

Научная статья

УДК 330.3

JEL L26

DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-1-131-152

Философия предпринимательства и индуктивный метод Ф. Бэкона

Артём Андреевич Буймов

Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ»
Новосибирск, Россия

aabuymov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6440-3832>

Аннотация

Актуальность темы обусловлена центральной ролью предпринимательства в рыночной экономике, одновременно с недостаточной степенью проработанности темы самой сущности предпринимательства. В настоящий момент предпринимательские теории среди классиков экономической мысли можно выделить в три предпринимательские школы, каждая из которых связывает предпринимательство с различным содержанием: операционным управлением и маркетинговой деятельностью, воспроизведением инноваций или способностью замечать возможности. Целью данной статьи является обобщение подходов к определению сущности предпринимательства с позиций теории человеческого капитала. Для выполнения данной цели в исследовании был применен специальный индуктивный метод Ф. Бэкона, который позволил соотнести взгляды классиков с современными формами предпринимательства. При этом были построены теоретические модели предпринимательства, детально описывающие составляющие сущности. Полученный вывод согласуется с положением каждой предпринимательской школы и подтверждается проведенным автором ранее эмпирическим исследованием. Также в настоящей статье была построена идеализированная модель сравнения бизнесов высшего и низшего предпринимателей и был получен вывод о том, что мерилom предпринимательства в управлении бизнесом является эффективность деятельности, был приведен ряд показателей, по которым можно судить о степени предпринимательства в управленце.

Ключевые слова

предпринимательство, индуктивный метод Бэкона, бизнес, формы предпринимательства, сущность предпринимательства, философия предпринимательства.

Для цитирования

Буймов А. А. Философия предпринимательства и индуктивный метод Ф. Бэкона // Мир экономики и управления. 2025. Т. 25, № 1. С. 131–152. DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-1-131-152

Philosophy of Entrepreneurship and the Inductive Method of F. Bacon

Artem A. Buimov

Novosibirsk State University of Economics and Management
Novosibirsk, Russian Federation

aabumov@gmail.com, <https://orcid.org/0000-0002-6440-3832>

Abstract

The relevance of the topic is due to the central role of entrepreneurship in the market economy, along with the insufficient degree of elaboration of the topic of the essence of entrepreneurship itself. At present, entrepreneurial theories among the classics of economic thought can be divided into 3 entrepreneurial schools, each of which associates entrepreneurship with different content: operational management and marketing activities, reproduction of innovations or the ability to notice opportunities. The purpose of this article is to summarize the approaches to defining the essence of entrepreneurship from the standpoint of human capital theory. To achieve this goal, a special inductive method of F. Bacon was used in the study, which made it possible to correlate the views of the classics with modern forms of entrepreneurship. At the same time, theoretical models of entrepreneurship were built, describing in detail the components of the essence. The conclusion obtained is consistent with the position of each entrepreneurial school and is confirmed by an empirical study previously conducted by the author. Also in this article an idealized model of comparison of businesses of higher and lower entrepreneurs was constructed and the conclusion was obtained that the measure of entrepreneurship in business management is the efficiency of activities, a number of indicators were given by which one can judge the degree of entrepreneurship in a manager.

Keywords

entrepreneurship, Bacon's inductive method, business, forms of entrepreneurship, the essence of entrepreneurship, philosophy of entrepreneurship

For citation

Buimov A. A. Philosophy of entrepreneurship and the inductive method of F. Bacon. *World of Economics and Management*, 2025, vol. 25, no. 1, pp. 131–152. DOI 10.25205/2542-0429-2025-25-1-131-152

Введение

По мнению многих выдающихся экономистов, например таких, как Йозеф Шумпетер, Людвиг Фон Мизес или Фрэнк Найт, предприниматели являются движущей силой экономики, а сама «капиталистическая система – это не управленческая, а предпринимательская система». А в последние десятилетия предпринимательство и предпринимателей ставят во главу угла социально-экономических и управленческих наук и активно изучают (Чепуренко, 2015. С. 45), однако среди авторов все еще нет единого подхода к определению сущности предпринимательства. На текущий момент выделяемые классическими авторами предпринимательские теории можно разделить на три школы, каждая из которых связывает предпринимательство с различным содержанием: управлением, инновациями или способностью замечать возможности (Буймов, 2023). Становится очевидным отсутствие общей теории среди исследователей – попытка обобщения и систематизация имеющихся знаний и будет являться целью настоящей работы.

Простое индуктивное обобщение результатов не ведет к теоретическому знанию (Степин, 2006. С. 81), поэтому известный английский философ и популяризатор науки XVII века Фрэнсис Бэкон считал, что предшествующее ему знание является недостоверным по причине использования неверного метода. Он пред-

ставил собственный усовершенствованный индуктивный метод и предлагал рассматривать не только факты, подтверждающие какой-либо вывод, но также и факты, опровергающие его (Данакари, 2021. С. 114).

В своем *magnum opus* «Новый органон» Бэкон с помощью разработанного им метода изучает тепло и приходит к выводу, что его сущностью является «движение распространения, затрудненное и происходящее в малых частях. Но это распространение особого вида: распространяясь кругом себя, оно, однако, уклоняется несколько вверх» (Бэкон, 2019. С. 217). Таким образом, Бэкон, не проводя никаких физических опытов, но лишь правильно размышляя, получил знание о том, что теплота является передачей энергии (Орир, 2010. С. 225), а устремление теплоты вверх есть процесс конвекции¹. Далее в статье будет применен метод Бэкона для исследования предпринимательства – он состоит из трех этапов. Конечно, существуют и другие методы, однако в качестве методической базы настоящего исследования выбран именно этот метод.

Определение сущности предпринимательства

Итак, первый этап заключается в построении трех таблиц: сущности, отклонения и степеней (Бэкон, 2019. С. 29, 178–217) (табл. 1). В первую таблицу (сущности) выписываются положительные примеры проявления рассматриваемого предмета или явления, в данном случае – предпринимательства. Во вторую таблицу, отклонений или отсутствия в ближайшем, записываются случаи, в которых примеры из первой таблицы не проявляют и не содержат природу предмета. При этом Бэкон замечает, что не к каждому положительному примеру можно подобрать соответствующий отрицательный пример, а к некоторым примерам антиподы подбираются труднее. В третьей таблице, степеней или сравнений, определяется, с помощью чего искомый предмет проявляется сильнее или с меньшей силой, и на основе этого выдвигается предположение.

Таким образом, были выдвинуты некоторые предположения о природе предпринимательства или, выражаясь словами Бэкона, предоставлены разуму примеры:

- 1) активный рост, развитие и автоматизация бизнеса;
- 2) быстрое продвижение по карьерной лестнице, быть ценным специалистом;
- 3) управление чужим бизнесом, занятие высоких управленческих постов в организации;
- 4) способность принимать риск и управлять им для получения более высокой доходности;
- 5) способность производить правильные анализ и оценку финансовых активов, позволяющая превышать среднерыночную доходность;
- 6) навыки продаж, прогнозирования и организации деятельности при ведении самостоятельной мелкой предпринимательской деятельности;
- 7) воля, упорство, трудолюбие и рациональность;
- 8) креативность, остроумие и воображение, приводящие к инновациям;
- 9) способность выявлять перспективные бизнесы и предпринимателей;
- 10) обладание и применение ценных опыта, знаний и умений в бизнесе.

