

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный экономический университет»

На правах рукописи

ГРИГОРЬЕВ КОНСТАНТИН ВЯЧЕСЛАВОВИЧ

**ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИМИ РИСКАМИ**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством
(экономика предпринимательства)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

**Научный руководитель -
д.э.н., проф. Ялунер Елена Васильевна**

Санкт-Петербург

2022

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические основы предпринимательства в различных экономических системах	11
1.1. Предпринимательство в теоретическом контексте различных экономических систем	11
1.2. Предпринимательство в теории продукта и оценка социальной значимости организационно-предпринимательских форм.....	29
1.3. Функция предпринимательства в теории продукта как источник возникновения рисков	44
Глава 2. Теоретическое и методологическое обоснование предпринимательских рисков определения и категоризации в экономике	50
2.1. Методические подходы к категоризации рисков в различных экономических системах	50
2.2. Экономическое взаимодействие субъектов с учетом рисков категоризации и определения.	67
2.3. Коррупция как механизм снижения рисков категоризации и определения	94
Глава 3 Влияние системы предпринимательских рисков на формирование и развитие экономической системы Российской Федерации	133
3.1. Взаимосвязь системы предпринимательских рисков и прямых иностраннх инвестиций.	133
3.2. Моделирование системы рисков и формирование механизма идентификации рисков участниками экономической системы	141
3.3. Разработка механизма управления предпринимательскими рисками малых и микропредприятий по видам деятельности как основа формирования эффективных мер государственной поддержки	161
Заключение	180
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	183

Введение

Актуальность темы диссертационного исследования.

В современном мире экономики развитых и большинства развивающихся стран тесно взаимосвязаны между собой. Наибольшую устойчивость к глобальным рискам показывают самодостаточные и гибкие, в рамках национальных систем хозяйствования, сектора экономик отдельных стран. Применяемые в России методики управления рисками преимущественно ориентированы на предиктивную аналитику и прогнозирование рисков в сложившейся экономической среде.

В современной глобализированной и динамично меняющейся экономической среде необходимо строгое выделение сущности рисков для корректной оценки последствий наступления рискованных случаев. В настоящее время методика оценки рисков субъектов малого и среднего предпринимательства недостаточно охватывает экономику обеспечения и конечного обмена. Неустойчивость прогнозных моделей подчеркивается разницей плановых и фактических целевых показателей по данному сектору.

Субъекты сектора малого и среднего предпринимательства в текущих условиях сталкиваются с проблемой некорректности оценки рисков на заданном диапазоне планирования, в связи с чем достаточно насущной проблемой становится вопрос изменения методов управления рисками.

Для формирования системы структурного изменения методов управления рисками необходимо раскрыть сущность предпринимательских рисков в иных экономических системах, а также формализовать методику их оценки. Данная проблема несет риски стагнации результатов деятельности малых и средних предприятий, увеличение социальной дифференциации общества, затухание предпринимательской идеи и инициативы, деградация институтов частной собственности и гражданского общества.

Проблема устойчива и обостряется актуальными факторами: гиперконкуренцией, регионализацией, увеличением объема данных, сервисизацией экономики, коммодизацией и кастомизацией продуктов,

конкуренцией за интерфейсы, усложнением просчетов рисков, политической и экономической нестабильностью, и недееспособностью ряда глобальных институтов принять вызовы развития экономики в новых геополитических условиях.

Деструктивность существующей ситуации усугубляется тем, что ресурсы государства истощаются негативными последствиями реализации глобальных рисков, а ресурсов для компенсации негативных последствий для сектора МСП остается все меньше.

Отказ от обязательств и поддержки субъектов сектора малого и среднего предпринимательства социально неприемлем и нецелесообразен. Таким образом, способ решения проблемы через формирование системы управления предпринимательскими рисками на всех уровнях, в том числе и научным сообществом в настоящее время является актуальным.

Степень разработанности научной проблемы.

Научная проблематика данного исследования является недостаточно разработанной относительно исследуемого объекта. При проведении исследования были изучены научные результаты ряда ученых:

Философия, культурология и социология: Гегель Г., Гоббс Т., Грин Х. Т., Декарт Р., Каган М.С, Кант И., Ницше Ф., Поппер К. Р., Руссо Ж. Ж., Спиноза Б., Шопенгауэр А., Юм Д.

Развитие предпринимательства и предпринимательской идеи: Андреев С. Ю., Буторина О.В., Винокуров Е.Ю., Висема Х., Драгунова Е.В., Друкер П., Дьяков С.А., Иващенко Н.П., Катильон Р., Котлер Ф., Коуз Р., Кудрявцева О.В., Кузьмина Е.М., Курочкина, А. А., Ламбен Ж-Ж., Майданик В.И., Плотников В. А., Романенко Е.В., Савельева И.Н., Султанова Б.К., Т.А. Мансурова, Теняков И.М, Хизрич Р., Чернышева Е.А., Ялунер, Е. В., Bolton, Patrick, Scott B., Storey D., Henry S., Kahneman D., Morgan P., Tversky S.

Проблемы и риски организаций, взаимодействий с внешней средой: Аналоуи Ф., Андрианов В. Д., Вечканов Г.С., Герасимов К.Б., Забелин П.В., Карами А., Карлик А.Е., Королев В.И., Королева Е.Н., Котлер Ф., Кравченко

В.Ф., Кривонос Ю.Е., Лялина А.М., Макрусев В.В., Парфенов А.В., Пивоваров С.Э., Платонов В.В., Попов И.В., Пузанова Т.В., Рекорд С. И., Тарасевич Л.С., Трофимова А.А., Уиллер С., Фишер С., Хайек Ф.А., Хирш Э, Черенков В.И., Шехтер Д.

Общая экономическая теория: Аганбегян, А. Г., Вебер М., Гайдар Е. Т., Глазьев С. Ю., Гринберг Р. С., Дятлов С.А., Золотарева С. Е., Кейнс Дж. М., Клейнер Г.Б., Кузнецов, Ю. А., Макаров В. Л., Максимцев И.А., Маршалл А., Миропольский Д. Ю., Миэринь Л.А., Нинцеева Г.В., Парето В., Рикардо Д., Смит А., Фридман М., Herbert A. Simon.

Тема развития человеческого капитала и взаимодействия социального аспекта предпринимательства: Аузан А.А., Бочаров В.В., Благова Ю.Е., Никитина Л.М., Хорева Л.В., Шарафанова Е.Е., Шубаева В.Г., Смирнов В.П., Якимец В.Н., Карпова Г.А., Колесников А.М., Малинин А.М., Михайлова О. В, Головки М.В.

Несмотря на значительное число компетентных исследований, вопрос о завершеном формировании актуальной системы управления рисками с комплексным, системным и соответствующим современным вызовам определением проблем и перспектив развития предпринимательства остается открытым.

Целью диссертационного исследования является разработка теоретических положений и методических подходов к управлению развитием предпринимательства, направленных на снижение совокупных предпринимательских рисков.

Для достижения поставленной цели сформирован комплекс **исследовательских задач:**

1. Проанализировать закономерности и особенности развития экономической теории систем хозяйствования в сфере предпринимательства.
2. Рассмотреть и систематизировать ключевые рисковые сценарии стратегических подходов к собственному развитию относительно внешней среды (общества) субъектов МСП.

3. Изучить характер обусловленности изменений способа регулирования государственными структурами деятельности субъектов предпринимательства.
4. Теоретически раскрыть и методологически обосновать предпринимательские риски в различных экономических взаимодействиях.
5. Проанализировать механизмы формального и неформального способов управления рисками в существующих экономических системах.
6. Произвести оценку взаимосвязи мер регулирования национальной экономики с уровнем предпринимательского климата сектора МСП.

Объект исследования: предприятия малого и среднего предпринимательства, осуществляющие свою деятельность в условиях турбулентной экономики, характеризующейся высоким уровнем предпринимательских рисков.

Предмет исследования: механизм предпринимательских рисков субъектов МСП в различных экономических системах.

Теоретическую основу исследования составляют фундаментальные и прикладные труды российских и зарубежных ученых по вопросам теорий: социальной экономики, продукта, информационного общества, экономического развития, экономики обмена, экономического роста, предпринимательства, экономического благосостояния, фирмы, контрактов, коррупции, социального предпринимательства, маркетинга, ограниченности рациональности.

Методологическая база исследования заключается в применении методов и подходов системного, фундаментального, факторного и сравнительного анализа и синтеза, позволяющих комплексно определить значимость факторов предпринимательского риска при развитии субъектов.

Информационной базой исследования послужили публикации российских и зарубежных ученых по вопросам развития предпринимательства, федеральные законы, национальные стратегии развития, положения национальной технологической инициативы,

международные отчеты организаций с исследовательскими ячейками: Global Entrepreneurship Monitor (GEM), World Bank, International Monetary Fund (IMF), Eurostat; Статистические и аналитические материалы, ежегодные отчеты и публикации: счетной палаты, министерства экономического развития, Банка России, Росстата, Корпорации МСП, НИУ ВШЭ, Института им. Столыпина, РАНХИГС, ИНП РАН.

Обоснованность и достоверность результатов обеспечивается использованием современных достижений теории и методологии управления в области предпринимательства, анализом актуальных статистических данных, использованием общенаучных и специальных методов познания. Достоверность научных выводов подтверждается подкреплением результатов исследования соответствующими расчетами и их соответствием выводам экспертного сообщества и статистическим исследованиям по сопряженным направлениям, отражением положений работы и апробацией полученных в ходе исследования результатов на научно-практических конференциях и публикациями в рецензируемых ВАК РФ научных изданиях.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Диссертационное исследование выполнено в рамках паспорта научной специальности 08.00.05 - Экономика и управление народным хозяйством: предпринимательство. Содержание диссертации относится к п. 8.1. «Развитие методологии и теории предпринимательства. Разработка методики организации предпринимательской деятельности в различных формах предпринимательства»; п. 8.8. «Государственное регулирование и поддержка предпринимательской деятельности»; п. 8.9. «Хозяйственные риски в предпринимательской деятельности (сущность, виды, риск-менеджмент). Основные направления формирования системы риск-менеджмента в сфере предпринимательства».

Научная новизна диссертационного исследования заключается в уточнении и развитии теоретических положений экономики предпринимательства и методики разработки рекомендаций по

совершенствованию взаимодействия государственных структур и субъектов МСП, направленных на снижение совокупных предпринимательских рисков.

Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем, состоят в следующем:

1. Выявлена закономерность экономической теории систем хозяйствования в виде обособления и развития социальной полезности предпринимательства как значимого фактора устойчивого роста сектора МСП.

2. Систематизированы ключевые рисковые сценарии стратегических подходов к развитию современного предпринимательства по отношению к внешней среде (обществу), а именно: социальный, асоциальный, антисоциальный и просоциальный предпринимательские подходы, что позволяет оценить эффект деятельности субъектов МСП, подразделяя их по степени социальной значимости.

3. Сформулирована и доказана гипотеза об обусловленности изменений способа регулирования властными структурами деятельности субъектов предпринимательства (сектор МСП) в зависимости от эффекта социальной полезности, что позволяет осуществить взаимное снижение совокупных рисков.

4. Предложена формализованная методика и механизм расчета рисков предпринимательства в экономике обеспечения и обмена. Разработана система управления субъективными и объективными предпринимательскими рисками при принятии решений, что позволяет определить совокупную полезность конкретной транзакции в рыночных отношениях.

5. Разработан методический подход к формированию и функционированию механизмов формального и неформального способов управления рисками предпринимательской деятельности в существующих экономических системах, что позволяет схематически детерминировать взаимоотношения субъектов предпринимательства в экономической сфере.

6. Дана оценка взаимосвязи принимаемых мер регулирования национальной экономики с уровнем предпринимательского климата (как совокупности рисков) сектора МСП, что позволило определить зоны ответственности взаимодействия субъектов и их влияние на эффективность принимаемых решений.

