бизнесе, на предпринимательские и непредпринимательские;
- определить связь этого разграничения с координационными и распределительными эффектами институтов, в рамках которых действуют предприниматели.

Кроме того, мы обсуждаем концептуальный разрыв в объяснении функций предпринимателей в профессиональной литературе – сугубо прикладных исследованиях и в экономической теории. Такая постановка вопроса важна еще и потому, что в современных условиях развернулась дискуссия о способах регулирования хозяйственных процессов при общем ужесточении режима регулирования со стороны государства. Например, идея о создании в России национальной системы ценовых индикаторов пока что выглядит как новый инструмент контроля за ценообразованием на широкий перечень товаров. Где остается место для предпринимательской функции, особенно в высокотехнологичной сфере, в таких условиях и в какой мере она совместима с этими условиями де-факто? Актуальность данной проблемы усиливается тем обстоятельством,

¹ Однако К. Маркс считал предпринимательский доход результатом «ловкости и предприимчивости капиталиста», то есть необходимым условием для предпринимателя считалось наличие собственности на капитал.

² Если только один и тот же человек не выполнял обе функции.

³ Потенциально потому, что необходимые данные могут быть собраны, но необязательно их собирают.

ством, что даже выпускники экономических факультетов, прослушавшие и успешно освоившие базовые экономические дисциплины (в первую очередь микроэкономику), не получают предметного представления о том, кто такой предприниматель, какова его функция, как формируется его доход и в чем именно (в таком контексте) состоит вызов для системы экономического регулирования, нацеленной на создание благоприятных условий для экономического развития.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ: СОВРЕМЕННЫЙ КОНТЕКСТ

Период конца XX – начала XXI в. сопровождался массовым распространением такого явления в хозяйственной жизни, как высокотехнологичный бизнес. Этот бизнес основан на массовом использовании результатов интеллектуальной деятельности, в том числе таких, которые защищены правами собственности. Причем в одном высокотехнологичном продукте могут быть использованы десятки, если не сотни, патентов¹, а также результаты интеллектуальной деятельности, которые защищены альтернативными способами (коммерческой тайной) или вообще никак не защищены. Высокотехнологичный бизнес прочно ассоциируется и с такой бизнес-практикой, как венчурное инвестирование², а также с практикой комбинирования патентов как условия реализации нововведения – продуктового и (или) технологического.

В связи с этим на сцене оказались либо новые игроки, либо субъекты, которые были известны и в прошлом, но функционал которых не вписывается в привычные представления о предпринимателе. Это основатели стартапов, изобретатели (владельцы патентов), венчурные инвесторы, технологические брокеры. В таких условиях прояснить роль предпринимателя и отделить ее от других акторов становится все сложнее. Практика подсказывает, как обозначить того или иного актора в отношениях, связанных с развитием высоких технологий и продвижением высокотехнологичных продуктов. Однако как эти субъекты соотносятся с привычными в экономической теории лицами и как трактовать их функции в связке с природой того дохода, который они получают? Это важно, потому что отсутствие такого «переходника» обуславливает воспроизводство разрыва между сугубо прикладными исследованиями и фундаментальными исследованиями процессов конкуренции, нововведений, возникновения и развития отраслей.

Тогда кто же такой предприниматель с точки зрения функций и результатов его деятельности (в том числе формы извлекаемого дохода)? На этот вопрос следует отвечать с учетом того, что фигура предпринима-

теля однозначно связана с созданием чего-то нового: новых способов использования известных ресурсов, новых ресурсов или новых комбинаций. Й. Шумпетер [2007], например, выделяет пять видов нововведений, и они не сводятся только к технологическим и продуктовым.

Особенно актуальным вопрос о том, кто из участников отношений в сфере высокотехнологичного бизнеса может считаться предпринимателем и в каком смысле, является еще и потому, что в учебниках по основам экономической теории, и в первую очередь – микроэкономике, по-прежнему отсутствует представление данного субъекта экономической деятельности, что затрудняет понимание того, как стыкуется деятельность предпринимателя с регуляторными функциями государства. Например, данная проблема сохраняется в рамках теории отраслевых рынков и антимонопольного регулирования, экономического регулирования в целом, экономического анализа права. Этот вопрос также приобретает новое звучание, если проблематику деятельности предпринимателя рассматривать через призму экономического анализа права, которое построено на принципах микроэкономического (равновесного³) анализа, тогда как сам функционал предпринимателя прочно ассоциируется с отсутствием равновесия или состоянием динамического равновесия как системы, стремящейся к нему, но не достигающей (или достигающей, но это равновесие оказывается неустойчивым, и система экономических отношений выходит из него).

ПРИРОДА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ДОХОДА

В экономической теории единого представления о том, кто такой предприниматель и за счет чего он получает доход, в настоящий момент не сложилось. Хотя, как уже было сказано, роль предпринимателя всегда отделялась от роли капиталиста, рантье, наемных работников и других участников экономических отношений. В одних направлениях экономической теории фигура предпринимателя вовсе отсутствует (например, в неоклассике), в других занимает чуть ли не центральное место (неоавстрийская традиция), в некоторых рассматривается как один из множества элементов «экономической общественной формации» в стадии капитализма (марксизм) и т. д. В исследованиях по экономической истории в качестве предпринимателей представлены совершенно разные персоны из разных исторических эпох: от разбойников до путешественников и от купцов до государственных деятелей [Зомбарт, 2005; Carlen, 2016]. В юридической литературе и в законодательных актах есть свой подход к определению предпринимательской деятельности. Например, в Гражданском кодексе РФ под предприни-

¹ Отметим, что, например, только в 2023 г. компания Samsung Electronics зарегистрировала более 6 000 патентов.

² Разумеется, оно может существовать и безотносительно высокотехнологичного бизнеса.

³ Существует и альтернативный взгляд на экономический анализ права, представленный в неоавстрийской традиции [Zywicki, Boettke, 2017].

мательством понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг»¹. Такие разные подходы к определению предпринимательской деятельности, по всей видимости, вызваны тем, что предпринимательство обычно рассматривается в контексте более широких теоретических концепций и потому классифицируется по совершенно разным критериям с различных точек зрения.

И все же, если рассматривать предпринимательскую деятельность как таковую, а не анализировать отдельные грани исследуемого объекта, то в чем принципиальная особенность предпринимательства как вида деятельности? Этот вопрос имеет прикладное значение в части определения того, как отделить предпринимательский доход от других известных нам видов доходов. Для этого нужно сформировать операциональное определение, на основе которого можно отделить предпринимательскую деятельность от не-предпринимательской.