¹ Конвекция // Большая российская энциклопедия. URL: <https://old.bigenc.ru/physics/text/2088243>

Таблица 1

Таблицы сущности, отклонения и степеней индуктивного метода Ф. Бэкона для концепции предпринимательства

Table 1

Tables of essence, deviation and degrees of F. Bacon's inductive method for the concept of entrepreneurship

Таблица сущности 1	Таблица отклонения 2	Таблица степеней 3	Предположение 4
Создание своей компании, особенно при низкой операционной вовлеченности, получение дохода от продукта труда других людей, быстрый рост компании	Руководство своей компанией с полным операционным погружением, отсутствием развития, малого количества работников, необходимости постоянных инвестиций и т. д.	Чем быстрее растет и развивается созданная компания, тем больше в ее основателе предпринимательства. Отвлечение от операционной деятельности и построение управленческой иерархии показывает большее предпринимательство	Предпринимательство – рост и развитие, автоматизация собственной компании
Работа в найме на высоких постах в компании, особенно руководстве коллективом, всей компанией	Работа на низших, производственных должностях, включающих несение неотвечественных, стандартизированных функций	С повышением занимаемой должности повышается и степень предпринимательства в работнике, принятие все большего количества функций и степени ответственности увеличивает предпринимательство	Продвижение по службе является проявлением предпринимательства, при этом чем выше должность – тем больше предпринимательства
Активная торговля на финансовом рынке, превышающая по доходности стратегию пассивного инвестирования	Избегание риска, «ленивое»/пассивное инвестирование, нежелание и неумение прогнозировать цену и анализировать активы	Предпринимательство проявляется больше при увеличении риска для получения большей доходности, еще больше – при попытке планирования в целях избегания этого риска	Способность принимать и управлять риском и более выходя, по сравнению с другими участниками рынка, доходность говорят и о большем проявлении предпринимательства

Единоличное производство существующих товаров и услуг, их продажа, т. е. самозанятость	Личное производство при постоянном, предсказуемом спросе, производство без продаж и прогнозирования, однотипная деятельность с минимумом неопределенности	Чем сильнее деятельность мелкого, одиночного ремесленника приближается только к непосредственному производству, тем меньше предпринимательства	Навыки продаж, прогнозирования, планирования и организации самостоятельной деятельности являются проявлением предпринимательства
Инициативность, высокая работоспособность, желание достигать целей, разумность	Нежелание работать больше, леность, расточительность, неспособность к рациональному мышлению	Чем больше человек направлен к созиданию, тем больше предпринимательства	Такие качества, как воля, упорство и рациональность являются основой предпринимательства
Создание и развитие инновационного проекта, бизнеса или продукта	Та же деятельность, но в качестве рядового, низшего работника в компании	Чем сильнее инновация, чем больше она меняет рынок – тем больше и предпринимательства. Также чем больше людей помогает именно в концептуальном создании инновации, тем меньше предпринимательства	Креативность, остроумность и воображение, влияющие в инновации, являются проявлением предпринимательства
Успешное прямое инвестирование в другие проекты/бизнесы	Неудачное, убыточное инвестирование. Неспособность к качественной оценке бизнеса и команды	Чем более выборочно и успешно инвестирование в бизнесы других, тем больше предпринимательство	Предпринимательство состоит в способности понимать, какие бизнесы будут более и менее успешны, а также в способности выявлять других успешных предпринимателей
Помощь другим в создании и развитии их проектов/бизнесов, партнерство, наставничество, консультирование	Неэффективная помощь, не приводящая к существенному развитию бизнеса, партнерство с минимальным вовлечением	Чем больше помочь другим приводит к развитию и росту бизнеса, тем больше предпринимательства.	Обладание ценными знаниями, умениями и опытом, позволяющими развивать другие бизнесы и проекты, является проявлением предпринимательства

Далее, в рамках второго этапа метода Бэкона, следует сортировать примеры по степени проявления природы предмета, одновременно отбросив лишнее. Для этого необходимо подробнее рассмотреть каждую форму предпринимательства для ее уточнения: например, активный рост и развитие бизнеса может происходить из-за резкого всплеска заказов и увеличения числа продаж, вызванных ажиотажным спросом. Примером тому может служить резкий скачок спроса на медицинские маски во время пандемии коронавируса – в таком случае становится очевидным, что быстрое увеличение прибыли, рентабельности и размера бизнеса по производству этих масок вызвано отнюдь не способностями предпринимателя, а стечением обстоятельств и изменением конъюнктуры рынка. Но вместе с тем предприниматели, ранее не занимавшиеся производством или торговлей этого товара и предвидевшие резкий скачок спроса, могли заранее перестроить производство или закупить партию товара для получения барышей, в таком случае заработок предпринимателя уже вызван его способностями предвидеть спрос. Тогда необходимо уточнить первоначальную гипотезу о росте бизнеса – он должен быть постоянным и вызван способностями предпринимателя, тогда возможно говорить о проявлении предпринимательства, а не удаче.

Скорое продвижение по карьерной лестнице также может быть вызвано не профессионализмом работника: например, повышение, как это многим хорошо известно, можно получить «по знакомству», будучи родственником или другом руководителя и т. п., либо случайно, если подразделение лишилось руководителя и высшему менеджменту требовалось срочно закрыть позицию, выбрав на это место одного из текущих работников. В этом случае мы будем скорее говорить, что в таком нечестном или случайном повышении мало предпринимательства. Тогда, как и в предыдущей гипотезе, повышение по карьерной лестнице показывает предпринимательство в случае его получения за счет своих способностей как специалиста и помощи в развитии бизнеса.

Управление чужим бизнесом и занятие высоких управленческих постов в организации показывает большее предпринимательство, чем быть квалифицированным специалистом. При этом занятие высокой позиции должно приводить к повышению эффективности и развитию бизнеса, в противном случае от такого высокопоставленного сотрудника мало толка и в этом случае мы не будем говорить о высоком проявлении предпринимательства. Тогда в данной гипотезе более высокие показатели и отдача при управлении чужим бизнесом говорят о большем проявлении предпринимательства. В этом случае способности снова определяют проявление предпринимательства.

Способности по принятию риска и управлению им для получения более высокой доходности говорят сами за себя – принятие риска основывается на осведомленности о нем (Zhu et al., 2021), т. е. на знаниях о предмете/объекте, и способности прогнозировать различные сценарии, ведь наличие информации о наборе вариантов также снижает неприятие риска (или усиливает принятие риска) индивидом (Ben-Elia et al., 2008; Wijayaratra et al., 2016). Сама же необходимость принятия риска доказывается его неразрывной связью с предпринимательством (Буймов, 2023), ведь при прочих равных вероятность выбора предприниматель-

ской деятельности абсолютно склонного к риску индивида в 3–5 раз выше в сравнении с абсолютно не склонными к риску людьми (Громова, 2021).