Теоретическая значимость диссертационного исследования состоит в развитии научных теоретических представлений и методологии определения сущности предпринимательства в аспектах управления риском, в переоценке системы построения взаимосвязей с субъектами, в разработке методик оценок механизмов формального и неформального управления предпринимательскими рисками.

Практическая значимость диссертационного исследования состоит в полученных практических результатах в виде раскрытия механизмов взаимосвязи принимаемых мер регулирования национальной экономики и предпринимательских рисков, в предложенных способах регулирования сектора и субъектов МСП, в предложенных методиках и механизмах расчета рисков предпринимательства в современной экономической системе.

Апробация результатов исследования. проходила путем представления основных положений, выводов и разработок на научных конференциях различного уровня, международных научно-практических конференциях: III «Стратегии предпринимательства в современных условиях» (Санкт-Петербург, 2019), XVIII «Актуальные проблемы бизнес образования» (Минск, 2019), «Наука и Бизнес» (Кипр, 2019), IV «Стратегии предпринимательства в современных условиях» (Санкт-Петербург, 2020), V «Стратегии предпринимательства в современных условиях» (Санкт-Петербург, 2021), VI «Стратегии предпринимательства в современных условиях» (Санкт-Петербург, 2022) Национальных конференциях: II научно-практической конференции «Проблемы и перспективы предпринимательства в России» (Санкт-Петербург, 2020), III научно-практической конференции

«Проблемы и перспективы предпринимательства в России» (Санкт-Петербург, 2021).

Публикация результатов исследования. Основные положения исследования изложены в 12 научных работах, общим объемом 4,7 п.л. (вклад автора – 4,2 п.л.), в том числе 4 статьи опубликованы в изданиях, рекомендованных ВАК Министерства науки и высшего образования РФ.

Структура диссертационного исследования. Материалы диссертационного исследования оформлены введением, тремя главами, заключением и библиографическим списком. Диссертация иллюстрирована 23 таблицами и 15 рисунками.

Глава 1. Теоретические основы предпринимательства в различных экономических системах

1.1. Предпринимательство в теоретическом контексте различных экономических систем

Предпринимательство в современном общепринятом понятии начинает существовать с того момента как появляется первое разделение труда. Предпринимательство древности было не похоже на современное, тем не менее соответствовало определённым базисам: наградой за управление риском и обращением какого-либо продукта. Прослеживаются взаимосвязи и циклический характер восприятия предпринимательской идеи и инициативы в зависимости от общего благополучия и развитости общества. Предпринимательство как субъектное управление хозяйственными процессами и объектами хозяйствования признавалось всегда, и обособлялось от прочих видов деятельности, однако подход к тому, кто именно являлся предпринимателем и что есть предпринимательство, был различен. Общую детерминанту можно выделить ещё исходя из эпохи античности. В определённых идеях видных мыслителей античности сформированы различные подходы к предпринимательству, которые определяют механизм взаимоотношения общества и предпринимателя. Взгляд на полезность этих механизмов и самой сути таких взаимоотношений сформировал у мыслителей позицию по регулированию соответствующего промысла. Мыслители основой - право, которое возникает у предпринимателя на управление или владение определёнными продуктами и процессами. Причина возникновения этого права и должна характеризовать саму форму взаимодействия предпринимателей, государства или общества.

Существовала общая зависимость уровня благополучия общества с заявляемым мыслителями общественным восприятием предпринимательской деятельности (того, что под ней понималось). Так в обществах с благополучными участниками общества развитой экономикой и торговлей, предпринимательство воспринималось как дайвер роста, а размер

присваемого добавочного продукта как оправданная награда за риск. В зависимости от уровня развитости и благополучия общества и государства общественное признание получали все большее количество ремесел, и даже, как правило, общественно осуждаемые в античности ремесла, такие как ростовщичество, воспринимались позитивно с увеличением сложности и масштабов экономик. В государстве, экономика которого находится в упадке, напротив, предпринимательство во всех его проявлениях осуждалось и воспринималось как эксплуататорская подфункция государства. Схожая логика действовала и в случае небольшого неблагополучия экономики - сначала осуждались торговцы без собственного производственного добавочного продукта (посредники-коммерсанты, торговцы, рентовладельцы), а впоследствии подобный подход развивался до осуждения даже самых умелых тружеников, ремесленников и творцов. Критика основывалась на удалении от естества таких ремесел, завышенной награды за риск и искусственной меновой ценности продуктов. Данный подход понятен современным экономистам, поскольку известна взаимосвязь прогресса общества и глубины разделения труда, а также объяснен требуемый для этого профицит базовых продуктов, которые представители «особого класса» не изготавливают сами, а используют существующие в экономической системе [88]. Поэтому в рамках проведенного анализа трудов мыслителей античности, помимо очевидной взаимосвязи уровня благополучия граждан и общественной приемлемости к управленцам того или иного рода, сделан также и более глубокий вывод о восприятии предпринимателя как элемента властной (государственной) структуры, даже при рассмотрении случая управления частной собственностью. В обоих случаях, как благополучия государства, так и неблагополучия, отношение к предпринимательству изменяется также, как и отношение к парадигме прав собственности и государственной власти. Иными словами, государство должно быть заинтересовано в максимально общей линии политики предпринимательского сообщества и самого государства не только ради достижения экономических

целей, но и ради достижения политических, социальных и социологических целей. В процессе данного исследования было выявлено, что ключевые базисы сформированы в античных трудах, ориентированных на практику. В них также указывается о необходимости регулировать, регламентировать, стимулировать и поощрять предпринимательскую деятельность - как одной из важнейших задач для лидера государства. Равным образом в данных трудах выделяется уровень влияния предпринимателя на общество и государство. И, хотя уровень личности для античных обществ достаточно незначим (если не говорить о людях, изначально обременённых властью), в зависимости от подходов к промыслу, учеными того времени прогнозируется и соответствующее развитие или деградация общества. В большинстве рассматриваемых подходов роль предпринимательства выделяется отдельно, вместе с пониманием того, кто же такой предприниматель. Дальнейшие же подходы к предпринимательству в принципе являются производными от античных подходов.

Древнегреческие мыслители имели достаточно различные подходы как в целом к общественным благам и видам деятельности по их распределению, так и методике управления государством (таблица 1.1). Так Сократ всегда связывал не только экономическую деятельность субъекта с его нравственными помыслами и качествами, но также и экономическое бездействие. По суждению Сократа, тот, кто довольствовался малым и не рвался к богатству уже был нравственен, поскольку был достаточно благочестив для того, чтобы обходиться без богатства. В рамках этой диалектики Сократ одновременно декларировал добродетелью умелое ведение дел и извлечение высоких прибылей, а также осуждал жадность и стремление к богатству.

Ксенофонт, напротив же, связывал высокие прибыли в делах, не связанных непосредственно с добычей - деятельностью, заслуживающей порицания [52]. В Домострое он продолжил делать акцент на непосредственную связь нравственности деяний и формы труда [51].

Таблица 1.1. - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнегреческая мысль

Древнегреческая мысль
Сократ Ксенофонт Платон Аристотель
Образ предпринимателя
Предприниматель – умелый труженик с любовью к труду. Сам извлекает награду за риск. Формирует добавочный продукт собственным трудом, обеспечивая потребности общества. Перераспределяет ресурсы за счет разницы потребительской и меновой ценности вещей.
Подход к предпринимательству - Трудовой
Производство - почетный промысел. Противопоставление участников экономики и Хрематистики, разделение деятельности по принципу только обмена с целью обогащения или обмена и потребления. Выделение управленческого труда.
Регулирование промысла
Высокими налогами следует облагать спекулянтов, расточителей. Особых прав ремесленники - свободные производители не получают, и от своих коллег-рабов отличаются отсутствием чужого права на собственную душу, тело и собственность.
Основа права
Труд качественнее, чем у остальных, дает право на качественно другую деятельность.

Природа рассматривалась Ксенофонтом как честный распределитель награды за труд, и, в зависимости от вложенного труда и врожденных способностей человека, природа награждала его плодами труда. В таком мире «равных возможностей» (природа у всех одна), единственным фактором, влияющим на награду, было количество и качество вложенного труда в какое-либо дело, и, в зависимости от усилий для достижения любой цели и награды, общество должно было выражать своё порицание или одобрение присвоения оной. Дополнительно следует отметить, что Ксенофонт считается многими современными учеными одним из самых ранних мыслителей ценообразования неспроста, ведь он действительно отметил разницу потребительской и меновой стоимости, при этом сохранив саму полезную функцию ценности. Платон же, хоть и рассматривал идею олигополии как предпочтительную своему времени, вместе с тем не отрицал деструктивного влияния социальной дифференциации в общества. В труде «Государство» он выделил неравенство как свойство, соответствующее природе человека и окружающего его мира, а следовательно, нравственным и естественным -

распределение благ в соответствии с законами природами. Разделение труда рассматривалось как ключ к успешному развитию общества ввиду того, что позволяло путем улучшения отдачи от труда достигать больших благ и таким образом честно распределять блага в обществе, то есть по отдаче от труда. Мелкую торговлю Платон допускал, при этом не считая достойным занятием. Ростовщичество и крупную торговлю предлагал запретить и взять под контроль. Как и у большинства греческих мыслителей базовым концептом такого подхода являлось земледелие, оно и почиталось как особый труд. Природное и естественное, а потому честное и справедливое распределение благ гарантировалось бы природной обусловленностью различной адаптации людей к делу. Основным базисом концепции Платона в этом труде было именно адаптация человека к конкретному делу. В другом своем труде - «Законы», Платон уже не был столь оптимистичен в отношении самоорганизации общества и предлагал ограничивать собственность (и даже бедность) путем государственного контроля. Но, при этом все равно главным распределителем благ считал естественный природный уклад, а базисом для достижения достатка и процветания – умелое земледелие. Многими экономистами в последствии было высоко оценено естественное общество Платона. Аристотель в своем труде «Политика» в основном пытался осознать экономическую модель рабовладельческого строя, однако рабовладельца он выделял во многом как прообраз предпринимателя. Во-первых, потому что признавал реальными создателями благ рабов, а рабовладельца, соответственно, извлекателем выгоды от такого труда. Во-вторых, выделяя характер стремления к обогащению, в частности, как неотъемлемый аспект субъектного управления. В этом смысле Аристотель пошел дальше прочих греческих мыслителей, выделив конкретно управленческий характер труда, при этом также упавая на «общий закон природы» и справедливость естественного распределения благ. Аристотель не выделял эксплуатацию как базис, в отличии от древнекитайских мыслителей. Он выделял особый труд в форме управления хозяйством, подтверждая примером, что человек

выполняющий физический труд уподоблен рабу, так как раб хоть и может совершать процессы хозяйствования с принесением общественной или частной пользы, но не может руководить этими процессами, в том числе и извлекать добавочные продукты. Таким образом награда рабовладельца в виде присвоенных благ происходит не за счет обладания собственностью, а за счет управления ею. Данная концепция была высоко оценена мыслителями социалистического толка- они развили данную идею для определения экономического рабства и угнетения одних классов другими в своих работах по критике капитализма. Отчасти с такой высокой оценкой в постсоветском пространстве существует направленность на получение высшего образования, чтобы «не работать руками». Идеи о развитии интеллекта ради освобождения от физического труда были предложены именно Аристотелем.

Основной отличительной чертой древнегреческой мысли является выделение собственных, субъектных навыков предпринимателя, которые позволяют ему выполнять качественный труд (чаще управленческий). Сам по себе вариант чистого экономического управленца, в отрыве от производственной или сельскохозяйственной базы не рассматривается как предприниматель, а скорее, как торговец и спекулянт. Таким образом участники рынка, для которых потребительская стоимость товаров заведомо многократно ниже меновой стоимости, не являются предпринимателями в этом подходе, поскольку базисом подхода является собственный труд, который не может быть применен предпринимателем при большой разнице таких стоимостей. В трудовом подходе, помимо основного базиса предпринимательства – особой формы труда, присутствует и другой важный выделяемый фактор – необходимость обращения и трансформации продуктов и благ, а не их накопления. Многие более поздние подходы к предпринимательству были производными от трудового подхода античных греков.