Термин *entrepreneur* пришел в экономическую науку из французского языка. Впервые его определение письменно зафиксировано в 1723 г. во «Всеобщем словаре торговли» Ж. де Брюслона² (фр. *Dictionnaire Universel de Commerce*). В словаре содержится такое определение понятия: «Предприниматель. Тот, кто берется за работу»³. Само слово образовано от глагола *entreprendre* – «браться за что-либо», то есть предпринимать какое-то новое дело. По сведениям Дж. Карлена [Carlen, 2016], в качестве синонима в английском языке того времени для обозначения предпринимателя наравне с *entrepreneur* использовалось слово *adventurer* как искатель приключений. Таким образом, под предпринимателем изначально понимался человек, который начинает новое дело, исход которого⁴ связан с неопределенностью.

В экономическую теорию термин проник в 1755 г. через эссе Р. Кантильона «О природе торговли в целом». Под предпринимателем он понимал «лицо, которое платит определенную цену за продукт и перепродает его по неопределенной цене, принимая решения о получении и использовании ресурсов, в то же время признавая риск предприятия» [Cantillon, 2010]. Например, с точки зрения Р. Кантильона, фермер, который начинает выращивать культуру, не зная, по какой цене продаст урожай, берет на себя предпринимательский риск. Хотелось бы обратить внимание на то, что в указанном определении не содержится никакой

привязки к конкретному роду занятий, социальному статусу, источнику дохода предпринимателя или наличию у него прав собственности на какой-либо фактор производства. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно посмотреть на предпринимательские доходы под другим углом: попытаться выявить не источники дохода в смысле задействованных факторов производства, а способ его получения.

Итак, предположим, что перед нами экономический агент, который не занимается ничем, кроме как покупкой факторов производства, их комбинацией и перепродажей по неопределенной цене. Безусловно, предприниматель, особенно в высокотехнологичном бизнесе, не перепродает буквально те же товары, что и покупает: ему необходимо из приобретенных факторов производства получить товар. Но предприниматель сам не производит товары, за него это делают наемные работники. Нет никаких сомнений в том, что он иногда занимается непрофильной деятельностью. Так, основатель кафе или ресторана может трудиться при желании за кассой, быть шеф-поваром или вкладывать в предприятие самостоятельно накопленный капитал и получать на него процент. Мы сейчас рассматриваем «очищенное» от такой непрофильной деятельности предпринимательство. Чистой функцией предпринимателя выступает лишь покупка набора факторов производства, выбор нового способа комбинации ресурсов и их перепродажа по неопределенной цене [Kirzner, 1973]. Что это означает?

Обратимся к модифицированной производственной функции Кобба – Дугласа на микроуровне, где слева вместо выпуска – выручка как произведение выпуска товара и цены:

$$Y \times P = A \times K^{\alpha} \times L^{\beta}. \quad (1)$$

Предприниматель покупает труд (L), капитал (K)⁵ и объединяет их по определенной технологии, чтобы получить выпуск (Y) и реализовать его по некоторой цене (P). В связи с этим возникает ряд вопросов. Каким образом получается предпринимательский доход, если вся выручка ($Y \times P$) делится на доходы владельцев труда и капитала? Каким образом предприниматель может нанять наемных работников, взять капитал в кредит, основать предприятие, оплатить труд, вернуть кредит с процентами и при этом остаться в выигрыше? Из производственной функции это непонятно⁶, так как владельцы факторов производства (труда

⁵ Можно добавить и другие факторы производства (например, землю). В данном случае и далее мы берем затраты факторов производства в стоимостном выражении.

⁶ Здесь стоит обратить внимание на то, что в формуле присутствует коэффициент A (в макроэкономических моделях называемый остатком Солоу [Solow, 1957]), который (и изменения в котором), на первый взгляд, может скрывать в себе предпринимательский доход, поскольку на его долю приходятся все изменения в производстве, которые не зависят от факторов производства, включая технологический прогресс, приобре-

¹ Пункт 1 ст. 2 ГК РФ. Обратим внимание, что под прибылью понимается в данном случае бухгалтерская прибыль.

² Французский экономист, генеральный инспектор Парижской торговой палаты.

³ Bruslons J. Des. (1723). *Dictionnaire Universel de Commerce*. la Veuve Estienne. T. 1. P. 1819.

⁴ Значимый для его благосостояния.

и капитала) могут обойтись и без предпринимателя, чтобы поддерживать определенный уровень выпуска. Более того, возможность существования индустриально развитой экономики без активного (и легального) предпринимательства подтверждает и опыт функционирования плановой советской экономики, в рамках которой предпринимательство считалось уголовно наказуемым преступлением¹.

По всей видимости, наличие предпринимательского дохода свидетельствует о том, что левая и правая части производственной функции (1) могут быть не равны между собой. Иначе говоря, существуют ситуации, при которых выручка ($Y \times P$) больше затрат труда (L) и капитала (K) в текущих ценах, но эти ситуации видят только отдельные индивиды-предприниматели. Это происходит из-за нарушения предпосылки о совершенной информированности экономических агентов или из-за их неосведомленности (англ. *ignorance*²). Мы говорим о ситуации, когда существует такой набор факторов производства, который можно употребить в производстве по определенной технологии в конкретных обстоятельствах места и времени, получить выпуск (Y) и продать его по ценам (P), но большинство экономических агентов об этом не знают и поэтому используют факторы производства иначе. Например, до основания шведской компании IKEA другие компании производили мебель. Но производители мебели не выпускали продукцию для массового рынка, которую потребитель может доставить из магазина на личном транспорте и собрать самостоятельно. Трудовые ресурсы, капитал и сырье использовались, но по другим технологиям и для производства другой мебели, а также иначе был организован процесс продажи: из-за этого существовал разрыв между потенциаль-

ное и накопление знаний. Однако этот коэффициент нельзя приравнять к доле доходов, приходящихся на предпринимательство (подобно фактору производства): во-первых, предпринимательский доход извлекается в том числе из рекомбинации факторов производства, то есть из других переменных в функции, во-вторых, коэффициент A содержит уже накопленные знания, а не только те, что получены в рамках процедуры открытия, поэтому здесь к предпринимательскому доходу может примешиваться рента от капитала в виде прав на интеллектуальную собственность, и в-третьих, изменения в A включают изменения, которые происходят в связи с событиями, не зависящими от предпринимателя (например, техногенными авариями), что отмечается в теории реального делового цикла.

¹ См. ст. 153 Уголовного кодекса РСФСР 1960 г. Мы не утверждаем, что наличие законодательного ограничения полностью исключает предпринимательскую деятельность. Известно, что в советский период действовали так называемые толкачи даже в рамках огосударствленной экономики, не говоря уже о теневой экономике, в рамках которой в разных формах («цеховики», «фарцовщики» и т. д.) активно действовали предприниматели. Однако их деятельность была ограничена, а координационные эффекты действовавших институтов серьезно искажали направленность предпринимательской деятельности и делали ее непохожей на аналогичную деятельность в странах без командно-административной системы.

² В терминах неонавстрийской традиции.