Оценка финансовых активов хотя и не является наукой в строгом смысле (Дамодаран, 2008. С. 22) но есть профессиональная деятельность², использующая количественные методы и имеющая цель в определении объективной внутренней стоимости актива. Значит, обладание более высокими знаниями и исследовательскими навыками принесет более высокую доходность в этой области, ведь выдающиеся инвесторы хорошо образованы: Уоррен Баффет³ имеет три профильных образования в лучших университетах США, Нассим Талеб⁴ и Майкл Бьюрри⁵ имеют докторские степени, а Питер Линч⁶ имеет MBA в одной из лучших бизнес-школ Америки. И здесь мы снова приходим к тому, что определяющим фактором успеха предпринимательства являются навыки и знания. Но вместе с тем существует и другая парадигма инвестирования: тот же Баффет говорит, что «финансовый рынок – это устройство перераспределения денег от нетерпеливых к терпеливым»⁷, Бэн Грэм указывал на то, что «разумный инвестор – это инвестор терпеливый, дисциплинированный и всегда готовый учиться. Кроме того, это инвестор, способный контролировать свои эмоции и думать о будущем» (ElNaggar et al., 2023. Р. 27). Грэм приводит примеры Исаака Ньютона и его неудачные импульсивные инвестиции в акции компании Южных морей и крах хедж-фонда Long-Term Capital Management, которым управляли два нобелевских лауреата по экономике. Также в подтверждение превосходства стратегии пассивного инвестирования над активным управлением можно привести некоторые другие аналитические работы: например, Standard and Poor's в своем исследовании заявляют, что 95 % крупных фондов США на 20-летнем промежутке отставали от их индекса⁸ (прим. «S&P 500»), а Morningstar в своем известном ежегодном исследовании «Active/Passive Barometer» указывают на то, что большинство активных фондов, особенно на длинной дистанции, уступают пассивному управлению⁹. Таким образом, имеются две парадигмы инвестирования, которые указывают на то, что предикторами инвестиционного успеха являются знания и навыки для тщательного анализа, чтобы превышать доходность пассивного инвестирования, либо терпение, умение совладать со своими эмоциями и дисциплина. Обе эти парадигмы указывают на человеческий капитал.

² Закон Российской Федерации «Об оценочной деятельности в Российской Федерации» от 29.07.1998 № 135-ФЗ // КонсультантПлюс., с изм. и доп. в ред. от 14.02.2024. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19586/e1cc1a2466ed060fcdf283706ea933816eed7ace/

³ Warren Buffett // Wikipedia URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Warren_Buffett

⁴ Диктатура меньшинства и черные лебеди: кто такой Нассим Талеб // РБК URL: <https://trends.rbc.ru/trends/futurology/60d0cb7e9a79477bcda34b48>

⁵ Michael Burry // Wikipedia URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Michael_Burry

⁶ Peter Lynch // Wikipedia URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Peter_Lynch

⁷ Winning In The Market With The Patience Of The Wright Brothers And Warren Buffett // Forbes URL: <https://www.forbes.com/sites/investor/2018/01/30/winning-in-the-market-with-the-patience-of-the-wright-brothers-and-warren-buffett/?sh=5ec7262b633b>

⁸ S&P 500. The Gauge of the U.S. Large-Cap Market // spglobal URL: <https://www.spglobal.com/spdji/en/documents/additional-material/sp-500-brochure.pdf>

⁹ 4 Takeaways from the Mid-Year 2017 Active/Passive Barometer // Morningstar URL: <https://www.morningstar.com/insights/2017/10/24/active-passive>

Что же касается мелкой предпринимательской деятельности и/или самозанятости, то выше было определено, что отсутствие неопределенности говорит о невысоком проявлении предпринимательства: например, если самозанятый занимается производством лишь для одного крупного заказчика, спрос от которого не просто стабилен, но и постоянен, то в таком случае мы говорим, что в этом самозанятом не слишком много «предпринимательства», поскольку он превратился по своей сути в аутсорсингового производственного рабочего. При этом если деятельность мелкого предпринимателя содержит неопределенность и зависит от продаж и эффективности его деятельности, то его успех будет зависеть от навыков продаж и прогнозирования, а также способности к организации. И в этом случае подробное рассмотрение положительных примеров снова подводит к тому, что предпринимательство является производной от навыков и способностей.

Такие качества личности, как лень, неспособность к рациональному мышлению и расточительность будут препятствовать успеху в любом из вышеприведенных примеров, в то время как воля, целеустремленность и рациональность, напротив, будут сопутствовать проявлению предпринимательства – значит, такие характеристики личности будут ближе к сущности предпринимательства, а остальные примеры будут являться, скорее, формой. И в этом отношении креативность, остроумность и воображение, а также бережливость будут описываться так же – ведь они помогут в достижении успеха в любом из вышеприведенных примеров.

Способность выявлять потенциально успешные бизнесы для прямого/венчурного инвестирования исходит из опыта управления бизнесом, понимания психологии человека и не всегда очевидных показателей будущего роста предприятия: опыт предпринимательской деятельности однозначно облегчит поиск объекта инвестирования, поскольку инвестор будет видеть, движется ли предприятие по правильному пути и, если нет, можно ли его привести к успеху. Понимание психологии человека поможет выявить необходимые качества личности в основателе бизнеса (объекта инвестирования), а знание специальных и не общепринятых метрик роста бизнеса на начальных этапах также поможет выявить потенциал предприятия, ведь финансовым показателям предшествуют нефинансовые и нематериальные (ElNaggar et al., 2023). И здесь рассмотрение примеров в очередной раз подводит к тому, что знания и навыки определяют проявление предпринимательства. В иерархии же проявления предпринимательства прямое, венчурное инвестирование будет стоять выше инвестирования через фондовый рынок, поскольку содержит в себе больше риска и приносит более высокую доходность: венчурный индекс «Leland Thomson Reuters Venture Capital» за пятилетний период с 2016 по 2021 г. показал доходность, более чем вдвое превышающую индекс «S&P 500» (Коложвари, 2021).

Применение ценных знаний и навыков для консультирования и помощи в развитии чужих бизнесов говорит само за себя: чем больше знаний, умений и навыков, тем больше возможностей для предпринимателя в консультации и развитии сторонних проектов, при этом важно не только их количество, но и их ценность – чем более ценными они являются, тем больше будет отдача от их применения.

Итак, третий этап метода Бэкона – выявление общего во всех положительных примерах: нетрудно заметить, что в каждом рассмотренном случае проявление предпринимательства определялось знаниями и навыками, либо качествами личности. Эти две группы факторов также можно обобщить – обе являются составляющими человеческого капитала (Кобелева, 2017). Конечно, среди экономистов еще нет четкого подхода к определению его компонентов (Плаксунова, 2009; Касаева, 2013), однако это определение не является задачей данного исследования, и в рамках настоящей статьи будет считаться, что как знания и навыки, так и качества личности являются элементами человеческого капитала. Таким образом, ход исследования подводит к выводу о том, что сущностью предпринимательства является человеческий капитал.

Далее необходимо произвести сортировку положительных примеров (табл. 2) несмотря на то, что метод Бэкона предписывал сделать это ранее. Несложно заметить, что четкое ранжирование затруднено (в силу отсутствия конкретных единиц измерения), поэтому расстановка примеров по степени проявления сущности предпринимательства далее произведена автором по трем группам – слабое, среднее и высокой силы. Также добавлены аналитики по уникальности и уровню организации (деятельности).

Итак, модель позволяет увидеть, что вместе с увеличением степени проявления предпринимательства повышается уникальность и редкость способностей, т. е. человеческий капитал, который позволяет проявлять большее предпринимательство, встречается у меньшего числа индивидов. И в этом плане мы приходим к позиции И. Кирцнера, который указывал на то, что предпринимательство и конкуренция неразрывно связаны (Кирцнер, 2001).