Древнеиндийская мысль раскрывала кастовый подход к предпринимательству (таблица 1.2), одновременно аргументируя и

естественность распределения каст в обществе, что при достаточно глубоком разделении труда и невозможности сменить ремесло, а также справедливость присвоения особых видов труда людям с особыми правами. В труде в принципе выделяется целесообразность работы ремесленничества под заказ, а не под рынок, отсекая таким образом его от накопления капитала даже в натуральной форме. Исходя из этого обособливается одна свойственная предпринимательству черта в древнеиндийской мысли - капитал. В трактате во многом собственность неотделима от личности, а потому в предпринимательстве не выделяется аспект управления риском, так как управление риском подразумевало бы управление другими личностями, что недопустимо в среде равных свободных людей одной касты. Достаточно подробно описаны этапы перехода ответственности за собственность при экономических сделках и социальных связях.

Таблица 1.2 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнеиндийская мысль

Древнеиндийская мысль
Артхашастра Законы Ману
Образ предпринимателя
Различались почетное предпринимательство - просветительская деятельность и прочие виды: производство продуктов и услуг (под заказ), посредническая деятельность, коммерческо-фискальная деятельность (сбор ренты как налога с земель, переданных в кормление).
Подход к предпринимательству - Кастовый
Общественным идеалом была хозяйственная самостоятельность. Подобным промыслом могли заниматься только представители высших каст.
Регулирование промысла
Просветительская деятельность освобождена от налогов, остальные уплачивают налоги в соответствии с прибытком.
При возделывании целины и реконструкции на налоги был временный мораторий. Внешняя торговля поощрялась. Внутреннее предпринимательство не основной источник фиска, но облагается налогом.
Основа права
Возвышенный статус и знания дают право на предпринимательскую деятельность.

Кастовая система позволяла быть предпринимателем только представителям двух высших каст, остальные же, даже выполняя схожий труд,

оставались ущемленными в своих правах. Уровень социальной значимости просветительской деятельности был выше, и если бы представители высшей касты решили заниматься не ей, то уровень налогов стал наравне с другими кастами (при этом ущемленными в правах они не становились). Элитаризация отдельных направлений предпринимательской деятельности формировала лояльные властителю кланы, и стимулировала внутреннюю конкуренцию на всех уровнях. Таким образом формируя вторую черту, характерную для предпринимательства в древнеиндийской мысли – трансформация знаний. То есть предпринимателю было не обязательно обращать свой капитал, он мог им просто обладать и при этом ни фискальная политика, ни форма экономических взаимоотношений не стимулировали бы его к обращению капитала или накоплению его в любой форме. Однако, предпринимателю было необходимо обращать знания, чтобы сохранять актуальность и эффективность своего труда как права на само его совершение в такой форме (предпринимательства), и в случае почетной деятельности, и в случае прочих видов деятельности.

Законы Ману сильно выделяли значимость субъектности для полноправности, таким образом в рамках конкурентных условий было необходимо разделять действия, ведомые собственной волей (определяемые как благие), и чужой воле (определяемые как зло). В этом ключе обеспеченность капиталом для защиты своего права собственности и знаниями для использования этого права становились также характеризующими свободного и независимого предпринимателя.

Таким образом базисом данного подхода к предпринимательству древнеиндийские мыслители выделяли наличие капитала и обращение знаний в обществе через предпринимателя, при этом учитывая аспект социальной значимости для общества различных видов деятельности. В довольно странной форме понимания капитала, как блага для загробной жизни, подобный подход к предпринимательству существовал и в древнем Египте. К сожалению, древнеегипетская экономическая мысль слабо акцентирует внимание на предпринимателе ввиду его специфической роли в обществе, но

то, что для занятия высоких должностей необходимо высокое знание, в трудах отмечается. В Кодексе Поведения даже отмечается какого именно рода знания и умения необходимы и ценятся в государстве. Высокие должности при нечетком распределении прав собственности приводили к коррупции и накоплению частного капитала. В трактатах высматривалась сама роль таких должностей в этом. Довольно странно, но в описательных характеристиках фрагментов "Повесть о красноречивом жителе оазиса" и "История пастуха" внимание концентрируется на том, как занять должность путем приращения знаний и как потом на ней заниматься коррупцией. Основные обязанности при этом рассматриваются как посредственные.

Рассматривая данный подход с позиции современной экономической мысли, можно сказать, что во многом эти воззрения были состоятельны предвидев экономическую самостоятельность как базовую ценность, выделения обращения знаний как отдельного аспекта экономики (прообраз экономики знаний). Выделение социальной составляющей просветительской деятельности как представляется опередило даже текущую эпоху, потому что в современных экономиках большинства стран подобные инициативы субсидируются или освобождаются от налогов частично, но подход, декларируемый древнеиндийскими мыслителями не раскрыт полностью пока еще нигде в мире. Древнекитайской мысли Конфуция и Мэн-Цзы характерны проблемы социального неравенства, противопоставления долга и собственной выгоды (таблица 1.3). В этом контексте значимость государя и государства занижается и на первое место выдвигается значимость народа, в том числе его благосостояние, которое рассматривается индикатором эффективности политики государства. По мнению китайских мыслителей право на господство заложено в самой природе человека, поэтому, выделяя управленческий труд как особый вид труда, право на него воспринимается естественным. Ровно, как и естественным образом вытекающая из этого мысль - управляемые содержат тех, кто ими управляет. Отмечалась естественная тяга к рационализации управленцами своих издержек и тягот, а также способность к обмену и

взаимодействию. Естественным, в отличие от древнегреческих мыслителей, здесь выступает не природа сама по себе, а то, как её видит человек и как он проявляет естество природы в своих действиях и суждениях, как он распределяет её блага и ресурсы. Коммерческие способности не разделялись с общим долгом социальной направленности деяний, в противном случае терялся базис права на сам вид такой деятельности.

Таблица 1.3 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнекитайская мысль - Конфуций Мэн-Цзы

Древнекитайская мысль
Конфуций Мэн-Цзы
Образ предпринимателя
Предприниматель - управленец, распределяющий и производящий продукты.
Подход к предпринимательству - Либеральный
Коммерческий подход исходит из природы человека. Интеллектуальный характер труда дает естественное право на управление людьми и получение права на обогащение.
Регулирование промысла
Стимулирование товарообмена между производителями и сельским хозяйством. Невысокие налоговые ставки и гибкие налоговые режимы для сохранения крестьянских хозяйств. Экономия государственных расходов, в том числе и на инфраструктуру. Отсутствие таксирования и регламентирования торговли.
Основа права
Социальная направленность и коммерческие таланты дают право на ведение предпринимательской деятельности.

Ограничение предпринимательской инициативы было не только бесполезно, но и противоестественно. Предотвращения скатывания предпринимательства в спекуляцию усматривалось в воспитании правителем своей нации. Задача правителя сделать народ богатым, в чем будет помогать предпринимательство, потакая личному примеру "идеального" правителя. Социальная направленность предпринимательской деятельности, воспринималась как должная плата за право субъектности управления.

Базисами «либерального» подхода Конфуция и Мэн-Цзы было принятие свободы воли и коммерческого интереса как естественного, то есть признание прав на субъектное управление людьми, обращение и трансформацию

продукта, так как на предпринимателя вместе с правами налагалась и ответственность за достаток и довольство управляемых им людей.

Во многом в данном подходе прослеживается новаторское начало предпринимательства как в разрезе распределения продукта и определения достаточности и рациональности, так и в производстве продукта и коммуникаций.

Либеральный подход рассматривался рядом крупных экономистов как основной, в том числе А. Р. Ж. Тюрго, В. Гурнэ, Ж-Б Кольбером, А. Смитом, Ж. Ж Руссо, многими физиократами и представителями классической экономической школы. Даже в современной экономической науке часто локально предлагается такой подход, ввиду небольшой валовой разницы эффективности из-за фиска рынков.

Подход Сюнь-Цзы кардинально отличается от других подходов древнекитайской мысли (таблица 1.4). Изначально Сюнь-Цзы исходил, как и его соотечественники из природы человека и естественного права на управление, но из изначально «злой» природы человека и естества. Так как коммерческая деятельность проявляется из «злой» сущности естества человека, её было необходимо ограничивать. Поэтому догматичное следование ограничениям и являлось основным критерием конструктивности или деструктивности деятельности для общества.

Сюнь-Цзы выделял и важность креативной составляющей для права на труд, и значимость инновационного потенциала для роста производительности. Первым базисом данного подхода являлось обращение знаний, подобно кастовому подходу в древнеиндийской мысли ввиду того, что предприниматель прикован к своему труду и ограничен в потреблении - он не может накапливать никакой капитал кроме интеллектуального, который и будет поддерживать его право на деятельность.

Таблица 1.4 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнекитайская мысль – Сюнь-Цзы

Древнекитайская мысль
Сюнь-цзы
Образ предпринимателя
Производитель высококачественных или статусных товаров. Не стремится к выгоде, а стремится к эффективному выполнению своего долга, формируя добавленную стоимость и оптимизируя существующие затраты. В отличие от наемных работников, крестьян и служащих формирует излишки не только ограничением потребления, но и ростом эффективности производства.
Подход к предпринимательству - Эксплуатационный
Коммерческая деятельность исходит из инстинктивного желания наживы, при этом тяга к богатству - не порок. Ключевое различие между добродетельным обогащением и наживой - следование законам или ритуалом при обогащении. Человек должен специализироваться на одном искусстве или ремесле и развиваться в нем. Подчеркивается высокая значимость взаимодействия между людьми, в том числе и экономических взаимосвязей. Основной догмой является разделение труда, предприниматель воспринимается как помощник управления этим процессом.
Регулирование промысла
Строгое разделение труда, принудительное профилирование людей на труде. Должно быть регламентировано не только производство и распределение общественного продукта, но и его потребление. Предприниматель должен быть ограничен и в творчестве, и в разнообразии потребления. Ему отводилась только роль рационализатора производственных процессов и создателя статусных продуктов, для управления высшими слоями.
Основа права
Знания и креативность дают право на предпринимательскую деятельность.

Вторым базисом подхода Сюнь-цзы выделялась сама эффективность предпринимательства как формы взаимодействия. Она заключена в трансформации продукта как такового, повышении эффективности при его производстве и оптимизации процесса его производства. Результатом такого вида деятельности для предпринимателя являлась трансформация знаний, а для общества - трансформация продукта. Подход к «злой» природе человеческого естества современным исследователям известен достаточно широко, так как раскрыт многими выдающимися ученым: Т. Гоббсом, М. Мендельсоном, И. Кантом. Примечательно тут другое: в этом «эксплуатационном» подходе, где предприниматель принудительно эксплуатируется обществом, за счет ограничения накопления собственного

капитала открывается значимость в распределении общественного. Изначальное рассмотрение коммерческих способностей, а также тягости к наживе как деструктивных свойств личности и общества, позволяет общественно ограничить личные свободы в аспекте накопления капитала, и расширить общественные. Подход к предпринимателю как к естественному механизму системы был раскрыт в работах Р. Коуза, однако он рассматривал преимущественно рыночную модель экономики. Сама идея предопределения прав собственности реализуема и в системах с превалирующей государственной собственностью - через правомочие управлением собственностью. В консерваторском подходе Шан Яна является (таблица 1.5) только умелый управленец-хозяйственник и чиновник-рационализатор, в зависимости от того в управлении государственной или личной собственностью он проявляет предприимчивость.