ным объемом выпуска и фактическим, вызванный несовершенной информированностью экономических агентов. Данный разрыв был закрыт компанией IKEA, и за счет этого основатель компании – Ингвар Камрад – получал предпринимательский доход.

Для демонстрации описываемой ситуации в более широкой постановке представим предприятие в виде функции дохода от множества факторов производства F и эластичностей выпуска по ним f . Предположим, что был некий «старый» широко известный способ удовлетворения спроса Y_1 по ценам P_1 , а предприниматель в качестве заменителя вводил на рынок новый способ, приносящий выручку $Y_2 P_2$ ³:

$$Y_1 P_1 = A_1 (F_1 \dots F_n, f_1 \dots f_n), \quad (2)$$

$$Y_2 P_2 = A_2 (F_m \dots F_k, f_m \dots f_k). \quad (3)$$

$Y_2 P_2$ отличается от $Y_1 P_1$ по множеству причин: количество нового товара, необходимого для удовлетворения спроса новым способом, может оказаться больше или меньше, а сам товар может продаваться по большей или меньшей цене. При этом множества $F_1 \dots F_n$ и $F_m \dots F_k$ пересекающиеся: в новом предприятии используются как новые факторы производства (новые специалисты, новое оборудование, новое сырье), так и уже известные. Переменные $f_1 \dots f_n$ и $f_m \dots f_k$ – эластичности доходов по факторам производства.

Проблема неопределенности заключается в том, что (2) до реализации на практике – это полностью (по всем включенным в уравнение параметрам) продукт теоретических предположений предпринимателя (в том числе основанных на рассеянных знаниях⁴): своего рода гипотеза, которую никто никогда не проверял эмпирически. При этом реалистичность гипотезы зависит от множества факторов, которые предприниматель не может заранее с точностью просчитать⁵. Он начинает новое предприятие только потому, что ожидает получения дохода в виде положительной разницы, которая никак не может быть гарантирована ему *ex ante*:

$$P = A_2 (F_m \dots F_k, f_m \dots f_k) - A_1 (F_1 \dots F_n, f_1 \dots f_n). \quad (4)$$

³ Это может произойти за счет: 1) обнаружения неудовлетворенного спроса на какие-либо характеристики товара, дополнительные функции, способ его продажи или потребления; 2) обнаружения более эффективной технологии производства товара, в том числе новых ресурсов, или выявления более эффективного способа организации производства товара.

⁴ Знания о факторах формирования цен, которыми обладают отдельные экономические агенты, но которые невозможно централизованно собрать и (или) сделать доступными одновременно всем экономическим агентам.

⁵ В своем исследовании в области психологии Ф.А. Хайек [Найек, 1952] предполагал, что человек адаптируется к окружающему миру посредством проверки и приближения теоретических моделей в своем сознании (микрокосме) к окружающей его реальности (макрокосму) через классификацию информации, поступающей через сенсорное восприятие феноменов.

Это именно то, что предполагает Р. Кантильон под продажей товаров по неизвестным ценам¹. Если перейти к использованию привычных понятий из неокласики, можно сказать, что формула (4) является вознаграждением предпринимателя в виде разницы между обнаруженным им Парето-предпочтительным решением задачи фирмы в сравнении с оптимальным решением (в месте касания изокосты и изокванты) для всех фирм, которым пока не доступна² информация, открытая предпринимателем, и которые пользуются известными технологиями и способами организации производства. Предположение о возможности заранее оценить эту разницу равносильно предположению, что можно было заранее оценить прибыли Apple, Microsoft, Intel, Uber, SpaceX и других высокотехнологичных компаний еще до выхода их продукции на рынок, пользуясь информацией об известных на тот момент технологиях и способах организации производства, и гарантировать, что эти оценки не будут расходиться с реальностью. Более того, такой тезис был бы равносильным предположению, что сегодня по данным о представленных в настоящее время на рынке технологиях и способах организации производства можно оценить размер будущей прибыли еще не появившихся высокотехнологичных компаний. То, что такие прогнозы обычно основываются на методе форсайта с использованием качественных экспертных оценок, свидетельствует, что это весьма нереалистичное предположение.

Нехватка информации, о которой мы говорим, при этом не может быть закрыта как-то иначе. Невозможно, например, создать рынок подобной информации, потому что экономические агенты не знают, какой именно информации им не хватало (то есть на нее нет спроса и предложения). В этом смысле предприниматель становится первооткрывателем, который забирает себе разницу между результатом воплощения своей идеи и альтернативными издержками использования затраченных на это ресурсов. Между тем полученный предпринимательский доход (прибыль), в отличие от доходов от факторов производства, непостоянный, он снижается по мере распространения информации о нововведении³. За предпринимателем следуют другие экономические агенты, масштабируют предложенную им технологию (в том числе технологию организации предприятия), это приводит как

к росту цен на используемые факторы производства, так и к снижению цен на выпуск. В итоге размер предпринимательской прибыли стремится к нулю по мере заполнения существовавшего пробела в знаниях [Kirzner, 1973].

Однако дело не только в нехватке информации. Деловые решения часто принимаются в условиях информационной избыточности, и тогда особенно очевидной становится проблема ограниченной рациональности [Simon, 1957]. Она заключается в том, кто и как доступную информацию обрабатывает, превращая ее в знание, пригодное для принятия экономически значимых решений. Вот почему по аналогии с описанной выше ситуацией нехватки информации в данном случае предприниматель может извлечь прибыль из результата применения новых ценных способов обработки доступных данных и получения искомого знания за вычетом альтернативных издержек использования затраченных на это ресурсов. При этом ценность полученного знания, его востребованность и характеристики опять же неочевидны *ex ante*. Можно привести в пример использование мобильных данных для отслеживания пешеходного трафика: большой набор доступной информации превращен предпринимателями в полезное знание для оценки проходимости общественных мест и прогнозирования посещаемости расположенных там заведений.

Стоит отметить, что неопределенность, с которой связана предпринимательская деятельность, напрямую касается величины предпринимательского дохода: он может быть сколь угодно малым или большим⁴. Поэтому в отличие от доходов от факторов производства (в том числе заработной платы, процента и ренты) эту величину трудно определить заранее или устанавливать какие-то ориентиры для отделения «обычной» или «нормальной» прибыли от «сверхприбыли»⁵. В особенности трудно дать такие оценки стороннему наблюдателю. Здесь можно провести аналогию с нахождением клада: получает ли нашедший клад все его содержимое (сколь угодно малое или большое – как повезет) или долю, зависит только от национального законодательства. При этом важно понимать, что предпринимательская прибыль выступает сильным стимулом для индивидов искать способы перемещения кривой производственных возможностей вправо.

Также добавим, что введение предпринимателем в хозяйственный оборот новых ресурсов и открытие новых способов использования известных ресурсов в реальности приобретают крайне сложный характер. Например, только та часть факторов производства,

¹ Может показаться, что это похоже на X-эффективность по Х. Лейбенштайну [Leibenstein, 1966], но это не так: имеются в виду не только ситуации снижения издержек на производство известного товара, но и изменение любых параметров, влияющих на разницу (4), включая характеристики средств производства и самих товаров.