Полученный вывод о конкурентной природе предпринимательства становится более актуальным при рассмотрении на временном разрезе. Со временем доля предпринимателей среди населения уменьшается, об этом писал американский социолог Чарльз Миллс (Mills, 1951. P. 63): почти за полтора века доля предпринимателей (если определять предпринимателей широко – как самозанятых) снизилась с $\frac{3}{4}$ до 20 %. Совместив это с современными данными GEM¹⁰, мы можем наглядно увидеть тенденцию изменения доли предпринимателей во времени (рис. 1). Становится очевидным, что в рамках концепции разделения труда в обществе предпринимательство становится все более профессиональной и компетентной деятельностью. При этом под компетенциями предпринимателя стоит понимать не столько квалификацию в какой-либо отрасли (так называемые *hard-skills*), сколько, например, способность нести риск или прогнозировать будущую конъюнктуру рынка (Буймов, 2023).

Также видно, что в построенной модели большее предпринимательство присуще, скорее, более стратегическому уровню (рис. 2). Действительно, эффективные процессы без правильного направления деятельности имеют мало смысла, ведь, как говорил Питер Друкер, «конечно же, нет ничего более бесполезного, чем эффективно делать то, что вообще делать не нужно» (Рис, 2016. С. 237). При этом внимательный читатель может заметить, что операционная эффективность в рам-

¹⁰ GEM 2021/2022 United States Report // Global Entrepreneurship Monitor URL: <https://www.gemconsortium.org/economy-profiles/united-states-2>

Таблица 2

Table 2

Сортировка форм предпринимательства по степени проявления сущности

Sorting forms of entrepreneurship by degree of manifestation of the essence

Пример	Степень проявления предпринимательства	Уникальность	Уровень деятельности
Способности к активному и постоянному развитию бизнеса	Высокая	Способны единицы	Тактический и стратегический
Обладание ценными знаниями, опытом и навыками в бизнесе	Высокая	Обладают единицы	Тактический и стратегический
Способность выявлять перспективные бизнесы и предпринимателей	Высокая	Способны единицы	Стратегический
Креативность, остроумие и воображение, приводящие к инновациям	Высокая	Обладают немногие	Межуровневая сущность
Способность производить правильные анализы и оценку финансовых активов	Высокая	Обладают немногие	Тактический уровень
Способности к качественному управлению чужим бизнесом	Средняя	На это способны немногие	Тактический уровень
Способности к анализу и построению сценариев для управления и принятия риска	Средняя	На это способны немногие	Тактический и стратегический
Воля, упорство, трудолюбие и рациональность	Средняя	Мало людей обладают такими качествами в достаточной мере	Межуровневая сущность
Обладание ценными способностями специалиста, помощь в развитии бизнеса, продвижение по службе	Низкая	Ценные специалисты в меньшинстве среди общего числа работников на рынке	Операционный и тактический
Навыки продаж, прогнозирования и организации деятельности	Низкая	На рынке немало специалистов по продажам и менеджеров	Операционный и тактический
Ведение самостоятельной мелкой предпринимательской деятельности	Низкая	Мелких предпринимателей достаточно много	Операционный

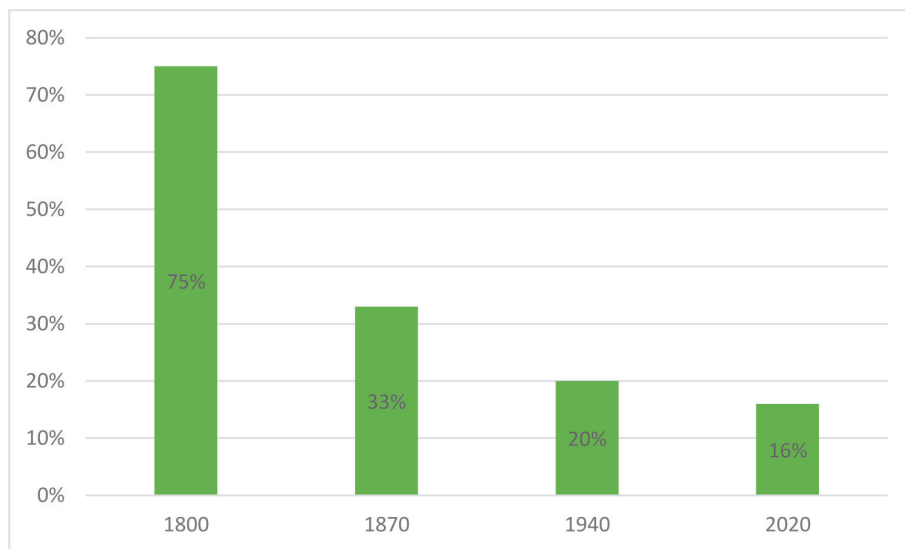


Рис. 1. Динамика доли предпринимателей среди населения в США
Источник: составлено автором на основе данных [10] (Mills, 1951. Р. 63).
Fig. 1. Dynamics of the share of entrepreneurs among the population in USA

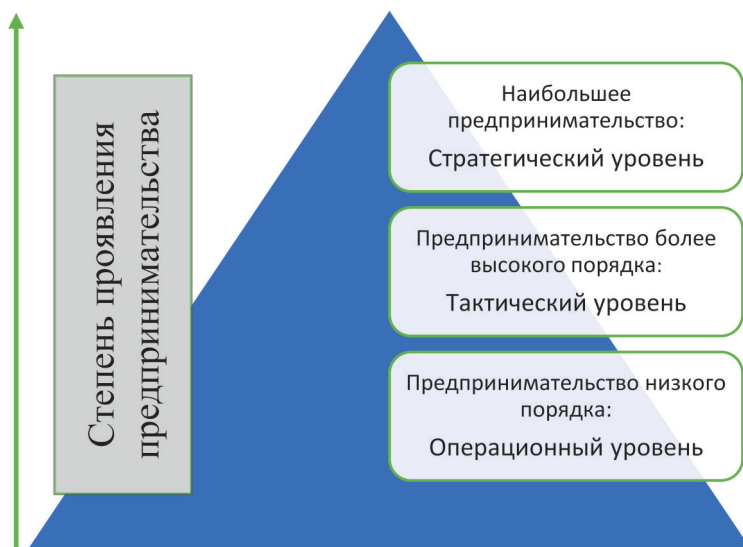


Рис. 2. Модель предпринимательства по организационным уровням
Источник: составлено автором по материалам исследования.
Fig. 2. Entrepreneurship model at organizational levels

ках теории Портера может являться одной из стратегий на конкурентном рынке для бизнеса (так называемое лидерство в издержках) (Портер, 2007. С. 73). Однако предприниматель, перед тем как направить ресурсы на повышение операционной эффективности, должен осознать и понять, что именно эта стратегия является наиболее выигрышной для данной ситуации. Таким образом, операционная эффективность будет вызвана стратегическим предпринимательством.