Таблица 1.5 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнекитайская мысль – Шан Ян

Древнекитайская мысль
Шан Ян
Образ предпринимателя
Предприниматель - управленец-хозяйственник, чиновник-рационализатор. Купечество не является предпринимателями и должны выполнять социальные обязанности через государственную службу. Открытая просветительская деятельность опасна для общества и деструктивна для государства.
Подход к предпринимательству - Консерваторский
Свободная торговля, ремесло и оказание услуг разлагают общество. Вся необходимая торговля должна строго контролироваться и облагаться налогом, а военные и производственные ремесла исполняться служащими. Хозяйственник не должен торговать зерном, а должен сохранять и накапливать, стабилизируя и консервируя систему воспроизводства продуктов. Высокие налоги и пошлины на заставах и рынках, на продукты роскоши позволяют ограничивать потребление сверх необходимого для государства.
Регулирование промысла
Искоренение личной крестьянской торговли, консервация деревенских общин как основных экономических субъектов. Повышение налогового бремени и контроль за купечеством, вследствие чего торговцы утратят предприимчивость и будут заниматься земледелием или государственной службой.
Основа права
Личностная лояльность к государству и знания дают право на предпринимательскую деятельность.

Полученные добавочные продукты от своей деятельности они должны использовать для увеличения стабильности личной или государственной собственности (власти). Шан Ян рекомендовал произвести государственные монополии на добычу и производство металлов и железа, что, в сущности, послужило прообразом национальных чемпионов в древнем Китае и в последующих династиях. Предпринимательская инициатива проявлялась в управлении этими видами хозяйствования и служила национальным интересам в первую очередь, а уже впоследствии государственному и частному накоплению капитала. Базисами в этом подходе продемонстрированы капитал и труд. Капитал как результирующий предпринимательскую деятельность, а труд в виде управленческого и рационализаторского труда как средство. В раннем феодальном строе этот подход использовался в отношении множества различных свободных людей. Предполагалось, что для того, чтобы обладать капиталом (в те времена в основном - землей), необходимо доказать свою лояльность и определенные умения на службе. В остальном же практиковался протекционизм, а из-за политической нестабильности и частых войн капитал в основном сохранялся в натуральной форме (золото и зерно), тем самым действительно экономически стабилизируя общество капиталом. Существенную веху в решении этого вопроса на западе внесла церковь. Церковь являлась ключевым глобализатором западной цивилизации, и помимо медленного разрушения оков протекционизма практиковала изощренный, но в базе своей трудовой подход: предпринимателями в нем выступали лица сотрудничавшие с церковью или её представители, которые своим особым трудом создавали продукты из различных конструктов в виде индульгенций, или трансформировали известные продукты в богоугодные или приемлемые церковью, в основном, естественно, с уплатой фиска оной или с привлечением её к труду. Таким образом выделяемый З. Вернером и Й. Шумпетером период «созидательного разрушения» экономически смог произойти во многом и благодаря церкви, поскольку она была основным конечным заказчиком

предпринимательского труда различных форм, остальные просто не обладали таким капиталом или таким влиянием. С точки зрения маржинализма «Гуан-Цзы» - самый значимый трактат древнекитайской мысли. Основной решаемой задачей посреднического подхода, была равновыдержанность (оптимальность) государственного контроля за рынком на всей территории государства. Она позволяла проводить экспансию не теряя уровень контроля над экономикой (таблица 1.6).

Таблица 1.6 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнекитайская мысль – «Гуань-Цзы»

Древнекитайская мысль
Гуань-Цзы
Образ предпринимателя
В трактате выделялись группы населения: служащие, земледельцы, ремесленники и торговцы. Данное функциональное деление касалось всех подданных, как вольных, так и рабов. Вольные граждане при условии не наемного рабочего труда - были предпринимателями.
Подход к предпринимательству - Посреднический
Предприниматель – необходимое звено для обогащения народа, а не казны. Предприниматели регулируют дисбаланс рынка своими умениями, более точно, чем это делает государство. Предприниматели - посредники государственного контроля над рынком. В связи с этим, предпринимательство необходимо контролировать, чтобы не происходило завышения цен и обнищания народа.
Регулирование промысла
Предпринимательство всех отраслей регламентировалось и облагалось налогом. Система налогообложения была дифференцированная в зависимости от функции, территориальной принадлежности и времени года. Основной мерой регулирования были явные и скрытые налоги, а также натуральные и денежные кредиты.
Основа права
Социальная направленность и коммерческие таланты дают право на ведение предпринимательской деятельности.

Все предприниматели являлись проводниками государственных мер по регулированию, они могли извлекать выгоду там, где государство создало возможность для её извлечения. Это сильно снижало количество спекулянтов, и требовало от предпринимателя куда более развитых умений, чем чувствовать рынок и использовать краткосрочные изменения. Деструктивным в таком подходе было развитие клановости основных держателей капитала, и, как следствие, - низкий уровень вольного ремесленничества и земледелия. В

большинстве случаев риски предпринимательской деятельности перевешивали выгоду и постепенно большая часть ремесленников, земледельцев и даже торговцев становилась наемными сотрудниками или рабами. Базисом такого подхода являются риски, принимаемые предпринимателем как плата за потенциальную выгоду или убыток. При этом, в отличие от других подходов, из-за дифференцированного подхода к системе налогообложения и признания необходимости существования предпринимателя как посредника для эффективного распределения продуктов в экономике, не было концентрации на капитале как таковом. Какой-то порог входа в деятельность был, но как такового имущественного ценза со стороны общества и государства – не существовало. Из-за признания значимости посреднической функции, для справедливости распределения продуктов в обществе, вторым базисом является трансформация продукта. В данном случае трансформация продукта преимущественно выражается распределением, нежели непосредственно конвертацией как при производстве.

Посреднический подход к предпринимательству является одним из самых известных. Данный подход в той или иной форме излагал Л. Мизес, концентрируясь на награде за риск в виде прибыли в своем определении. И. Кирцнер существенно объединил два базиса данного подхода и выразил риск и необходимость трансформации продукта в адаптации к «ожидаемым изменениям условий», где в изменении условий фигурирует фактор риска, а в ожидаемости представлена трансформация продукта. Л. Вальрас прямо так и называет предпринимателя – посредник между рынками. У. Баумоль, Й.А. Шумпетер, Ж.-Б. Сэй, Р. Кантильон, Ф. Найт в своих описаниях предпринимательства также придерживались данного подхода.

Утопический подход Лао-Цзы исходил из догмы социальной полезности труда. Предприниматель в таком подходе может существовать только как великолепный исполнитель своего труда, затрачивая при этом меньше усилий.

У него остается возможность заниматься управленческой, просветительской, инновационной или менной деятельностью (таблица 1.7).

Для того, чтобы в традиционном обществе собирателей сформировался профицит продукта для дальнейшего разделения труда, чей-то труд должен был быть более качественным и продуктивным. Такое положение формировало право таких людей на новаторскую, исследовательскую или управленческую деятельность.

Таблица 1.7 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – древнекитайская мысль – Лао-Цзы

Древнекитайская мысль
Лао-Цзы
Образ предпринимателя
Предпринимать - первый среди равных. Все может выполнять сам, при этом так же управляя другими людьми. Основная цель - нести пользу другим людям и потому нести пользу себе.
Подход к предпринимательству - Утопический
Минимизация удовлетворения потребностей позволит создать без эксплуатации человека человеком. Общество с общим экономическим равенством, где некоторые могут помимо общего труда еще выполнять свой, особый труд. Такие люди могут быть предпринимателями, чиновниками или просветителями.
Регулирование промысла
Возврат к первородным способам удовлетворения потребностей требовал строгой регламентации и ритуализации всех процессов труда. Труд, который не нес взаимную выгоду, а обогащал лишь кого-то, в частности, не мог быть признан таким обществом как полезный, и являлся вредительским.
Основа права
Труд качественнее, чем у остальных, дает право на качественно другую деятельность.

Таким образом необходимо было сначала увеличить собственную (личностную) производительность труда, чтобы высвободился ресурс, присвоить себе этот высвобожденный ресурс (в основном в виде времени), затратить его и только потом обрести опыт или инновацию. Утопический подход к предпринимательству в принципе и рассматривал будущих феодалов или рабовладельцев как предпринимателей, поскольку они одни из первых за счет личного труда обрели право на управление другими и реализовали эту функцию. Выделенные основные базисы, формирующие право на такой вид деятельности в обществе в каждом подходе, сведены в таблицу (таблица

1.8). Можно отметить, что подходы с базисами труда и капитала на сегодняшний день не являются доминирующими в экономической теории.

Таблица 1.8 - Подходы к предпринимательству античных мыслителей – базисы предпринимательства

Подход к предпринимательству	Базисы предпринимательства
Трудовой	ТРУД + ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОДУКТА (ТП)
Кастовый	ТРАНСФОРМАЦИЯ ЗНАНИЙ (ТЗ) + КАПИТАЛ
Либеральный	УПРАВЛЕНИЕ + ТП
Эксплуатационный	ТЗ + ТП
Консерваторский	КАПИТАЛ + ТРУД
Посреднический	УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ + ТП
Утопический	ТРУД + УПРАВЛЕНИЕ

По результату проведенного анализа высказывается тезис о том, что предпринимательство во всех античных трудах воспринимается как обязательно, представляющее социальную пользу явление. В отсутствии такого эффекта предпринимательство вообще не может существовать в своей форме. Различается только уровень контроля государством предпринимательской деятельности и базисы, то есть вектора стремлений предпринимателя, определяющие предпринимательство и в соответствии с этим обеспечивающие сохранность его прав в обществе. В этой связи неотъемлемость социальной значимости в предпринимательской деятельности имеет под собой исторический аспект. Таким образом, изучив и проанализировав подходы к предпринимательству в античной мысли можно делать вывод, что уже тогда был в общих чертах определен образ предпринимателя, сформирована оценка правовых базисов предпринимательства в зависимости от существовавших различных подходов. Уже в то время стали говорить о необходимой социальной полезности предпринимательства как правового базиса на существование предпринимательства в форме субъекта экономического перераспределения.

1.2. Предпринимательство в теории продукта и оценка социальной значимости организационно-предпринимательских форм

В обществе современной России существует барьер в принятии идеи свободного предпринимательства и предпринимателей как класса владельцев капитала из-за исторического аспекта воспитания нескольких поколений в атмосфере непринятия класса буржуазии и капиталодержателей в эпоху доминирующей государственной собственности. В общественном сознании сформирован образ предпринимателя - человека, управляющего или владеющего собственностью и ставящего в приоритет собственное обогащение, при этом зачастую вторично учитывая долгосрочные интересы общества. Интегрируя причины возникновения такого образа и подхода, можно выделить два ключевых стимула.

Первый стимул - общественное недоверие к равенству института частной собственности по отношению к гражданам. Гражданами наблюдается яркий диссонанс в уровне защиты частной собственности людей различного социального статуса, тем самым де-факто формируются различные уровни частной собственности, на что часто обращает внимание Московский Центр Карнеги [14]. Такой диссонанс работает подобно системе с обратной связью в общественном сознании и порождает простой причинно-следственный вывод о том, что все владельцы крупной частной собственности, или люди права, на собственность которых защищены, – так или иначе имеют свое влияние в распределении общественных благ и государственной собственности. Эта причина вызывает общественное недоверие к предпринимателям как к классу, который смог достичь, обогатить и сохранить свой капитал не благодаря уравниванию рыночного дисбаланса, а ввиду капитализации изначально имевшихся привилегий в обществе.