² Или доступна, но в силу ограниченной рациональности у них не получается ее обработать и превратить в полезное знание, на основе которого будут приниматься экономически значимые решения.

³ По этой причине государство защищает права на интеллектуальную собственность для стимулирования инновационной активности.

⁴ В данном случае нужно учитывать и простую удачу [Foss, Klein, McCaffrey, 2019].

⁵ Как правило, такие разграничения являются субъективными оценками авторов регуляторных инициатив. См., например: Белоусов назвал windfall tax на 300 млрд руб. идеей бизнеса // РБК. <https://www.rbc.ru/economics/13/06/2023/648755959a79470c8218f7a5>.

которая обычно обозначается одной переменной K , исчисленной в денежном выражении, на деле представляет совокупность большого числа гетерогенных дополняющих друг друга активов (включая неденежные), которые предприниматель должен связать друг с другом по времени, количеству и способу использования [Lachmann, 1956]. Более того, эти активы, если управление ими осуществляется с использованием иерархии (то есть в рамках одного предприятия), скорее всего являются специфичными – имеют низкую стоимость альтернативного использования [Williamson, 1985]. В производственной функции все эти проблемы, решаемые предпринимателем, не видны.

ДОХОД ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ VS. ДОХОДЫ ОТ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА

Ранее мы обозначили, что роль предпринимателя не зависит от того, является ли предприниматель вла-

дельцем каких-то факторов производства и получает ли он от них какой-либо доход. Но можно прочитывать этот тезис и наоборот: вне зависимости от того, владельцем каких факторов производства является экономический агент, он может выполнять предпринимательскую функцию. Это верно, поскольку необязательно быть владельцем какого-либо фактора производства, чтобы обнаружить ошибку в общественной координации [Kirzner, 1973], предложить способ ее корректировки и попытаться за это предложение получить вознаграждение. Мы разовьем этот тезис и продемонстрируем его справедливость на примере некоторых акторов, представленных в сфере современного высокотехнологичного бизнеса: изобретателя, разработчика, основателя, венчурного капиталиста, патентного брокера, менеджеров по продукту и маркетингу, а также модифицирующих продукт потребителей (см. таблицу).

Предпринимательские и непредпринимательские доходы экономических агентов в высокотехнологичном бизнесе
Entrepreneurial and non-entrepreneurial income of economic agents in high-tech business

Экономический агент	Нововведение	Доход	
		непредпринимательский	предпринимательский
Изобретатель, или разработчик	Изобретение или новая программа	Заработная плата, если права собственности на продукт переходят организации, в которой работает изобретатель или разработчик, или лицензионные выплаты, если оформление патента и поиск приобретателей лицензии переданы на аутсорсинг патентному брокеру	Вариативная часть заработной платы, зависящая от успеха осуществления нововведения (премии, начисления по грантам, коммерческим проектам и т. п.), и лицензионные выплаты, если оформление патента и поиск приобретателей лицензии не переданы на аутсорсинг патентному брокеру
Основатель	Организационная инновация (основание предприятия)	Процент с инвестированного капитала (если инвестирован собственный капитал), рента с земли (если предприятие использует недвижимость основателя ¹) и заработная плата (если основатель участвует в производственном процессе)	Прибыль предприятия
Венчурный капиталист	Де-факто соучастие в принятии решения об открытии нового предприятия путем финансирования, которое основатели с высокой вероятностью не получили бы из других источников	Процент от инвестированного в предприятие капитала, который является прогнозируемым вследствие объединения активов в инвестиционный портфель	Процент от инвестированного капитала, который не является прогнозируемым, например, разовое финансирование одного стартапа
Патентный брокер	Открытие способа организации продаж лицензий на использование результатов интеллектуальной собственности	–	Часть лицензионных выплат (комиссия)
Менеджер по продукту и менеджер по маркетингу	Изобретение способа позиционирования товара на рынке, создание образа товара в глазах потребителя	Заработная плата – та ее часть, которая не привязана к успеху продвижения продукта на рынке	Та часть заработной платы, которая привязана к KPI продвижения продукта на рынке
Потребители, модифицирующие продукт под собственные предпочтения	Модификация приобретенного продукта	–	Увеличенная полезность для потребителя

¹ Пример – гараж Стива Джобса.

Изобретатель, или разработчик. Функция изобретателя – создание идеи в той или иной форме, то есть получение результата интеллектуальной деятельности, который может быть либо зафиксирован в форме патента, либо защищен коммерческой тайной, либо защищен как объект, объявленный промышленным образцом. Изобретение нового продукта или технологии выступает частью предпринимательского процесса, но не тождественно ему, поскольку изобретение необходимо коммерциализировать – предложить обществу и получить за это предпринимательский доход. В связи с этим изобретатель, если он не извлекает доход из своего изобретения, вряд ли может быть квалифицирован как предприниматель в экономическом смысле, но вместе с тем он может получать доход, например, как наемный работник или как обладатель прав интеллектуальной собственности. Часть его трудовых доходов не зависит от успеха внедрения изобретения или использования программного обеспечения, а лицензионные выплаты могут быть получены в результате деятельности патентного брокера, и потому те же самые статьи доходов могут не относиться к предпринимательским или быть таковыми лишь отчасти.

Основатель является фигурой, функция которой – воплощение идеи на ранней стадии с последующим возможным продвижением нововведения (как продуктового, так и процессного) на рынок. Основатели, как правило, соединяют в себе процессы продвижения идеи на рынок и финансирование – собственное или привлеченное (в первую очередь от венчурных капиталистов). Именно эта фигура особенно популярна при обсуждении развития Кремниевой долины: к таким фигурам можно причислить Стива Джобса, Ларри Пейджа, Сергея Брина, Трэвиса Каваника и др. Предприниматель может не быть инвестором, финансирующим предприятие, но он обязательно должен иметь потенциал продвижения идеи «новой комбинации» по Й. Шумпетеру на рынок (в отличие от изобретателя). Основатель одновременно и реализует организационное нововведение, так как он создает предприятие, которое ранее не существовало, и стремится извлечь из этого прибыль. Его можно в полной мере считать предпринимателем. Вместе с тем основатель может совмещать разные виды деятельности, например, применять располагаемые им трудовые ресурсы к разработке программного обеспечения, и потому он параллельно также способен получать не предпринимательский доход.