Некоторые выдающиеся экономисты также связывали большее предпринимательство с более стратегическим уровнем деятельности: А. Маршалл на примере плотника указывал, что вместе с ростом и расширением предприятия предприниматель должен отходить от операционной деятельности. Более того, Маршалл сформулировал один из главных концептов предпринимательства – принцип замещения Маршалла, согласно которому предприниматель, прежде чем начать новый проект или расширять текущее производство, должен оценить доходность и привлекательность нового начинания; т. е., по его мнению, предприниматель должен в первую очередь мыслить стратегически (Буймов, 2023. С. 8–9). О более высокой роли стратегии в предпринимательстве упоминал также и И. Кирцнер; он считал, что некоторые сотрудники могут проявлять предпринимательские способности и использовать определенные возможности в работе, но выявление и найм такого сотрудника является предпринимательством более высокого порядка – таким образом, функция предпринимателя является более стратегической (Кирцнер, 2001. С. 75–76).

Как указывалось во введении, в одной из прошлых работ автором была произведена классификация теорий предпринимательства виднейших экономистов на школы. В настоящее время предпринимательские теории можно разделить на три группы: управленческая и инновационная школы, а также школа компетенций (Буймов, 2023). Постараемся соотнести главный вывод данной статьи с позицией каждой из школ о предпринимательстве.

1. Представители управленческой школы (Ф. Найт, А. Маршалл, Р. Коуз и др.) считали, что сущностью предпринимательства в бизнесе является не производственная деятельность, а организация и грамотные управление и маркетинговая деятельность – все это является способностями и навыками, составляющими человеческий капитал.

2. Представители инновационной школы (Й. Шумпетер, Т. Шульц, П. Друкер) полагали, что сущность предпринимательства в инновациях: способность к нововведениям основывается на креативности и знании рынка и производства – все это представляет собой человеческий капитал. Ведь для того, чтобы, например, произвести инновацию в ресторанном бизнесе, необходимо знать этот бизнес и понимать рынок.

3. Авторы школы компетенций (Л. Мизес, Ф. Хайек, И. Кирцнер) имеют позицию, наиболее приближенную к полученному в данном исследовании выводу: они полагали, что предпринимательство проявляется в каждом человеке с большей или меньшей силой, а само предпринимательство есть способность замечать возможности. И это также согласуется с полученным выше выводом: для того чтобы замечать возможности, необходимо обладать отраслевыми знаниями и пониманием рынка и бизнеса. Например, торговец автомобилями может купить ста-

рую машину, вложить немного денег в ремонт и перепродать дороже – это пример предпринимательства. Но ведь для того чтобы он мог заметить эту возможность, он должен разбираться в автомобилях и понимать этот рынок. Таким образом, способность замечать возможности проистекает из обладания отраслевыми знаниями и пониманием конъюнктуры рынка – а это также является человеческим капиталом.

Таким образом, вывод о содержании предпринимательства в качестве человеческого капитала соотносится с положениями каждой из предпринимательских школ. Далее схематично изображены выводы (рис. 3) и приводится следующая логика обоснования распределения факторов на первопричины и следствия: очевидно, результаты деятельности формируются, как минимум, в большей степени за счет конкретных ЗУН (знаний, умений и навыков), а не качеств личности, поскольку, не имея знаний, конечно, можно добиться нужных результатов за счет только трудолюбия или целеустремленности, однако после достижения цели индивид приобретет ЗУН, и в следующие разы данные результаты уже будут достигаться значительно быстрее и будут сформированы только ими. Также дальнейшее улучшение результатов будет достигаться повышением ЗУН, сам же процесс повышения, опять же, исходит от качеств личности.

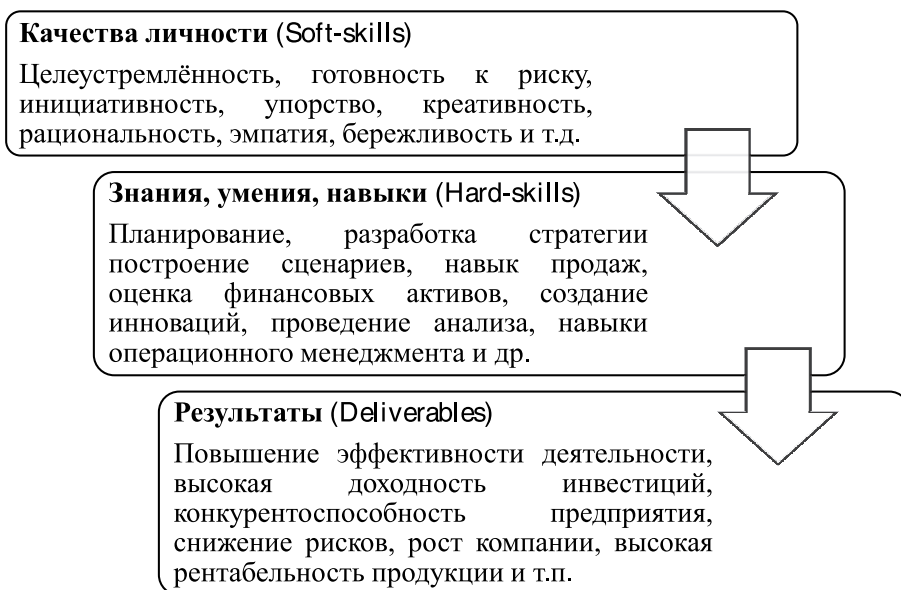


Рис. 3. Модель составляющих предпринимательства

Fig. 3. Model of Entrepreneurship Components

Источник: составлено автором по материалам исследования.

С полученным выводом согласуется и утверждение Питера Друкера о том, что «уровень образования напрямую увеличивает степень «предпринимательства» в человеке» (Друкер, 2004, С. 388): если предпринимательство есть суть челове-

ский капитал, то образование, как инвестиции в человеческий капитал, увеличивают предпринимательство в человеке, и это также эмпирически подтверждается одним из предыдущих исследований автора (Буймов и др., 2023), кроме того, корреляция образования и успехов в предпринимательской деятельности отмечается в социологических опросах (Буймов, 2024).

При этом важно оговорить, что сформированный вывод о сущности предпринимательства в виде человеческого капитала был выведен из рассмотрения деятельности предпринимателя. Само же предпринимательство как общеэкономический феномен детерминируется не только решениями отдельного индивида, но и внешними, институциональными факторами: например, уровень предпринимательской активности сильно разнится между регионами России (Буймов, 2024, С. 137–138), а предпринимательские намерения зависят от уровня экономического развития страны (Коложвари и др., 2021, С. 7), также доля предпринимателей зависит от структуры экономики и меняется со временем, как было показано на рис. 1.

Предпринимательство и управление бизнесом

Некоторые выдающиеся авторы, такие как Й. Шумпетер и И. Кирцнер, считали, что предпринимательство заканчивается там, где начинается рутинное управление бизнесом (Буймов, 2023). Например, известно, что Шумпетер считал предпринимательством новую комбинацию факторов производства – т. е. процесс созидания, а не управления. По Шумпетеру, предпринимательство является временным состоянием, а управление налаженным бизнесом является «рутинным» занятием и сродни обслуживанию исправной машины (Шумпетер, 2008. С. 153). Кирцнер же был убежден, что устоявшийся бизнес является активом (или набором ресурсов) и поэтому, скорее, приносит квазиренду, а не прибыль. При этом управленец может проявлять предпринимательскую функцию, если будет искать новые перспективные направления деятельности для своей компании, которые не были замечены другими бизнесами (Кирцнер, 2001. С. 61–62). А. Маршалл также считал, что по мере развития бизнеса (и перехода на более стратегический уровень, как указывалось выше) предприниматель должен все меньше следить за деталями; например, производить надзор за работниками (Marshall, 1920. P. 346).