Второй стимул – общественное недоверие к социальной ответственности института частной собственности. В отличие от государственной собственности, которая несет прямую ответственность и социальную нагрузку ввиду изначально общественного характера разделения

прав собственности, частная собственность несет только ту социальную нагрузку, которую обязана нести по законам и другим инструментам регулирования. Более того, владельцы частной собственности - обращатели капитала могут перераспределить свой капитал таким образом, чтобы он перетекал из зон с более сильным регулированием - в зоны с более слабым. Как о естественном процессе капитализма об этом упоминалось еще в трудах Дж. Гобсона «Империализм», и было отдельно разъяснено с позиции социализма В. И. Лениным в труде «Империализм как высшая стадия капитализма. Популярный очерк». В главе вывоз капитала В. И. Ленин пишет о самом противопоставлении капитализма социальной направленности [58]. Данная позиция широко доведена до российской общественности, а тема оттока капитала остается одной из ключевых тем повестки Центрального банка РФ. На 2021 год отток капитала из России действительно возрастает: по последнему аналитическому отчету ЦБ РФ отток капитала вырос в полтора раза [70]. Однако иногда не учитывается тот факт, что рост профицита торгового баланса естественным образом сопровождает за собой рост оттока капитала, так как большой капитал необходимо перераспределять, а также что несмотря на то, что прямые иностранные инвестиции России за рубеж близки к рекордным за последние 5 лет, они в несколько раз отстают от уровня 2011-2014 года [37].

В этом срезе можно выделить четыре стратегические пути развития предпринимательской деятельности:

- Социальный предпринимательский подход - учитывающий социальные интересы при выработке частных (собственных) решений.
- Асоциальный предпринимательский подход - не учитывающий социальные интересы при выработке частных (собственных) решений.
- Антисоциальный (антиобщественный) подход - сознательно полностью игнорирующий интересы общества при выработке частных (собственных) решений. Может заключаться как в игнорировании уже выраженных интересов общества – норм, правил и законов, так и в

невывраженных или неопредмеченных интересов – традиций, морали, веры и так далее.

- Просоциальный подход - сознательно полностью следующий интересам общества при выработке частных (собственных) решений.

Просоциальный подход декларируют большинство НКО и многие низкорентабельные предприятия с высоким уровнем прямого или государственного участия. Не всегда просоциальный подход приводит исключительно к социальному эффекту. Как и не всегда декларируемый просоциальный подход остается им в реальности без учета собственных интересов. Например, при сборе средств в партию часть средств может присваиваться персоналом или активистами, тогда в действительности подход будет социальным, просто учитывающим общественные интересы и сознательно их не игнорирующими, но в конкретных решениях «не видя проблемы» для общества.

Антисоциальный подход декларируется в основном в нелегальном секторе экономики, и достаточно редко в «сером» - полуполюгальном секторе. При этом зачастую, практически всегда, когда участники такой деятельности – участники этого общества: граждане, жители, интересанты. Подход, в сущности, сводится к асоциальному, т. е. регулируется собственной моралью, понятиями и традициями присущим участнику общества.

В зависимости от этапов развития экономик стран и конкретных субъектов предпринимательства подходы могут быть различными. В частности, многие организации и лица после появления на территории России частной собственности и возможности приватизировать государственную, вели антиобщественный и асоциальный предпринимательский подход. [537] Однако после того, как этап первоначального накопления капитала закончился, легализовали большую часть активов и на сегодняшний день ведут деятельность с ярким социальным подходом, инвестируя в социальные проекты, и отменяя некоторые проекты ввиду угрозы обществу, а некоторые даже напрямую занимаясь меценатством.

Зачастую этот этап истории России принято ассоциировать с бизнесом, а не с предпринимательством, ведь в общественном сознании эти термины разделены. В последнее время термин «предпринимательство» употребляется значительно чаще слова «бизнес», столь популярное на заре 2000-х [29], [41], [40]. Некоторые исследователи даже пытаются разделять понятия предприниматель и бизнесмен. Интегрируя предложенные тезисы, можно подвести общий вывод: в основе разделения понятий лежит инновационная составляющая, бизнес отличается от предпринимательства тем, что предприниматели создают нарушение рыночного равновесия (новшествами, подходами, новыми бизнес-моделями), а бизнес извлекает прибыль из нарушения этого равновесия. То есть действия одного из них заведомо конструктивны, а другого - деструктивны. Действительно, в отличие от слова «бизнес» слово «предпринимательство» не принято применять к торговле оружием или деятельности по продаже наркотических средств. То есть существует разница в ассоциативности к этим словам в обществе. Исходя из англоязычного представления самого человека дела – бизнесмена, который в последние года в угоду трендам гендерного равенства стал бизнес-персоной (businessman – businesswoman - businessperson) в западной литературе, можно сделать вывод что бизнесмен не всегда является предпринимателем, так как в англоговорящих странах термин часто используется в отношении занятых людей, т. е. людей при деле. Поэтому в данной работе преимущественно употребляется термин «предприниматель» и «предпринимательство», иногда используя производные от слова «бизнес» исключительно в качестве синонимов.

Внимание в данной работе сконцентрировано на асоциальном и социальном предпринимательских подходах, так как предприятия, приходящие к применению таких подходов независимо от декларируемых, — подавляющая часть сектора МСП. Асоциальный, в отличие от антиобщественного, не противопоставляет собственные интересы общественным, этот подход просто индифферентен к социальной

составляющей своей деятельности. Частные выгоды скорее всего будут превалировать над общественными при таком подходе к деятельности, но это сопутствующий процесс, не коим образом не являющийся целью такого рода деятельности. Цели такого субъекта не обязательно должны идти в разрез с общественными целями, однако способы достижения этих целей будут сформированы без учета социальной значимости этих действий. Может быть и наоборот: учитывая социальную значимость действий, бизнес, двигаясь к своей цели может приходить и к общественной цели в итоге. Предприниматель не выступает в оппозиции к обществу в данном процессе.

Социальный подход, в отличие от просоциального, не обязательно приносит пользу и представителям общества или обществу в целом, а просто учитывает собственную социальную значимость при выработке решений, то есть связывает общество и предпринимателя или субъект предпринимательства еще на этапе выработки решений. Не обязательно, что социальный предпринимательский подход приведет к социальному эффекту в обществе, т. е. к общественной пользе от предпринимательской деятельности, которая будет оценена обществом. В этом срезе необходимо выделять следующее: если социальный эффект - единственная цель организации, то её подход будет просоциальным. В современной российской научной литературе на западный манер выделяют социальный подход у социального предпринимательства как само собой подразумевающийся подход ввиду того, что целью является социальный эффект. Однако как представляется это неверно, поскольку даже социальное предпринимательство может использовать и частично асоциальный подход. Допустим, когда не учитывается нанесенный от благотворительного мероприятия экологический вред, который может составить больший ущерб, чем социальный эффект от мероприятия. В аспекте экологии субъект предпринимательства, даже являясь социальным предпринимателем применит асоциальный подход, хотя в большинстве случаев это происходит не по злему умыслу, т. е. не является антиэкологическим и антиобщественным актом. Таким образом следует

разделять подходы именно на асоциальный и социальный, не противопоставляя частные интересы общественным, а лишь выделяя в подходах их отношение между собой. Данная мысль в целом соответствует концепции экономической социодинамике (КЭС) [82], авторы которой призывают нас «...признать равноправное существование как частных предпочтений, так и общественных интересов. Эти ветви формируются по разным законам и в различных институциональных средах» [23].

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что предпринимательство само по себе не может быть изначально социальным или асоциальным, оно может только использовать антисоциальный, просоциальный, социальный и асоциальный, при решении поставленных перед организацией задач, подход, который формирует саму философию предпринимательства. Тогда с прошествием времени и труда исповедуемая философия выльется в реализацию социальной функции и можно будет оценить эффект категорируя субъект по степени социальной значимости. Если предприниматель использует асоциальный предпринимательский подход, то он в первую очередь озадачен результатом, который характеризует эффективность процесса для предпринимателя. Предприниматель с таким подходом генерирует процессы преимущественно для достижения результата, в рыночной экономике - максимизирует выручку, в плановой - максимизирует валовые показатели. То есть увеличивает эффективность и значимость результата. При этом асоциальный предпринимательский подход реализуется даже в аспекте взаимодействия с внешней средой – обществом, так как максимизация результата достижима и в случае нанесения ущерба равновесию и стабильности общества. Следует также отметить, что изменение валовых показателей деятельности будут видны и для общества, но достигаться будут за счет стабильности и перспективы общества. В случае взаимодействия субъекта экономики и экономической среды (общества) ситуация является подобием модели из теории Оливера Харта, в частности неполным контрактом, но неизвестные переменные принципиально разные [103]. Под инвестициями

со стороны экономической среды подразумевается общественное доверие, иными словами, непосредственно право реализации деятельности экономическим субъектом этим способом, в этой среде и в этом обществе. Для субъекта предпринимательства из теневого сектора изначально очевидно, что его труд общественно порицаем и деструктивен, поскольку не учитывает интересы всего общества, то есть антисоциален. Значит любое его решение с продолжением деятельности, пусть даже и уменьшенным эффектом ущерба общественному равновесию – является антиобщественной деятельностью и антиобщественным подходом в предпринимательстве. Поэтому неизвестна степень риска для такого субъекта при каждой транзакции, так как он зависит от уровня общественного контроля над конкретной транзакцией. Для субъекта из формального сектора экономики известен риск на каждую транзакцию, издержки контроля, но неизвестна общественная выгода от его труда (оказанной услуги). Таким образом для предпринимателя из теневого сектора, который до идентификации своей деятельности органами общественного контроля ничем не отличается от предпринимателя с конструктивным эффектом деятельности, изначально можно спрогнозировать, что инвестиции со стороны общества для него незначимы, а значит для успешной реализации своей деятельности и максимизации выгоды ему необходимо минимизировать контроль общества и государства над своей деятельностью в этом обществе. При этом для предпринимателя, честно исполняющего свои функции и полностью оправдывающего общественное доверие, наоборот, выгодно максимально делегировать права контроля на общество и его институты. В таком случае возникает ситуация, когда правила, законы и традиции, которые формируются, в том числе и для ограничения неконструктивной для общества деятельности, исполняются заведомо благочестивыми субъектами с конструктивным видом деятельности, и максимально игнорируются субъектами с неконструктивными видами деятельности.

Подобная ситуация может быть проиллюстрирована и на не антиобщественном примере Системы обязательного страхования вкладов

(ССВ), где банки с низкой долей участия имеют более высокие риски утраты платежеспособности, при этом банки с очень высоким уровнем обеспеченности обязательств имеют максимальную долю участия в ССВ. Субъекты с конструктивным эффектом (общественной полезности) своего труда по отношению к обществу, фактически платят за субъекты с неконструктивным эффектом. Число банков – участников ССВ – 650 (данные на 30 декабря 2021) среди них число банков, находящихся в процессе ликвидации, – 340. Количество страховых случаев за время функционирования ССВ – 545 (данные на 3 декабря 2021) [92]. Для неблагонадежных банков, после их осознания своей неплатежеспособности не имеет смысла как-либо учитывать общественные инвестиции (доверие) в их деятельность и следует максимально уводить капитал из-под общественного контроля и максимизировать прибыль на транзакциях, реализуя тем самым исключительно асоциальный предпринимательский подход - концентрации на результате.

Единственным эффективным способом с обозначенными проблемами в обоих случаях является превентивное прогнозирование и предупреждение деструктивных действий в отношении общества. Однако оно потребует еще большего контроля, на который пойдут только общественно полезные субъекты хозяйствования, увеличив тем самым свои издержки на обеспечение этого контроля. Учитывая всё вышесказанное для решения данной проблемы необходимо разделять субъекты хозяйствования не только по виду предпринимательской деятельности, но и по совокупному социальному вкладу, ослабляя государственный контроль организаций с высокой относительно отрасли долей социального эффекта и усиливая контроль организаций с низкой относительно отрасли долей социальной значимости.

Если в конкретный момент трудно корректно категоризировать уровень социальности подхода к предпринимательской деятельности и общественной значимости субъекта предпринимательства в целом, то социальный эффект предпринимательской или хотя бы коммерческой деятельности

(предпринимательская деятельность с обращением капитала с целью извлечения фиксируемой прибыли) можно категорировать исходя из распределения субъектом хозяйствования потоков в процессе собственного развития. То есть дифференцируя по времени и уходя от валовых показателей, категоризируя по отношению их изменения с ходом развития организации и отношения доли значимости эффекта в прибыли организации. Если до идентификации структурами общественного контроля предприниматели одинаковы для общества, то с прошествием времени, даже не идентифицируя антиобщественную направленность действий одного из предпринимателей, уровень социального эффекта от его деятельности будет менее значим.