Венчурный капиталист, на первый взгляд, лишь получает процент на вложенный капитал и не является предпринимателем в том смысле, что не совершает какие-либо нововведения. Однако, во-первых, он берет на себя предпринимательский риск, который невозможно застраховать, и потому разделяет риски с предпринимателем; во-вторых, на нем ле-

жит ответственность за выбор предприятий, которые он будет финансировать. Такой выбор можно отнести к предпринимательскому суждению (англ. entrepreneurial judgment) [Foss, Klein, 2012]: венчурный капиталист дает предприятию тот финансовый ресурс, который его владельцы вряд ли получили бы от кого-либо еще, то есть фактически соучаствует в принятии решения о том, начинать рассматриваемое предприятие или нет. Вместе с тем венчурный капиталист может работать в формате венчурного фонда и диверсифицировать риски путем создания портфеля инвестиций. Такой портфель останется высокорисковым, но в то же время его доходность становится в большей степени прогнозируемой, и потому частично такая деятельность теряет характер предпринимательской, поскольку предпринимательские риски перекладываются с инвестора на автора венчурного проекта [Sahlman, 1990; Gompers, 1995; Cossin, Leleux, Saliasi, 2002]. Так, в эмпирическом исследовании [Li, Chi, 2013] показано, что диверсификация портфеля венчурных инвестиций повышает вероятность вывода венчурным капиталистом инвестиций из проекта до его завершения – у венчурного капиталиста появляется сравнительно большая возможность освободить себя от части предпринимательских рисков и переложить их на команду, реализующую проект.

Патентный брокер – лицо, продвигающее патент среди потенциальных лицензиатов и организующее продажи лицензий. Он осуществляет предпринимательскую деятельность, поскольку извлекает доход за счет получения лицензиатами новых технологий и внедрения их в хозяйственную деятельность. В отличие от патентного брокера, патентный поверенный, осуществляющий исключительно юридическое оформление патента, в данной сфере¹ не является предпринимателем: его услуга подразумевает стандартный набор действий, необходимых для оформления любого патента, и он не занимается продвижением конкретных патентов среди лицензиатов, не ищет подход к клиентам и не пытается обнаружить неудовлетворенную потребность в продаваемом результате интеллектуальной деятельности.

Менеджер по продукту и менеджер по маркетингу, хотя и являются наемными работниками, все же выполняют важные предпринимательские функции. Они изобретают способ позиционирования товара на рынке, целесообразное время для его вывода на рынок и ухода с него. Маркетинг в принципе способен создавать дополнительную полезность продукта в глазах потребителя за счет формирования бренда и эффективного позиционирования товара. Напри-

¹ Имеется в виду – в высокотехнологичном бизнесе. Патентный поверенный не извлекает предпринимательский доход в этой сфере, но теоретически может извлекать его в рамках предоставления юридических услуг.

мер, И. Кирцнер [Kirzner, 1973] отмечает, что потребитель покупает не только товар, но и образ этого товара, созданный маркетологами. Особенно это становится очевидным в свете последних достижений нейроэкономики – отрасли исследований, в которой принимаемые человеком решения объясняются с помощью параметров «мозговой активности». Например, решения о покупке шоколада могут приниматься в зависимости от нейронного ответа в определенных долях головного мозга на воздействие раздражителей на органы чувств [Семенова, 2024].

Потребители (на примере создателей модов). Потребители высокотехнологичных продуктов тоже могут быть предпринимателями в рассматриваемой нами расширительной трактовке данного понятия. Это подтверждается, например, существованием такого феномена, как разработка пользователями модов (модификаций) для компьютерных программ. Так, известно, что моды еще с 1980-х гг. выпускаются к компьютерным играм для совершенствования персонажей, игрового процесса и т. д. Фактически это делается в целях увеличения субъективной полезности игры для пользователя. Автор мода, как правило, передает продукт своего творчества другим игрокам в безвозмездное пользование.

Аналогичная ситуация характерна для программ, разрабатываемых на основе открытого кода. Например, библиотеки языке программирования R, активно используемые в науке для проведения эмпирических исследований, фактически создаются пользователями, которые разрабатывают новые функции для употребления в собственном исследовании, а затем делятся результатом со всеми.

По сути, предпринимательский доход отличается от непредпринимательского тем, что предприниматель выдвигает предположение о том, что хозяйственный оборот можно каким-либо образом изменить, и получает доход за счет успешного осуществления этого изменения. В то же время непредпринимательские доходы привязаны к факторам производства, участвующим в хозяйственном обороте.

Выше мы говорили, что предпринимательский доход трудно отделить от доходов от факторов производства: проблема усугубляется тем, что на практике мы имеем дело с бухгалтерской отчетностью, которая не учитывает альтернативные издержки и потому вносит дополнительную путаницу при отделении одних экономических категорий от других. Вот почему бухгалтерская чистая прибыль и предпринимательская прибыль с экономической точки зрения – это довольно слабо связанные друг с другом категории. Данное обстоятельство приобретает большое значение, например, когда речь заходит о налогообложении разных видов доходов. Так, в предвыборный период 2024 г. в США вновь проходила дискуссия о мере корпоративных налогов (фактически – налога

на прибыль¹): республиканцы утверждают, что снижение налога станет стимулом для развития предпринимательской деятельности и увеличения экономической активности, а демократы видят в поднятии налога перераспределение налоговой нагрузки с малых и средних предприятий на крупных капиталистов (то есть тех, кто скорее занимается не предпринимательством, а получением процента с капитала).

Учитывая, что предпринимательские решения принимаются в условиях неопределенности, следует помнить о том, что разница (4), о которой мы говорили выше, может принимать как положительные, так и отрицательные значения. Соответственно, предприниматель может получать как доход, так и убыток, и этот убыток также является ex ante неопределенным. Так, смертность стартапов может достигать 90 %²: во все эти предприятия вложены факторы производства, но в результате получена отрицательная экономическая прибыль, из-за чего предприятие закрывается. Таким образом, даже производительная предпринимательская деятельность может приносить экономике чистые убытки. К этим частным убыткам могут присоединиться и общественные, если предприниматель осуществил трансакции с факторами производства, породившие отрицательные внешние эффекты, не нашедшие отражения в ценах контрактов [Коуз, 2007, с. 92].

Кроме того, имеют место ситуации непроизводительного предпринимательства, когда предприниматель извлекает доход из «неосведомленности» других экономических агентов, вызванной введением их в заблуждение (то есть мошенническим путем), или извлекает доходы с применением или угрозой применения насилия³. Такая деятельность напрямую наносит ущерб другим экономическим агентам.

В связи с этим предпринимательская деятельность регулируется правилами [Baumol, 1996], разрабатываемыми для того, чтобы нивелировать возможные негативные последствия предпринимательской деятельности и стимулировать положительную роль предпринимательского сообщества в развитии социально-экономической системы.

РЕГУЛИРОВАНИЕ И СТИМУЛЫ К ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

При расширительной трактовке предпринимательства, когда предпринимательскую функцию может вы-

¹ Kamala Harris' magic number for revamping the corporate tax rate is nearly double what Trump is proposing // Fortune. <https://fortune.com/2024/09/05/kamala-harris-donald-trump-corporate-tax-rate-economists/>.