Таким образом, предпринимательством в части бизнеса стоит считать, скорее, процесс создания и/или развития предприятия, а не реализацию повседневных управленческих функций, которую правильнее называть администрированием. В самом деле, если индивид организует и развивает собственное производство, то мы склонны назвать его предпринимателем. Но если далее он передаст свой бизнес другому, кто будет лишь удерживать предприятие на плаву, то такого правопреемника мы склонны называть не предпринимателем, а менеджером или, что более правильно, администратором.

Полученный вывод изображен (рис. 4) в виде предпринимательского пути: на каждом этапе развития бизнеса предприниматель может продолжать совершенствовать бизнес либо становится администратором бизнеса текущего размера. При этом конечный этап представлен в форме соучредительства, поскольку,

как было доказано выше, инвестирование в бизнес (т. е. роль соучредителя/инвестора) является большим предпринимательством.

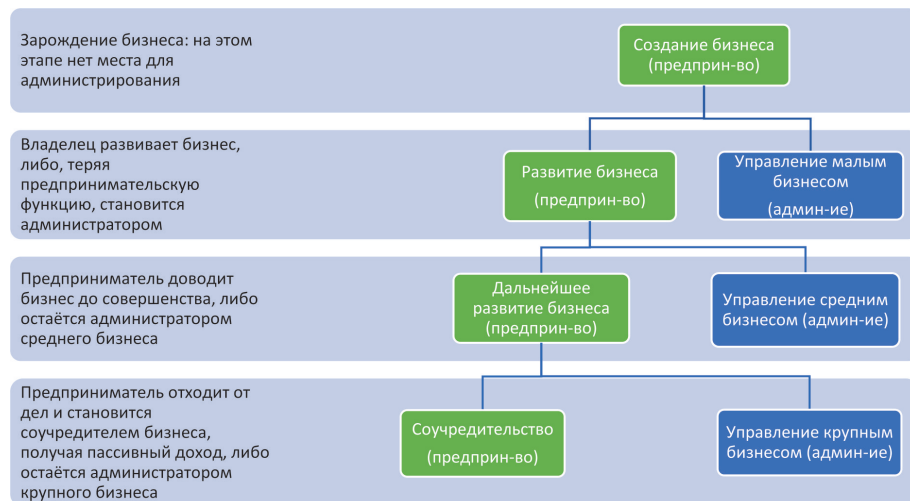


Рис. 4. Развилка вариантов в процессе создания и развития бизнеса: предпринимательские и административные решения

Fig. 4. Available options in the process of creating and developing a business: entrepreneurial and administrative solutions

Источник: составлено автором по материалам исследования.

Далее возможно рассмотрение проявления предпринимательства в процессе управления бизнесом по конкретным показателям. Одним из методов теоретического познания является идеализация (Кашин, 2006. С. 114), т. е. абсолютизация свойств объекта, представление объекта в совершенном виде. Составим идеализированную модель: рассмотрим бизнесы «высшего» и «низшего» предпринимателей с целью выявления разниц и определения сущности предпринимательства в управлении (табл. 3). Сама идея деления предпринимателей на высших и низших не нова – подобную классификацию приводили, например, Р. Кантьон или А. Маршалл.

При рассмотрении каждого параметра / функциональной области возможно выявить показатель предпринимательства.

1. Прибыль. Главная задача управления коммерческим предприятием – получение прибыли (Принципы научного..., 1991. С. 9). Теория Адизеса гласит: предприниматели получают прибыль за счет наращивания сбыта, а администраторы – за счет сокращения издержек (Адизес, 2023. С. 142). Поэтому управленец с предпринимательским талантом получает прибыль за счет увеличения продаж и повышения цены, администратор – за счет операционной эффективности. Низший предприниматель не может проявить даже административного таланта и не получает достойной прибыли вовсе.

Таблица 3

Идеализированная сравнительная модель бизнеса высшего и низшего предпринимателей

Table 3

Idealized comparative model of business of higher and lower entrepreneurs

Характеристики	Высший предприниматель	Рядовой предприниматель
Прибыль	Высокая	Низкая
Затрачиваемое время на ведение бизнеса	Малое	Высокое
Отрасль	Наиболее перспективные и рентабельные виды деятельности	Сокращающийся рынок, с высокой степенью конкуренции
Персонал	Наиболее квалифицированные, имеющие высокую мотивацию, инициативны и креативны, готовы брать на себя ответственность, т. е. сотрудники теории Y Макгрегора	Ленивые, неспособные, не очень умны, без амбиций и т. д., т. е. сотрудники по теории X Макгрегора
Темп роста	Быстрый и постоянный	Медленный и хаотичный
Гибкость и скорость принятия решений	Решения принимаются быстро, бизнес адаптируется к постоянно изменяющейся внешней среде и находит благоприятные возможности	Решения принимаются медленно, бизнес закостенелый, благоприятные возможности не замечаются или упускаются
Производство	Налаженное производство качественного продукта при низкой себестоимости	Производственные процессы не налажены и не оптимизированы, сбои в работе, ошибки, недочеты и пр.
Финансы	Запас ликвидности, реинвестирование доходов, денежные притоки превышают оттоки	Отсутствие резервов и начисления амортизации, отсутствие инвестиций в развитие, неподъемная долговая нагрузка
Маркетинг	Высокие показатели возврата и удовлетворенности клиентов, высокая эффективность рекламных кампаний, понимание потребностей клиентов и т. д.	Низкая удовлетворенность клиентов, клиенты покупают лишь раз, большие затраты в рекламу, не дающие результатов, отсутствие изучения клиентов

Источник: составлено автором.

Source: compiled by the author.

2. **Время.** Снижение временных затрат на ведение бизнеса хотя бы при неизменном доходе от него является показателем большей эффективности предпринимательской деятельности. Поэтому успешность предпринимателя, как и наемного работника, можно определить по величине удельного дохода. По этой причине конечным этапом модели на рис. 4 является соучредительство; ведь найм управленцев, что позволит значительно автоматизировать бизнес, будет показывать большее предпринимательство, даже несмотря на уменьшение прибыли.

3. **Отрасль.** Высший предприниматель выбирает правильную стратегию для работы на перспективном рынке. В свою очередь, более перспективный рынок у бизнеса высшего предпринимателя сулит большие будущие доходы, т. е. лучшее, более эффективное приложение ресурсов фирмы.

4. **Персонал.** Очевидно, лучший персонал высшего предпринимателя позволяет предприятию работать более эффективно. Сотрудники высшего предпринимателя являются персоналом по теории «Y» (Leavitt et al., 1980) – вовлеченными и компетентными специалистами.

5. **Темп роста.** Быстрый и постоянный темп роста говорит о более эффективном удовлетворении потребностей клиентов. Высший предприниматель выбирает правильную стратегию для наилучшего соотношения производства спросу. Ведь как писал Адизес, «предпринимательство обеспечивает рост компании, а его дефицит вызывает старение» (Адизес, 2023. С. 10).