Современным научным сообществом так и не определен термин социального предпринимательства [116 с.14]. В данном исследовании под социальным эффектом предпринимательской или коммерческой деятельности подразумевается социальная отдача, т. е. значимость решенной задачи для социума, предлагаемая рядом авторов [116 с.30]. Исходя из такой формулировки предпринимательство может считаться НКО (субъектом третьего сектора экономики - благотворительность или волонтерство), если от субъекта предпринимательства исходит только социальная отдача. При этом поскольку для деятельности необходимо обращать капитал и конвертировать продукты, то это остается именно предпринимательской деятельностью. Выгодой такого субъекта будет персонализация человеком и(или) организацией социального эффекта, то есть присвоение признания заслуг эффекта социальной отдачи деятельности обществом. Таким образом, управляющий такой организацией, равно как и распределитель общественных благ или распределитель благотворительных взносов, принимает на себя репутационные риски и извлекает в итоге выгоду в виде личной репутации и репутации организации.

Социальный эффект коммерческой деятельности как системы хозяйствования проявляется в нескольких вариантах:

а) с увеличением совокупных издержек субъекта - расходы на социальный аспект деятельности полностью берет на себя субъект. В основном это случаи, когда действия для достижения социального эффекта не связаны с операционной деятельностью предприятия.

б) с практическим отсутствием изменения совокупных издержек субъекта - одинаковый уровень операционных издержек при деятельности с социальным аспектом и деятельности без социального аспекта. Например: уровень издержек на обслуживание сайта практически не возрастает при размещении на нем символики онкобольных для привлечения внимания к проблеме, однако решается проблема недостаточного общественного внимания, решение которой представляет социальную значимость.

в) с уменьшением совокупных издержек субъекта - дополнительные издержки либо не возникают и (или) компенсируются сверх уровня издержек третьей стороной. В случае полного отсутствия дополнительных издержек уменьшаются совокупные издержки, ввиду восприятия социальной направленности деятельности контрагентами, потребителями, обществом, т. е. снижаются транзакционные издержки ведения переговоров и продвижения продукции, узнаваемости бренда.

Если раскрыть данную модель с предельными максимально возможными совокупными издержками для конкретного субъекта хозяйствования, предельными минимально возможными совокупными издержками и предельной предполагаемой социальной эффективностью, то с увеличением социальной полезности решения раскрывается зависимость, продемонстрированная на рисунке 1.1. Уровень совокупных издержек (C) находится в зависимости от уровня социальной полезности проводимых мероприятий (R_s) по трем вариантам функций: а, б, в. Пределы совокупных издержек для конкретного субъекта хозяйствования и предполагаемой социального эффекта отображены пунктирными линиями.

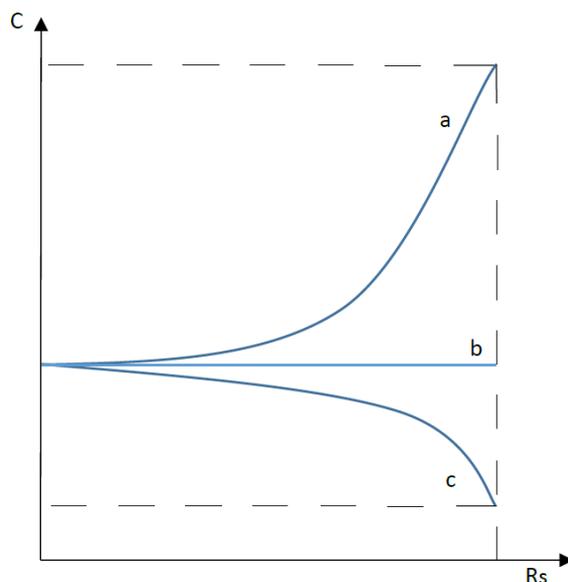


Рисунок 1.1 - График функций зависимости совокупных издержек от социального эффекта (сформировано автором)

Социальная полезность R_s и совокупные издержки C находятся в зависимости от множества параметров, таких как вид деятельности, текущий социальный эффект и пр. Влияние этих параметров видоизменит текущие функции, итоговые значения будут попадать в диапазон a-b или b-c, и крайне редко оставаться в диапазоне нулевого отклонения от функции b. Иными словами, сами параметры (допустим, вид деятельности), уже формируют предел для уровня издержек, социального эффекта, однако влияние конкретных параметров на совокупность (весовая значимость), также корректирует функцию зависимости. Так, в примере с видом деятельности будет существовать теоретический предел, ограниченный видом деятельности и практическое отклонение от базовой функции, зависящее от текущего уровня конкуренции в этом виде деятельности. Если уровень социального эффекта небольшой от конкретного мероприятия или всего вида деятельности, то разница в издержках будет также невелика (разница между определенными интегралами функций a и b). При этом разница в издержках (т. е. разница между определенными интегралами функций b, c) с государственной поддержкой возникает сразу после преодоления минимального порога

чувствительности, который зависит от валовых или финансовых показателей самого предприятия. До определенного момента масштабности инвестиций в социальный аспект коммерческой деятельности организации эта разница сопоставима: потратив на мероприятие X средств, организация, не получающая поддержку третьих лиц, увеличивает издержки на некоторую сумму $F(X)$. Организации, получающие компенсирующую поддержку, не имеют дельты (разницы) в совокупных издержках, и организации, получающие стимулирующую поддержку (как минимум полностью компенсирующую прямые издержки на проведение мероприятия) получают снижение совокупных издержек на уровень, близкий к X объему средств. Самым частым случаем является проявление социального аспекта в коммерческой деятельности с увеличением совокупных издержек. Реже используется компенсационный метод проявления аспекта в коммерческой деятельности. Его используют большинство крупных компаний использующих государственные льготы и вычеты, которые позволяют компенсировать выпадающие доходы через снижение налогооблагаемой базы, применение налоговых льгот и прочих инструментов поддержки. В единичных случаях применяется метод с уменьшением совокупных издержек субъекта. Связано это с тем, что в большинстве случаев возросший уровень совокупных издержек не компенсируется. В тех случаях, когда компенсируется – компенсируются лишь прямые затраты, при этом уровень транзакционных издержек возрастает и для покрытия общей разницы совокупных издержек необходимо получать компенсацию не только прямых издержек « dc », но и некоторую часть на обеспечение транзакционных расходов с коэффициентом « k » от общих расходов, т. е. получать сумму в размере $dc + k * dc$.

В операционном и бухгалтерском учете в большинстве стран тяжело доказать корректность прогнозируемых косвенных издержек и внереализационных расходов по причине учета таких расходов только после

подтверждения, а не в момент фактического исполнения или несения издержек. Поэтому для стимуляции социальных проектов часто используется грантовая система, где в случае оптимизации расходов происходит общее снижение совокупных издержек C и за счет превышения сумм гранта над суммой совокупных издержек, процесс получается с профицитом средств. Помимо грантовой используется договорная система, где сумма стимуляции обозначается в процессе переговоров, но тогда эта сумма не включает издержки, непосредственно связанные с заключением договоров, проведением переговоров, анализом условий и пр. Хотя данные издержки могут составлять весомую сумму контракта в зависимости от его сложности. Таким образом прямые выплаты компенсационного или стимулирующего характера не являются самым эффективным инструментом. Более эффективным является опосредованное снижение совокупных издержек субъекта хозяйствования, например: невыдача ему непосредственно кредитных средств от государства и увеличение доступности кредитных средств со стороны коммерческих и государственных банков для субъекта хозяйствования, компенсируя возросший уровень рисков уже банкам. Об этом достаточно часто напоминают многие авторы, занимающиеся проблемой социального предпринимательства [15].

Исходя из того, что в любой момент субъект предпринимательства может поступать в соответствии с любой стратегией развития - легализовать теневую часть деятельности увеличив текущий социальный эффект или увести в тень часть операционных доходов уменьшив его, то само по себе предпринимательство не является социальным или асоциальным, но каждый субъект предпринимательства может использовать тот или иной подход в своей деятельности. Применяемые подходы накопительным эффектом характеризует значимость его труда для общества, тем самым характеризуя его социальным или нет уже по меркам данного общества. Таким образом, в рамках развития идеи концепции экономической социодинамики (КЭС) формируется вывод о признании права субъектов с учетом predeterminedной

ответственности за нарушение общественных интересов действовать в соответствии с выбранным предпринимательским подходом. Парадигмально, такой вывод не противопоставляет индивидуальные интересы общественным. Используя концепцию морали Ф. Ницше, представленную в работе «On The Genealogy of Morals», можно выразить следующую форму рекомендаций для научного обсуждения: Социальную значимость предпринимательства, а особенно малого и микропредпринимательства, необходимо судить не по морали рабов - по намерению социальной значимости: декларированному видом деятельности, регионом и прочими характеристиками ожидаемой социальной значимости, а по морали господ – реальному социальному эффекту, привнесенному в общество субъектом предпринимательства.

Таким образом, мы получили возможность выделить и проанализировать подходы к предпринимательской деятельности как со стороны самого субъекта, так и со стороны общества, формализовать функцию зависимости совокупных издержек от эффекта социальной полезности, сформировать и формализовать рекомендации для общества и государства по оценке социальной значимости предпринимательских организационно-экономических форм.

В обществе предпринимательство не константно и незыблемо, подобно явлениям, наблюдаемым естественной наукой, а наоборот – динамично и изменяется в зависимости от изменений общества, как и любое другое социально-экономическое явление. В зависимости от настроений и благополучия общества непосредственно предпринимательство предстает поразному для общества. Эта система с обратной связью: не только предпринимательство и его понимание видоизменяется в зависимости от хода развития общества, но и общество изменяется в ходе развития предпринимательства как экономического явления и его осознания как социокультурного феномена. В экономике принято базироваться на базовых (атомарных) элементах экономического взаимодействия в обществе, чтобы не уклоняться в философию или социологию.

В качестве базового элемента в данном исследовании принят продукт (в понимании «Очерков теории продукта» Миропольского Д.Ю.) [63]. Во-первых, ввиду атомарности такого подхода, продукт потребляется и производится, продукт одновременно всеобщий и единоличный, даже само описание продукта уже есть продукт. Такая универсальность и атомарность продукта позволяет характеризовать через продукт практически любое экономическое явление. Так же немаловажным фактором является использования моделей экономик смешанного типа ввиду того, что современная экономическая система России не является исключительно рыночной моделью. Таким образом рассмотрение предпринимателя в теории продукта более удобно, чем рассмотрение предпринимателя отдельно в рыночной и плановой экономиках.

Во-вторых, для понимания теории продукта необходимо понимание философии Георга Гегеля, которая будет ни раз упомянута далее в данном исследовании: «Продукт, с точки зрения этого другого (диалектического – примечание автора) подхода, в своем системном развитии проходит стадии единичного, особенного и всеобщего продукта.» [63], поэтому наиболее целесообразно выбирать схожую терминологию.

В-третьих, элемент должен быть достаточно универсальным и растяжимым с математической точки зрения, иначе рассмотрение сквозь математическую призму будет осложнено. С продуктом такой проблемы не возникает, поскольку, например, при дифференциации продукта он остается продуктом. Напротив, дифференциация труда по времени превращается в интенсивность труда, а если в дальнейшем дифференцировать интенсивность труда по времени, то сначала образуется специфический «рывок» труда, а последующая дифференциация становится полностью беспредметной. Таким образом продукт выступает удачной для моделирования универсалией.