² Стартапы умирают: кто виноват, что делать // РБК. <https://companies.rbc.ru/news/YvwmEQFWKf/startapyi-umirayut-kto-vinovat-chto-delat/>.

³ Насилие – ограничение спектра возможностей, доступных одному индивиду (или группе) – объекту насилия, которое сопряжено с воздействием на его способность принимать и (или) реализовывать принятые им решения [Шаститко, 2024].

полнять любой экономический агент безотносительно наличия или отсутствия у него факторов производства в собственности, расширяется и трактовка регулирования предпринимательства. Так, разработка внутрифирменных правил менеджментом компании может быть рассмотрена в качестве регулирования деятельности сотрудников, способных осуществлять предпринимательскую функцию. Отношения внутри фирмы (то есть иерархии) связаны с разработкой правил игры, в рамках которых действуют сотрудники. Эти правила игры, как и любые институты, порождают координационные и распределительные эффекты [Шаститко, 2024]. В том, чтобы такие эффекты позволяли предприятию адаптироваться к новым условиям и динамически развиваться, заключается задача предпринимателя, руководящего его развитием: в научной литературе способность справляться с данной задачей приобрела название *ownership competence*, или компетенция владения [Foss et al., 2021, 2023; Monteiro, Miranda, 2023].

Отметим, что еще У. Баумоль [Baumol, 1996] указывал на зависимость распределения предпринимателей между производительными и непроизводительными видами деятельности от правил игры, в рамках которых они действуют. Так как мы выяснили, что роль предпринимателя может играть любой экономический агент, вне зависимости от того, какими факторами производства он владеет, подобная зависимость должна сохраняться и в случае внутрифирменных отношений. Это означает, что менеджмент внутри фирмы может установить правила игры с такими распределительными эффектами, которые будут или, наоборот, не будут позволять сотрудникам («прокси-предпринимателям» [Foss, Klein, 2012; Foss et al., 2021]) извлекать предпринимательские доходы. В части координационных эффектов это будет означать большее или меньше приложение усилий сотрудниками к осуществлению полезных нововведений внутри фирмы и, соответственно, большую или меньшую способность фирмы в целом реагировать на изменения, адаптироваться к ним и развиваться организационно и технологически. Во втором случае менеджмент не сможет задействовать внутрифирменный потенциал в виде предпринимательских талантов сотрудников для развития предприятия.

Простым примером изложенных различий может служить учет рабочего времени. В каких-то компаниях учет фактически отработанного рабочего времени в целом по сотрудникам не ведется, а оплата труда зависит от выполнения KPI или отдельных задач, а в некоторых компаниях ведется жесткий учет рабочего времени и заполняются специальные таблицы его учета. В первом случае у сотрудника есть возможность и стимул (экономия собственных усилий и времени) изобретать новые, более эффективные способы выполнения стоящих перед ним задач. Во втором случае

такие стимулы подрываются, потому что менеджмент игнорирует способность сотрудников внедрять новые способы решения задач (заниматься «прокси-предпринимательством») и привязывает оплату исключительно к затратам труда (фактору производства) в виде фактически отработанного времени.

ЦЕНОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

На уровне страны в целом аналогичная проблема наблюдается при ценовом регулировании. Так, правительство осуществляет мониторинг цен на социально значимые товары и услуги, а на некоторые виды товаров и услуг ограничивает рост цен или устанавливает регулируемые цены (например, на услуги жилищно-коммунального сектора¹). Чаще всего в таких случаях используется метод экономически обоснованных расходов (затрат). Речь идет о том, что повышение цен на товар или услугу производителям необходимо обосновать перед государственным регулятором исходя из расчета изменения стоимости затраченных факторов производства.

При таком подходе полностью исчезает из поля зрения фундаментальная проблема, связанная с осуществлением предпринимательской деятельности, – наличие неопределенности. Фактически при использовании обозначенного метода предполагается, что: а) цены на факторы производства известны и наблюдаемы; б) в хозяйственном обороте не предусмотрен предпринимательский доход, поскольку все «экономически обоснованные расходы (затраты)» складываются исключительно из факторов производства и не учитывают особую природу предпринимательского дохода, о которой мы говорили выше. Это означает, что ценовое регулирование де-факто запрещает (и если не запрещает, то ограничивает своеобразной формой наказания²) предпринимательство на рынке, где осуществляется регулирование таким способом: предпринимательский доход будет квалифицирован как необоснованные затраты, так как он не привязан к факторам производства.

Такой подход может иметь место, например, в случае зрелых отраслей, где не ожидается динамичное технологическое или организационное развитие предприятий и роль предпринимателей относительно мала. Однако использование таких инструментов для регулирования цен на широкую номенклатуру товаров (под это, по всей видимости, разрабатывается в России система национальных ценовых инди-

¹ О ценообразовании в сфере теплоснабжения: постановление Правительства РФ от 22.10.2012 № 1075; О ценообразовании в области обращения с твердыми коммунальными отходами: постановление Правительства РФ от 30.05.2016 № 484; Методические указания по расчету регулируемых тарифов в сфере водоснабжения и водоотведения, утв. приказом Федеральной службы по тарифам от 27.12.2013 № 1746-э.

² См., например: ст. 14.6 Кодекса Российской Федерации об административных нарушениях.

каторов¹, предусматривающая в том числе передачу регулятору предпринимателями данных из реестров контрактов при регистрации внебиржевых сделок) является потенциально опасным для экономического развития страны, поскольку создает распределительные эффекты, при которых осуществление предпринимательской деятельности либо серьезно ограничивается, либо становится невозможным.

В рамках обсуждения инициативы по созданию национальной системы ценовых индикаторов также следует упомянуть о том, что в контексте развития предпринимательства важной составляющей такой системы должны быть фьючерсные ценовые индикаторы. Эти долгосрочные ориентиры в отличие от спотовых индикаторов позволяют предпринимателям формировать ожидания относительно будущей динамики цен и на основе этих ожиданий принимать решения о долгосрочных инвестициях. В особенности это значимо для сложных высокотехнологичных производств, где предпринимателю необходимо использовать сложную структуру гетерогенного капитала [Lachmann, 1956], имея представление о ситуации на рынке на перспективу. Пока что в России в основном используются спотовые котировки, а фьючерсные индикаторы в ряде случаев заменены приоритетами национального развития, задаваемыми государством: например, на оптовом рынке электроэнергии вместо фьючерсного рынка преимущественно используется «конкурентный отбор мощности», в котором цены устанавливаются исходя из правительственных прогнозов социально-экономического развития, тем самым как бы компенсируя неполноту рынков (не путать с провалами рынков!). Такой подход оставляет потенциал предпринимательского сообщества по мобилизации рассеянных и неявных знаний [Науек, 1945] незадействованным, в частности, в условиях нециклических шоков, требующих адаптации экономической системы [Шаститко, Федоров, 2023].