6. **Принятие решений.** Далее, бизнес высшего предпринимателя является гибким и быстро принимает решения. В противовес этому – бизнес низшего предпринимателя проявляет бюрократизм. Л. Мизес упоминал, что ни один бизнес не может быть бюрократичным до тех пор, пока ориентирован на прибыль (Mises, 1966. Р. 311). Адизес (2023) также доказывал, что бюрократия является противоположностью предпринимательства. Тогда система принятия решений в бизнесе высшего предпринимателя является более эффективной.

7. **Производство.** Налаженное производство бизнеса высшего предпринимателя дает больший выход при том же уровне затрат ресурсов, т. е. производственные процессы более эффективны.

8. **Финансы.** Лучшее управление финансами предприятия позволяет бизнесу высшего предпринимателя быть более устойчивым к внезапным кризисам, а также позволяет производить лучший мониторинг состояния бизнеса (за счет более совершенного учета).

9. **Маркетинг.** Наконец, высокая лояльность клиентов говорит об эффективном удовлетворении спроса, а низкие затраты на рекламу указывают на эффективную маркетинговую деятельность.

Таким образом, в большинстве рассмотренных параметров и функциональных областей бизнеса критерием проявления предпринимательства является эффективность деятельности. Этот вывод согласуется с положением, выдвигаемым Питером Друкером о том, что «менеджмент должен быть ориентирован на результат и эффективность деятельности организации» (Друкер, 2004. Р. 121), а также подтверждается эмпирическим исследованием, определившим положительную корреляцию между эффективностью бизнеса и предпринимательскими и менеджерскими навыками (Engidaw, 2021).

Заключение

Данная статья является продолжением прошлого исследования автора, в котором был произведен обзор предпринимательских теорий и их синтез в предпринимательские школы. Нетрудно заметить, что выдвигаемые положения каждой школы о сущности предпринимательства разнятся – это явилось причиной написания данной работы, главными результатами которой являются: попытка обобщения сущностных черт предпринимательства с позиций теории человеческого капитала, применение метода Ф. Бэкона к анализу сути предпринимательства, структуризацию форм предпринимательства по степени проявления наиболее ценных черт предпринимательства и рассуждения о различиях предпринимательства и управления бизнесом.

Основной полученный вывод данной статьи – чистое предпринимательство есть наличие и использование человеческого капитала. Этот вывод также подтверждается проведенным эмпирическим исследованием автора и социологическими опросами. После получения главного вывода была составлена идеализированная модель сравнения показателей бизнесов высшего и низшего предпринимателей – данный анализ позволил подойти к положению о том, что проявлением предпринимательства в управлении бизнесом является эффективность. Также был рассмотрен ряд параметров для каждой функциональной области, по которым можно судить о степени предпринимательства в управленце. Таким образом, результатом данной работы является вклад в теорию предпринимательства и систематизация имеющихся знаний.

Список литературы

1. **Ben-Elia E., Erev I., Shiftan Y.** The combined effect of information and experience on drivers' route-choice behavior // *Transportation*. 2008. № 35. С. 165–177.
2. **ElNaggar R. A. A., ElSayed M. F.** Drivers of business model innovation in micro and small enterprises: evidence from Egypt as an emerging economy // *Futur Bus J.* 2023. Vol. 9. P. 4.
3. **Engidaw A. E.** Exploring internal business factors and their impact on firm performance: small business perspective in Ethiopia // *J. Innov. Entrep.* 2021. Vol. 10. P. 25.
4. **Leavitt H., Pondy L., Boje D.** Readings in managerial psychology. Third Edition. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1980. 731 p.
5. **Marshall A.** Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan and Co., 1920. 627 p. URL: https://files.libertyfund.org/files/1676/Marshall_0197_EBk_v6.0.pdf (дата обращения: 08.01.2023). – Режим доступа: Свободный
6. **Mills C.** White collar. The American Middle Classes. Oxford: Oxford University Press, 1951.
7. **Mises L. V.** Human Action. A Treatise on Economics. San Francisco: Henry Regnery Company, 1966. 927 p. URL: https://www.r-5.org/files/books/economics/a-t/Ludwig_von_Mises-Human_Action_A_Treatise_on_Economics-EN.pdf (дата обращения: 08.01.2023).

8. **Wijayaratna K., Dixit V.** Impact of information on risk attitudes: Implications on valuation of reliability and information // *Journal of Choice Modeling*. 2016. № 20. P. 16–34.
9. **Zhu T., Haugen S., Liu Y.** Risk information in decision-making: definitions, requirements and various functions // *Journal of Loss Prevention in the Process Industries*. 2021. № 72.
10. **Адизес И.** Управление жизненным циклом компании: как организации растут, развиваются и умирают и что с этим делать; пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2023. 514 с.
11. **Буймов А. А.** Аналитическое исследование состояния предпринимательства в Российской Федерации // *Вестник университета*. 2024. № 4. С. 121–144.
12. **Буймов А. А.** Сравнительный анализ теорий предпринимательства в рамках исторического подхода // *Human Progress*. 2023. Т. 9, вып. 1. С. 23.
13. **Буймов А. А., Глотко А. В.** Эмпирическое определение роли образования в бизнесе // *Вестник ГУУ*. 2023. № 11.
14. **Бэкон Ф.** Новый Органон. М.: Рипол классик, 2019. 364 с. (PROвласть). ISBN 978-5-386-10620-1
15. **Громова А. С.** Отношение к риску, предпринимательство и самозанятость // *Экономический журнал ВШЭ*. 2021. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otnoshenie-k-risku-predprinimatelstvo-i-samozanyatost> (дата обращения: 10.07.2024).
16. **Грэм Б.** Разумный инвестор: Полное руководство по стоимостному инвестированию / пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2014. 568 с.
17. **Дамодаран А.** Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов. М.: Альпина Диджитал, 2008.
18. **Данакари Р. А.** Философия науки: учеб. пособие для вузов; Волгоградский институт управления – филиал ФГБОУ ВО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы». Волгоград: Изд-во Волгоград. ин-та управления – филиала РАНХиГС, 2021. 1 электрон. опт. Диск (CD – ROM). Систем. требования: IBM PC с процессором 486; ОЗУ 64 Мб; CD – ROM диск-код; Adobe Reader 6.0. – Загл. с экрана. – 252 с
19. **Друкер, Питер, Ф.** Энциклопедия менеджмента; пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 432 с. : ил. – Парал. тит. англ.
20. **Касаева Т. В.** Расширительная трактовка структуры человеческого капитала // *Пространство экономики*. 2013. № 2-2.
21. **Кашин В.В.** Основы философии науки: учеб. пособие для аспирантов. Оренбург: ИПК ГОУ ОГУ, 2006. 206 с.
22. **Кирицнер И.** Конкуренция и предпринимательство; пер. с англ. под ред. проф. А. Н. Романова. М.: Юнити-дана. 2001. 239 с.
23. **Кобелева А. А.** Человеческий капитал: понятийный аппарат и структура // *Экономические исследования*. 2017. № 4.
24. **Коложвари Ю. Б., Буймов А. А.** Институциональный подход к созданию стартапа: международный аспект // *Инновационное развитие экономики*. 2021. № 5 (65). С. 35–45. DOI: 10.51832/2223-79842021535. – EDN JQRDLF.

25. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Портер; пер. с англ. 3-е изд. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 453 с.
26. **Орир Дж.** Физика: учебник; пер. с англ. и научная редакция Ю. Г. Рудого и А. В. Беркова. М.: КДУ, 2010. 752 с. : табл. , ил. ISBN 978-5-98227-366-6
27. **Плаксунова Т. А.** Человеческий капитал в инновационной экономике // Пространство экономики. 2009. № 4-3.
28. Принципы научного менеджмента / пер. с англ. А. И. Зак; научн. ред. и предисл. Е. А. Кочерина. М.: Журнал «Контроллинг», 1991. 104 с. (Классики менеджмента; вып. 1)
29. **Рис Э.** Бизнес с нуля: Метод Lean Startup для быстрого тестирования идей и выбора бизнес-модели; пер. с англ. 5-е изд. М.: Альпина Пабlishер, 2016. 255 с.
30. **Степин В. С.** Философия науки. Общие проблемы: учебник для аспирантов и соискателей ученой степени кандидата наук. М.: Гардарики, 2006. 384 с.
31. **Чепуренко А.** Теория предпринимательства: новые вызовы и перспективы // Форсайт. 2015. № 2.
32. **Шумпетер Й. А.** Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия; предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева]. М.: Эксмо, 2008. 864 с. (Антология экономической мысли).

References

1. **Adizes I.** Company life cycle management: how organizations grow, develop and die and what to do about it;– М.: *Al'pina Publisher*, 2023, 514 p. (Series “Adizes Methodology”).
2. **Bacon F.** New Organon. Moscow, RIPOL classic publ., 2019. 364 p.
3. **Ben-Elia E., Erev I., Shiftan Y.** The combined effect of information and experience on drivers' route-choice behavior. *Transportation*, 2008, no. 35, pp. 165–177.
4. **Buimov A. A.** Analytical study of the state of entrepreneurship in the Russian Federation. *Vestnik universiteta*, 2024, no. 4, pp. 121–144. (in Russ.)
5. **Buimov A. A.** Comparative analysis of entrepreneurship theories within the framework of the historical approach. *Human Progress*, 2023, vol. 9, iss. 1, p. 23. URL: http://progresshuman.com/images/2023/Tom9_1/Buymov.pdf DOI 10.34709/IM.191.23. EDN KCZJVS. (in Russ.)
6. **Buimov A. A., Glotko A. V.** Empirical determination of the role of education in business. *Vestnik GUU*, 2023, no. 11.
7. **Chepurenko A.** Theory of Entrepreneurship: New Challenges and Prospects. *Foresight*, 2015, no. 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-predprinimatelstva-novye-vyzovy-i-perspektivy> (date of access: 03/07/2024).
8. Competitive strategy: Methodology for analyzing industries and competitors / Michael Porter; transl. from English, 3rd ed. Moscow, *Al'pina Biznes Buks*, 2007. 453 p.

9. **Damodaran A.** Investment assessment. Tools and methods for assessing any assets. Moscow, Al'pina Didzhital, 2008.
10. **Danakari R. A.** Philosophy of science: textbook for universities. *Volgograd*, 2021. – 1 electron. wholesale Disk (CD - ROM). – System. requirements: IBM PC with 486 processor; RAM 64 MB; CD – ROM drive; Adobe Reader 6.0. – Cap. from the screen. – 252 p.
11. **Drucker P. F.** Encyclopedia of Management: transl. from English. Moscow, *Publ "Vil'yams"*, 2004, 432 p.
12. **ElNaggar R. A. A., ElSayed M. F.** Drivers of business model innovation in micro and small enterprises: evidence from Egypt as an emerging economy. *Futur Bus J*, 2023, vol. 9, p. 4.
13. **Engidaw A. E.** Exploring internal business factors and their impact on firm performance: small business perspective in Ethiopia. *J Innov Entrep*, 2021, vol. 10, p. 25.
14. Fundamentals of the philosophy of science: Textbook for graduate students; V.V. Kashin. Orenburg, 2006, 206 p.
15. **Graham B.** The Intelligent Investor: The Complete Guide to Value Investing / Benjamin Graham; Per. from English. Moscow, *Al'pina Publisher*, 2014, 568 p.
16. **Gromova A. S.** Attitude to risk, entrepreneurship and self-employment. *Ekonomicheskij zhurnal VShE*, 2021, no. 2. (in Russ.)
17. **Kasaeva T. V.** Expanding interpretation of the structure of human capital. *Prostranstvo ekonomiki*. 2013, no. 2-2. (in Russ.)
18. **Kirzner I.** Competition and entrepreneurship; Transl. from English edited by prof. A. N. Romanova. Moscow, *YuNITI-DANA*, 2001, 239 p.
19. **Kobeleva A. A.** Human capital: conceptual apparatus and structure. *Ekonomicheskie issledovaniya*, 2017, no. 4. (in Russ.)
20. **Kolozhvari Yu. B., Buimov A. A.** Institutional approach to creating a startup: international aspect. *Innovacionnoe razvitie ekonomiki*, 2021, no. 5(65), pp. 35–45. DOI 10.51832/2223-79842021535. – EDN JQRDLF. (in Russ.)
21. **Leavitt H., Pondy L., Boje D.** Readings in managerial psychology. 3rd ed. Chicago and London: The University of Chicago Press, 1980, 731 p.
22. **Marshall A.** Principles of Economics. 8th ed. London, Macmillan and Co., 1920, 627 p.
23. **Mills C.** White collar. The American Middle Classes. Oxford, Oxford university press, 1951.
24. **Mises L. V.** Human Action. A Treatise on Economics. San Francisco, Henry Regnery Company, 1966, 927 p.
25. **Orir J.** Physics: Moscow, 2010, 752 p.
26. **Plaksunova T. A.** Human capital in an innovative economy. *Prostranstvo ekonomiki*, 2009, no. 4-3. (in Russ.)
27. Principles of scientific management. Moscow, Zhurnal «Kontrolling» publ., 1991, 104 p. (in Russ.)
28. **Ries E.** Business from scratch: The Lean Startup method for quickly testing ideas and choosing a business model. 5th ed. Moscow, *Al'pina Publisher*, 2016, 255 p.
29. **Schumpeter J. A.** Theory of economic development. Capitalism, socialism and democracy. Moscow, *Eksmo publ.*, 2008, 864 p. (Anthology of Economic Thought)

30. **Stepin V. S.** Philosophy of Science. General problems: a textbook for graduate students and candidates for the academic degree of candidate of sciences. Moscow, Gardariki publ., 2006, 384 p. (in Russ.)
31. **Wijayaratna K., Dixit V.** Impact of information on risk attitudes: Implications on valuation of reliability and information. *Journal of Choice Modeling*, 2016, no. 20, pp. 16–34.
32. **Zhu T., Haugen S., Liu Y.** Risk information in decision-making: definitions, requirements and various functions. *Journal of Loss Prevention in the Process Industries*, 2021, no. 72.

Информация об авторе

Буймов Артем Андреевич, аспирант кафедры корпоративного управления и финансов Новосибирского государственного университета экономики и управления
SPIN-РИНЦ: 8880-7008

Information about the Author

Artem A. Buymov, Postgraduate Student, Department of Corporate Management and Finance, Novosibirsk State University of Economics and Management
SPIN-РИНЦ: 8880-7008

*Статья поступила в редакцию 23.07.2024;
одобрена после рецензирования 15.12.2024; принята к публикации 15.12.2024*

*The article was submitted 23.07.2024;
approved after reviewing 15.12.2024; accepted for publication 15.12.2024*