1.3. Функция предпринимательства в теории продукта как источник возникновения рисков

При рассмотрении предпринимательства через теорию продукта выводятся следующие функции предпринимателя:

Во-первых, предприниматель описан продуктом, и следовательно, участвует в историческом развитии человечества в соответствии с продуктом, то есть увеличивая долю продукта в продукте, усложняя экономическую систему, сам продукт, понимание продукта. Это характеризуется инновационным характером деятельности предпринимателя. С позиции продукта любой предприниматель-новатор, извлекая или не извлекая из новшества прибыль, ведь он создал новую форму продукта. Допустим, выкупив готовый бизнес предприниматель поменял рабочий график сотрудников. В этом случае был изменен бизнес-процесс внутри организации, а также непосредственно итоговый бизнес-продукт, который получает потребитель.

Предприниматель создал для потребителя значительно/незначительно новый продукт в зависимости от того, насколько сильно поменял рабочий график. Если предприятие стало работать преимущественно в ночные часы, а до этого работало в дневные, то предприниматель, даже по бытовым меркам – новатор, поскольку у него принципиально другая бизнес-модель и другой продукт, удовлетворяющий другие потребности, возникающие в другое время. В рамках существующей системы разграничения прав собственности и конкуренции, независимо от системы хозяйствования предпринимательская успешность будет связана с новаторским потенциалом, и не только с ним. То есть каждый раз система будет усложняться благодаря инновациям. Пусть даже если локально введение инноваций будет упрощать систему или взаимодействие, само наличие множества вариантов форм продуктов усложняет систему.

Во-вторых, потому как предпринимательская деятельность может быть показана через трансформацию продукта, предприниматель при абсолютном контроле над этим процессом отвечал бы за две составляющие, издержки превращения (чтобы не путать с трансформационными издержками классической школы экономики используется термин «издержки превращения», подразумевающий под собой совокупные издержки на превращение одного продукта в другой) и превращенный продукт. При допущении нулевых трансакционных издержек предприниматель мог бы контролировать продукт и издержки трансформации. Однако, такой продукт может быть только единоличным. Так как при добавлении во взаимодействие продуктом другого человека в силу вступает разница субъективной оценки превращенного продукта, а для разных людей эта разница (дельта между их определением продукта) всегда будет в той или иной степени.

Таким образом формируется риск, который не очень точно определен в экономической литературе, но в данном случае будет составлять разницу между превращенным продуктом и воспринимаемым другим субъектом превращенным продуктом.

Например, создадим гипотетическую ситуацию: предприниматель в мастерской создает новое изделие, хорошо понимая техническую суть его отличия от старого. Допустим, что трансакционные издержки при реализации этого изделия стремятся к 0, сформирован абсолютный спрос, маркетинг близок к идеальному, то есть изделие полностью реализует заданную потребность и полностью понятно потребителю, пусть даже сам термин изделия формирует одинаковый образ у всех потребителей, а права четко определены как при создании этого изделия, так и в последующих взаимодействиях. Таким образом в определенном моменте и неизменности всех этих условий, предприниматель, может контролировать превращенный продукт и издержки этого превращения, таким образом уровень риска будет стремиться к нулю. Однако, как только само осознание завершеного продукта другими людьми хоть немного изменится, для предпринимателя

формируется риск, возникающий из-за разницы восприятий, обозначим его – Риск Определения (R_d – Risk of determination) продукта, который в современном мире зависит преимущественно от внешней среды для предпринимателя. Например, если люди используют замещающие функции продукта как другого продукта (товара), определяют его ценность исходя из понятных им составляющих, добавляют ассоциации к восприятию продукта.

Второй вид риска, возникающий во время трансформации, происходит даже в том случае если создатель создает продукт, который самостоятельно потребляет и оценивает, к примеру – мысли в обыденной жизни. В работе известного экономиста Г. Б. Клейнера в целом спрогнозирована экономика мысли: «Дистанция от замысла продукта до продукта предельно сократится, а в дальнейшем станет «отрицательной» – такая ситуация может возникать, когда мысль станет основным благом, производимым экономикой.» [45], в которой под отрицательной дистанцией подразумевается не появление продукта раньше самой мысли о нем, а определение продукта человеком раньше, чем происходит осознание самого замысла продукта.

Подобное происходит у детей, которые узнают, как устроен мир и распознают для себя техногенный характер окружающих «природных» благ, то есть распознают их как продукты. В такой экономике мысли-продукты необязательно создавать, их достаточно только открывать породив замысел. В процессе анализа мыслей человек определяет их истинность или ложность, исходя из базы обладаемых знаний, таким образом и сами мысли становятся продуктом.

При такой оценке очевиден риск некорректной категоризации истинности или ложности мыслей ввиду недостаточности полноты картины мира, знаний, искаженности оных, и как следствие некорректной оценки мыслей. Возвращаясь, к примеру с изготовлением изделия, невозможно точно предсказать какое количество точное количество хотя бы издержек трансформации потребуется для создания такого продукта ввиду того, что для этого нужно учитывать все факторы, которые могут произойти и

соответственно необходимо обладать вообще всеми знаниями о бытие продукта, что невозможно. Этот тип риска зависит от величины и качества существующих знаний, то есть внутренней среды предпринимателя.

Таким образом при описании предпринимательства через теорию продукта как процесса, возможно выделить две составляющие риска, характерного для трансформации продуктов: Риск Определения (R_d), зависящий от уровня корреляции восприятия продукта конкретными субъектами (допустим, предпринимателя и общества) и Риск Категоризации (R_c), зависящий от корректности категоризации издержек при производстве/потреблении и обмене. Совокупный риск тогда следует определять по взаимосвязи R_c и R_d , а функцию предпринимательства в качестве управления этими рисками. В принципе труд в форме объективных затрат на организацию процесса предпринимательства тоже есть управление риском.

В-третьих, в связи с тем, что субъектность человека в продукте увеличивается, возникает функция возрастания субъектности превращаемых предпринимателем продуктов. Происходит это как во внутренней среде человека, так и во внешней среде. Во внутренней – даже в мыслительном процессе, путем выделения объектов собственного разума от субъектной сущности, таким образом формируя первичный интеллектуальный капитал, допустим – опыт. Во внешней – для того, чтобы даже передать какую-то информацию необходимо повлиять на другой субъект, для этого необходимо проявить определенную волю и совершить манипуляцию. Допустим, сказать слово, которое заведомо известно собеседнику и группируя такие слова объяснить новое – неизвестное. То есть конструкт, сформированный в сознании человека необходимо преобразить в определенную форму для возможности его осознания другими людьми. Первой составляющей этой функции является разум. Когда человек прочитал книгу и каким-то образом его разум её осознал, человек сделал определенные выводы, сформировав тем

самым новым продуктом, но пока лишь продукт своего разума. Для того, чтобы такой продукт стал экономическим наблюдаемым продуктом, то есть хотя бы потребляемым хотя бы человеком – как участником экономики, он должен быть всего лишь реален, но тогда есть упомянутый ранее риск категоризации. Поэтому всплывающие образы в головах душевнобольных людей или сны, которые человек забывает напрочь по утрам, не являются продуктами экономики, а лишь продуктами разума. Однако, если человек может вспомнить сон, то это уже продукт экономики, так как человек его потребляет в виде воспоминаний, может осознать его, видоизменить, транслировать и так далее. То есть реально (объективно) только то, что возможно субъективно осмыслить, «Cogito ergo sum» как у Рене Декарта (с лат - «Я мыслю, следовательно, я существую») [2].

Второй составляющей такой функции предпринимательства становится воля, ведь созданный продукт нужно донести до других людей, поскольку это экономически эффективнее, чем потреблять его самому, из-за профилирования людей при разделении труда и разных издержках превращения продуктов (часть которых состоит из транзакционных издержек, т. е. как раз обусловленных этим взаимодействием). Воля в данном случае раскрывается с позиции описания С. Л. Рубинштейна «действия, регулируемые осознанной целью и отношением к ней как к мотиву, — это и есть волевые действия» [82]. С этой позиции именно проявление воли, как осознание цели и мотива, в форме опредмеченной потребности и сформировали известного сегодня науке человека.

При взаимодействии предпринимательства и общества или конкретного человека существует противоречие между волей одного и прочих. Сами процессы таких взаимодействий в основном разрабатываются теорией игр или поведенческой экономикой.

Результатом такого процесса является – власть, которая обретается благодаря проявлению воли, хотя иногда проявление воли рассматривается

как возможность власти [12]. Власть вытекает из воли и наоборот, так как для того, чтобы сформировать опредмеченную потребность у другого индивидуума необходимо сначала проявить волю и реализовать свою цель – влияние в формировании потребности, тогда при успешном влиянии на людей, то есть управлении людьми в глобальном смысле, будет сформирована власть над ними, так как их волей станет обладание опредмеченным продуктом производства.

Предприниматель при продвижении и создании своих продуктов (товаров и услуг) увеличивает своё влияние на других людей и проявляя собственную (частную) волю, увеличивает свою власть, так как власть обусловлена продуктом (как и человек).

Глава 2. Теоретическое и методологическое обоснование предпринимательских рисков определения и категоризации в экономике

2.1. Методические подходы к категоризации рисков в различных экономических системах

Рассмотрим и идентифицируем риски категоризации. Исходя из выводов раздела 1.3 предпринимательство — это принятие и управление рисками R_d и R_c . Из которых риск R_d отвечает за определение продуктов, а риск R_c за категоризацию. Теория контрактов достаточно полно рассматривает риск категоризации R_{ci} , хотя и учитывая только рыночные системы распределения продуктов (при помощи обмена). Единственным упущением, связанными с теорией контрактов, можно выделить следующее: в проблеме нелинейного ценообразования описывается ключевое ограничение – ограниченность индивидуальной рациональности, так как фирма на этапе заключения контракта не обладает полнотой информации [104 с.94]. При этом, в сущности, любой контракт не позволяет так подробно описать сделку, чтобы при выяснении дополнительных обстоятельств влияния сделки на деятельность, возможно было рационально среагировать. То есть вся парадигма держится на определенной стабильности рынка, заключающейся в превалировании стимулирующих ограничений по контракту над рыночной волатильностью передаваемых по контракту обязательств. Что, естественно, не является истиной, особенно в условиях кризиса, поскольку даже практически полностью прозрачные контракты сами по себе не застраховывают держателя контракта от такой волатильности: не изменение стоимостей базовых активов, а исполнения обязательств сторонами. То есть реализация обратной гипотезы финансовой нестабильности Х. Мински, когда кризис инициирует не кредитный цикл, а производственный: как произошло в мае 2020 года при отрицательной стоимости фьючерсного контракта на нефть WTI [101]. При этом малозначительность данной ситуации, к которой и так не были готовы многие биржи, обусловлена в первую очередь малой долей таких контрактов

и ограниченностью срока исполнения конкретного фьючерса. Таким образом это был крайне локальный кризис и то сумевший вызвать волну банкротств среди профессиональных участников рынка с кредитными плечами (спекулянты – по Хайману Мински). При масштабировании данной проблематики и в условиях мировой экономики – отдать долги будет просто невозможно, а обязательства по долгам со временем будут стоить все меньше ввиду перепроданности таких активов. Вследствие чего рынок «провалится», поскольку даже самые пассивные инвесторы с самыми защищенными активами не смогут ими обмениваться. Усугубляется эта ситуация тем, что 90% фондового рынка — это спекулятивные активы — добавочная стоимость, сформированная инвесторскими ожиданиями. Как и в упомянутом примере теории контрактов, так и в реальном секторе – никто из участников рынка не обладает полнотой информации: удастся ли компаниям с текущей стоимостью акций выйти на планируемые показатели даже при статичных условиях рынка? В экономике производства-потребления (обеспечения) невозможно потребление или производство с отрицательными значениями благ ввиду того, что нельзя создать или потребить минус яблоко — только воспользоваться обязательством на яблоко, которым обладает кто-то (то есть мнимым яблоком). Обмен, в данном случае, превращается в дарение – помимо своего продукта передается еще и обязательство передать чужой продукт, но после того, как даритель станет им обладать. Такой подход, во-первых, вызывает необходимость выделения фактора риска, охарактеризованного самой категоризацией процесса обеспечения (производства-потребления), то есть оценки R_{co1} . Во-вторых, оценка R_{co1} может существовать только без отрицательных значений, потому как трансформация продукта в минус продукт невозможна. Максимум можно аннигилировать собственные свойства продукта (снизить его полезность до нуля) и подарить обязательство кому-то.