Следует отметить, что причина того, почему потенциал предпринимателей в решении экономических проблем остается незадействованным, может заключаться в недостаточном внимании к фигуре предпринимателя в программах высшего экономического образования. Даже те менеджеры и государственные служащие, которые получили фундаментальное экономическое образование, могут недооценивать роль предпринимателя в экономической системе из-за его отсутствия в базовых учебных курсах экономических специальностей, а вместе с тем именно от них зависит выстраивание правил игры, в рамках которых

возникают координационные и распределительные эффекты, напрямую влияющие на стимулы предпринимателей к осуществлению той или иной деятельности. Этой проблеме посвящена отдельная работа [Шаститко, Федоров, 2024], в которой мы рассматриваем проблему преподавания теории предпринимательства в российских университетах в контексте развития внутридисциплинарного дискурса и формирования у студентов прикладных компетенций в этой области в сочетании с пониманием фундаментальных теоретических аспектов предпринимательства как особого вида экономической деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Появление в современной экономической системе новых акторов, таких как основатели стартапов, венчурные инвесторы, патентные брокеры, маркетологи, затрудняет идентификацию предпринимателя среди других экономических агентов: они сочетают в себе черты как предпринимателей, так и владельцев факторов производства (наемных работников, капиталистов-рантье и т. д.). Однако корректная идентификация предпринимателей необходима регуляторам для создания правил игры, которые стимулируют предпринимательское сообщество задействовать свой потенциал в вовлечении новых ресурсов и внедрении новых способов использования известных ресурсов в расширенный хозяйственный оборот. Мы предлагаем расширенную трактовку предпринимательской деятельности, в рамках которой предпринимательство определяется по природе полученного индивидом дохода – предпринимательской прибыли. Мы продемонстрировали, чем она отличается от доходов от факторов производства, а также показали проблему ее смешения с этими доходами при осуществлении экономических расчетов. Обсуждаемый вопрос имеет прикладное значение – широко используемое государствами разных стран мира (включая Россию) ценовое регулирование, основанное на методе экономически обоснованных затрат, фактически квалифицирует предпринимательский доход как необоснованные затраты и подрывает стимулы к осуществлению предпринимательской деятельности. Аналогичная ситуация может складываться и внутри фирм, когда менеджмент жестко привязывает систему поощрений сотрудников к затратам труда. Вместе с тем в базовых учебниках по микроэкономике предприниматель не представлен, что создает у получивших даже фундаментальное экономическое образование специалистов представление, что эта фигура в современной экономике вторична и мало на что влияет. ■

¹ Система национальных ценовых индикаторов товарного рынка способна обеспечить стабильность ценообразования // ФАС России. <https://fas.gov.ru/news/32628>.

Источники

- Зомбарт В. (2005). Собрание сочинений: в 3 т. Санкт-Петербург: Владимир Даль. Т. I: Буржуа: к истории духовного развития современного экономического человека.
- Коуз Р. (2007). Фирма, рынок и право. Москва: Новое изд-во.
- Маркс К., Энгельс Ф. (1961). Полное собрание сочинений. 2-е изд. Москва: Государственное изд-во политической литературы. Т. 25, Ч. 1: Капитал. Критика политической экономии.
- Семенова Д.В. (2024). Нейроэкономика принятия решения о готовности платить на рынке шоколада // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. № 2. С. 264–290. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-2-12>
- Шаститко А.Е. (2024). Новая институциональная экономическая теория. 5-е изд. Москва: МАКС Пресс.
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2023). Человек в меняющемся мире: как координировать индивидуальные планы? // Вопросы экономики. № 7. С. 50–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80>
- Шаститко А.Е., Федоров С.И. (2024). Подходы к преподаванию теории предпринимательства в российских университетах // Вестник Московского университета. Сер. 6: Экономика. № 5. С. 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>
- Шумпетер Й. (2007). Теория экономического развития. Москва: Эксмо.
- Baumol W.J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, vol. 11, issue 1, pp. 3–22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Cantillon R. (2010). *An essay on economic theory*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Carlen J. (2016). *A brief history of entrepreneurship: The pioneers, profiteers, and racketeers who shaped our world*. New York: Columbia University Press. <https://doi.org/10.7312/columbia/9780231173049.001.0001>
- Cossin D., Leleux B., Saliassi E. (2002). *Understanding the economic value of legal covenants in investment contracts: A real-options approach to venture equity contracts (FAME Research Paper no. 63)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.375560>
- Dentoni D., Poldner K., Pascucci S., Gartner W.B. (2017). Consumer entrepreneurship: What is it? When, how, and why does it emerge? In: A.C. Corbett, J.A. Katz. (Eds.). *Hybrid ventures* (pp. 187–218). Leeds: Emerald Publishing. <https://doi.org/10.1108/S1074-754020170000019006>
- Foss N.J., Klein P.G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139021173>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2021). Ownership competence. *Strategic Management Journal*, vol. 42, issue 2, pp. 302–328. <https://doi.org/10.1002/smj.3222>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2023). Ownership competence: The enabling and constraining role of institutions. *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1955–1964. <https://doi.org/10.1002/smj.3494>
- Foss N.J., Klein P.G., McCaffrey M. (2019). *Austrian perspectives on entrepreneurship, strategy, and organization*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108777742>
- Gompers P.A. (1995). Optimal investment, monitoring, and the staging of venture capital. *The Journal of Finance*, vol. 50, issue 5, pp. 1461–1489. <https://doi.org/10.2307/2329323>
- Hayek F.A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, issue 4, pp. 519–530.
- Hayek F.A. (1952). *The sensory order. An inquiry into the foundations of theoretical psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston and New York: Houghton Mifflin Company.
- Lachmann L.M. (1956). *Capital and its structure*. London: Bell & Sons.
- Leen A.R. (2005). The consumer in Austrian economics and the Austrian perspective on consumer policy. In: J.G. Backhaus. (Ed.). *Modern applications of Austrian thought* (pp. 41–75). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203016787>
- Leibenstein H. (1966). Allocative efficiency vs. “x-efficiency”. *The American Economic Review*, vol. 56, no. 3, pp. 392–415.
- Li Y., Chi T. (2013). Venture capitalists’ decision to withdraw: The role of portfolio configuration from a real options lens. *Strategic Management Journal*, vol. 34, issue 11, pp. 1351–1366. <https://doi.org/10.1002/smj.2073>
- Monteiro G.F.A., Miranda B.V. (2023). Disentangling the role of the institutional environment in the ownership competence framework: A comment on Foss et al. (2021). *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1939–1954. <https://doi.org/10.1002/smj.3462>
- Sahlman W.A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, vol. 27, issue 2, pp. 473–521. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(90\)90065-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(90)90065-8)
- Simon H. (1957). Background of decision making. *Naval War College Review*, vol. 10, no. 9.
- Solow R.M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 39, no. 3, pp. 312–320. <https://doi.org/10.2307/1926047>
- Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Zywicki T.J., Boettke P.J. (2017). *Research handbook on Austrian law and economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113106>

References

- Sombart W. (2005). *Compilation of works: In 3 vols. Vol. 1, Bourgeois: Towards the history of the spiritual development of a modern economic man*. Saint Petersburg: Vladimir Dal Publ. (in Russ.)
- Coase R. (2007). *The firm, the market and the law*. Moscow: Novoe izdatelstvo Publ. (in Russ.)
- Marx K.H., Engels F. (1961). *Capital: A critique of political economy*. Moscow: State Publishing House of Political Literature. (in Russ.)
- Semenova D.V. (2024). Neuroeconomics of decision-making on chocolate market. *Vestnik Moskovskogo Universiteta. Ser. 6: Ekonomika / Moscow University Economic Bulletin*, vol. 59, no. 2, pp. 264–290. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-2-12>. (in Russ.)
- Shastitko A.E. (2024). *New institutional economic theory*. Moscow: MAKSPress. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2023). Man in a changing world: How to coordinate individual plans? *Voprosy ekonomiki / Issues of Economics*, no. 7, pp. 50–80. <https://doi.org/10.32609/0042-8736-2023-7-50-80>. (in Russ.)
- Shastitko A.E., Fedorov S.I. (2024). Approaches to teaching entrepreneurship theory in Russian universities. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Ser. 6: Ekonomika / Moscow University Economic Bulletin*, vol. 59, no. 5, pp. 287–310. <https://doi.org/10.55959/MSU0130-0105-6-59-5-14>. (in Russ.)
- Schumpeter J.A. (2007). *Theory of economic development*. Moscow: Eksmo Publ. (in Russ.)
- Baumol W.J. (1996). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, vol. 11, issue 1, pp. 3–22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Cantillon R. (2010). *An essay on economic theory*. Auburn: Ludwig von Mises Institute.
- Carlen J. (2016). *A brief history of entrepreneurship: The pioneers, profiteers, and racketeers who shaped our world*. New York: Columbia University Press. <https://doi.org/10.7312/columbia/9780231173049.001.0001>
- Cossin D., Leleux B., Saliasi E. (2002). *Understanding the economic value of legal covenants in investment contracts: A real-options approach to venture equity contracts (FAME Research Paper no. 63)*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.375560>
- Dentoni D., Poldner K., Pascucci S., Gartner W.B. (2017). Consumer entrepreneurship: What is it? When, how, and why does it emerge? In: A.C. Corbett, J.A. Katz. (Eds.). *Hybrid ventures* (pp. 187–218). Leeds: Emerald Publishing. <https://doi.org/10.1108/S1074-754020170000019006>
- Foss N.J., Klein P.G. (2012). *Organizing entrepreneurial judgment: A new approach to the firm*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139021173>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2021). Ownership competence. *Strategic Management Journal*, vol. 42, issue 2, pp. 302–328. <https://doi.org/10.1002/smj.3222>
- Foss N.J., Klein P.G., Lien L.B., Zellweger T., Zenger T. (2023). Ownership competence: The enabling and constraining role of institutions. *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1955–1964. <https://doi.org/10.1002/smj.3494>
- Foss N.J., Klein P.G., McCaffrey M. (2019). *Austrian perspectives on entrepreneurship, strategy, and organization*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/9781108777742>
- Gompers P.A. (1995). Optimal investment, monitoring, and the staging of venture capital. *The Journal of Finance*, vol. 50, issue 5, pp. 1461–1489. <https://doi.org/10.2307/2329323>
- Hayek F.A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, issue 4, pp. 519–530.
- Hayek F.A. (1952). *The sensory order. An inquiry into the foundations of theoretical psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Kirzner I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knight F.H. (1921). *Risk, uncertainty and profit*. Boston and New York: Houghton Mifflin Company.
- Lachmann L.M. (1956). *Capital and its structure*. London: Bell & Sons.
- Leen A.R. (2005). The consumer in Austrian economics and the Austrian perspective on consumer policy. In: J.G. Backhaus. (Ed.). *Modern applications of Austrian thought* (pp. 41–75). London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203016787>
- Leibenstein H. (1966). Allocative efficiency vs. “x-efficiency”. *The American Economic Review*, vol. 56, no. 3, pp. 392–415.
- Li Y., Chi T. (2013). Venture capitalists’ decision to withdraw: The role of portfolio configuration from a real options lens. *Strategic Management Journal*, vol. 34, issue 11, pp. 1351–1366. <https://doi.org/10.1002/smj.2073>
- Monteiro G.F.A., Miranda B.V. (2023). Disentangling the role of the institutional environment in the ownership competence framework: A comment on Foss et al. (2021). *Strategic Management Journal*, vol. 44, issue 8, pp. 1939–1954. <https://doi.org/10.1002/smj.3462>
- Sahlman W.A. (1990). The structure and governance of venture-capital organizations. *Journal of Financial Economics*, vol. 27, issue 2, pp. 473–521. [https://doi.org/10.1016/0304-405X\(90\)90065-8](https://doi.org/10.1016/0304-405X(90)90065-8)
- Simon H. (1957). Background of decision making. *Naval War College Review*, vol. 10, no. 9.
- Solow R.M. (1957). Technical change and the aggregate production function. *The Review of Economics and Statistics*, vol. 39, no. 3, pp. 312–320. <https://doi.org/10.2307/1926047>
- Williamson O.E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- Zywicki T.J., Boettke P.J. (2017). *Research handbook on Austrian law and economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781788113106>

Информация об авторах

Шаститко Андрей Евгеньевич

Доктор экономических наук, профессор, директор Центра исследований конкуренции и экономического регулирования. **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**, г. Москва, РФ; заведующий кафедрой конкурентной и промышленной политики. **Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова**, г. Москва, РФ. E-mail: aes@ranepa.ru

Федоров Сергей Игоревич

Младший научный сотрудник Центра исследований конкуренции и экономического регулирования. **Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ**, г. Москва, РФ; ассистент кафедры конкурентной и промышленной политики. **Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова**, г. Москва, РФ. E-mail: fedorov-si@ranepa.ru

Information about the authors

Andrey E. Shastitko

Dr. Sc. (Econ.), Professor, Director of the Centre for Studies of Competition and Economic Regulation. **Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA)**, Moscow, Russia; Head of Competition and Industrial Policy Dept. **Lomonosov Moscow State University**, Moscow, Russia. E-mail: aes@ranepa.ru

Sergey I. Fedorov

Junior Researcher of the Centre for Studies of Competition and Economic Regulation. **Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA)**, Moscow, Russia; Junior Lecturer of Competition and Industrial Policy Dept. **Lomonosov Moscow State University**, Moscow, Russia. E-mail: fedorov-si@ranepa.ru