Ввиду этого при оценке риска категоризации связанного с обеспечением (производством-потреблением) и меновой полезностью R_{co1} , происходит оценка коэффициента приращения продукта – $K_{\text{приращения}} = \frac{U_1^I}{U_0^I}$, где U_1^I – меновая полезность первого продукта (I) для субъекта один (1), а U_0^I – потребительская/производственная полезность первого продукта (I) для субъекта (1), если $U_0^I < U_1^I$ то обмен выгоднее чем потребление или производство. Вместо стандартной оценки $ROI = \frac{(U_1^I - U_0^I)}{U_0^I}$ или ROA/ROE в модели Дюпон (*DuPont Model*), так как должно выполняться не только условие $U_0^I > 0$, но и $K_{\text{приращения}} > 0$. Обратная величина к $K_{\text{приращения}}$ — это риск категоризации производства/потребления продукта (I) субъектом (1), определяется по формуле:

$$R_{co1} = \frac{1}{K_{\text{приращения}}} = \frac{U_0^I}{U_1^I} \quad (2.1)$$

В этой связи чем больше эффективность полезности обмена продукта над эффективностью полезности собственного потребления-производства, тем меньше риск получить убыток при потреблении-производстве. Например, некорректно рассчитав стоимость производства. Если прибыль равна нулю, то риск стремится к максимуму, так как абсолютно любое превышение производственной стоимости приводит к убытку при обмене. Равно как и любое превышение потребительской стоимости приводит к выгоде (при отсутствии обмена), или наоборот – к убытку (в случае обмена). Таким образом обмена не будет без наличия других факторов. Поэтому вероятность обмена субъектом находится в функциональной зависимости от R_{co1} то есть $p_1 = F(R_{co1})$. Вероятность этой части обмена уменьшается с увеличением R_{co1} , при этом для остальных участников рынка она может не изменяться, допустим, если меновая стоимость остается в пределах рыночной.

Таким образом, мы можем говорить о риске категоризации обмена (передачи-получения/продажи-покупки) – Rc_i .

Вероятность обмена с субъектом характеризуется функциональной зависимостью от R_{c2} (для субъекта (2)) то есть соотношением потребляемой полезности обмениваемого товара (II) субъектом (2) $= U_2^{II}$, на получаемый U_2^I . То есть $p_2 = F(R_{c1})$, притом эта функциональная зависимость различна для бартерного и рыночного обмена.

В бартере ввиду того, что происходит обмен продукта I (с оцениваемой в сделке полезностью U_1^I и U_2^I на продукт II (с оцениваемой в сделке полезностью U_2^{II} , и U_1^{II}) для субъекта (1), без учета транзакционных издержек на обмен (TC_1), - с риском R_{c1} . Такой риск должен быть равен соотношению между ожидаемой меновой полезностью существующего продукта и полезностью получаемого продукта в контракте. Таким образом риск при бартерном обмене:

$$R_{c1} = \frac{U_1^I}{U_1^{II}} \quad (2.2)$$

Современный бартер – квартиры в обмен на услуги от застройщиков, спонсорство в обмен на маркетинг или обмен клиентами. Последние два способа чаще происходят в МСП, где практически не принято выкупать базы клиентов и платить налоги в случае частного локального спонсорства каких-то мероприятий (например, призами-сертификатами в соревнованиях местного уровня). Количество при обмене (n) в таких бартерах определяется реже через рынок (так как стоимость таких продуктов обычно волатильная) и чаще через субъективные полезности разных субъектов для одного и того же товара, $n_I = \frac{U_1^I}{U_2^I}$. Исходя из равенства обмена и без учета транзакционных

издержек получается

$$\frac{n_I * U_1^I}{n_{II} * U_1^{II}} = \frac{n_{II} * U_2^{II}}{n_I * U_2^I}$$

При возможности учета транзакционных издержек в числителях добавляется TC_1 и TC_2 соответственно. Итоговая разница, с которой уплачивается налог, исключая износы и прочие факторы снижения бухгалтерского баланса стоимости приобретаемого товара, определяется

между зачисляемой стоимостью на баланс (полезностью по договору U_2^I и U_1^{II}) и себестоимостью (U_0^I и U_0^{II}), по формуле:

$$\frac{1}{R_{c1} * R_{c01}} * U_1^{II} - U_1^I \quad (2.3).$$

Необходимо отметить, что это достаточно современный способ определения количества для обмена. Связан он с тем, что разница в трудовых стоимостях неопределима, поскольку компания, поставляющая, к примеру, часть инженерного оборудования для сдачи объекта, не может построить самостоятельно квартиру, а девелопер не может сам произвести такое оборудование. При наличии мотива к бартерному обмену стороны будут исходить из приобретаемой полезности получаемых продуктов и теряемой полезности отдаваемых продуктов (формула 2.3.). В отличие от традиционного общества, где уровень разделения труда был низким и было возможно определить количество для обмена через труд.

Рассмотрим пример обмена собирателя (С) и охотника (О), обменивающихся ценными ракушками (I) и шкурами (II). Стоимость добычи каждым субъектом своего продукта равна двум дням, то есть $U_0^I = 2$ и $U_0^{II} = 2$. При этом стоимость добычи каждым субъектом чужого составляет: четыре дня, если С добывает шкуры и три дня, если О ищет ракушки, то есть $U_2^I = 3$, $U_1^{II} = 4$.

Тогда, в соответствии с трудовой теорией стоимости, они должны обмениваться 1 к 1 ($n_1 = \frac{U_0^{II}}{U_0^I}$), так как будут затрачивать одинаковые усилия на производство продукции и обоим обмениваться будет выгоднее. При этом разница в накапливаемой полезности будет разной и, как следствие, скорость достижения предельной полезности и исчерпаемости такого обмена тоже также будет разной. Таким образом, при одинаковом уровне потребности обмен будет выгоднее для того, кто первый сформирует достаточный запас для отсутствия необходимости обмена. Тогда в случае, если каждый вернется

в свой промысел один из участников будет обладать большим капиталом ввиду того, что потребность в его продукте еще останется и как следствие – он сможет обменять свой продукт на другой продукт или услугу. Помимо этого, каждому субъекту выгодно завышать свои трудозатраты на произведения продукта. В соответствии с принципом выравнивания получаемой полезности ($n_1 = \frac{U_1^I}{U_2^I}$) субъекты должны обмениваться в соотношении 3:4, так как стоимость производства одинаковая, а полезность разная. Однако, в этом случае реальный объем для обмена будет накапливаться собирателем в течение шести дней (три ракушки умножаем на два дня добычи каждой), а охотником в течение восьми дней (четыре шкуры умножаем два дня добычи каждой). Тем самым снова провоцируя накопление капитала, только в виде уже собранных ракушек по конкретному контракту. Помимо этого, пусть даже без учета предельных полезностей, каждому субъекту выгодно занижать получаемую субъективную полезность. Таким образом склонность к обмену по трудовой стоимости происходит тогда, когда трудозатраты при изготовлении ясно прослеживаются (общества с низким уровнем разделением труда, где каждый может оценить труд каждого – прозрачные трудозатраты). Склонность к обмену по полезности, наоборот, наблюдается при высоком разделении труда, где объективно оценить трудозатраты невозможно ввиду того, что допустим, при наличии цепочки поставщиков для изготовления чего-либо, необходимо определять объективность трудозатрат каждого звена в цепочке. Потому как со временем уровень разделения труда в обществе рос, росла и неравноценность такого обмена по полезности. В результате чего сформировался целый класс общества из торговцев (предпринимателей), которые используют локальную конечность определенных благ и продуктов, перераспределяя их таким образом, чтобы максимизировать приобретаемую полезность субъектами. Пример такого процесса – ярмарочный натуральный обмен, на который приезжали купцы с ограниченным наличием товара, а не сами изготовители товара, поскольку товар у них уже выкупили, и они могут

обмениваться только обязательствами. При этом важно отметить, что ограниченность товара в наличии превалировала над убывающей предельной полезностью благ, то есть ярмарка была достаточно ёмким рынком. Таким образом сведя риск категоризации производства-потребления к минимуму $R_{Coi} \rightarrow \min$, купцы на этапе ярмарки могли оперировать только риском R_{Ci} .

При появлении денег – как средства обмена, появилась возможность сопоставлять затрачиваемый труд (стоимость производства) к среднерыночной (меновая) стоимости (R_{Coi}) и меновую стоимость к цене продажи труда (R_{Ci}). При этом производители больше сконцентрированы на R_{Coi} , также, как и трудящиеся, в связи с чем распространённость натуральных налогов была выше. И в России, и в Европе посредники (купцы) были сконцентрированы на R_{Ci} , и, ввиду волатильности рынков, часто облагались налогом не на прибыль или выручку, а напрямую на заявленный капитал. При этом в случае осуществления налоговых махинаций путем занижения имеющегося капитала, государство в лице контрольного органа могло выкупить товары по указанной стоимости (обменять капитал на деньги). Необходимо признать, что налог на капитал был небольшим, гораздо больше были заградительные пошлины при экономической парадигме меркантилизма.

В настоящее время посредниками в вопросе бартерного обмена остаются операторы электронных денег, а также криптовалютных, поскольку по сути такой обмен является открытым натуральным обменом. Электронные деньги (PayPal, WebMoney, Visa Cash и прочие) позволяют достигать контрактных преимуществ при покупке. Относительно стандартных банковских продуктов у таких инструментов более низкая комиссия и больше времени для инициации процедуры возврата (chargeback), больше возможностей и более высокая скорость переводов (особенно международных) ввиду единого оператора – платежной системы. Криптовалюты (Bitcoin, Ethereum и другие) не являются при этом электронными деньгами, так как в первую очередь избавляют от основного

недостатка электронных денег – низкого уровня защиты данных. При всех преимуществах, владельцу электронных денег необходимо контролировать динамику движения средств самостоятельно, потому как кроме него это делает только оператор средств. В случае ошибки и при отсутствии контроля со стороны владельца – деньги будут утеряны. Криптовалюты не избавляют полностью от этой проблемы, но делят эту ответственность между всеми участниками распределенного реестра и, если хотя бы половина узлов сети (node/nodus) зарегистрирует транзакцию, она сохранится в реестре и будет считаться исполненной. При этом, конечно, необходимо отметить тренд на централизацию криптовалют, в результате чего, узлы будут в руках 2–3 организаций – поставщиков нодов, что допускает возможность простого сговора. Однако все равно использование криптовалюты безопаснее, так как весь контроль не находится у всего одной организации.

В соответствии с первым законом Госсена из теории предельной полезности (ТПП), при потреблении одного и того же продукта возникает убывающая последовательность получаемой полезности $MU = \frac{\partial U}{\partial Q}$, где U – полезность, а Q – количество потребляемых продуктов. Естественно, этот постулат не учитывает цикличность возобновления полезности, интенсивность потребления продуктов в единицу времени и т. д. Даже без учета данных факторов ясно, что в случае натурального обмена мог бы происходить обмен до равенства предельных полезностей продуктов. То есть по второму закону Госсена $\frac{dU_1^i/dn_{1i}}{(dU_1^{IIi} + TC_1^{ni})}$, с учетом транзакционных издержек по каждому из обменов для субъекта (1) то есть TC_1^{ni} , и получаемой предельной полезности каждого продукта для субъекта (1) то есть dU_1^{IIi} . Поскольку обычно рыночный обмен в современном мире происходит на продукт со стандартизированной меновой способностью – деньги, их производственная полезность принимается за единицу мерности, не измеряется относительно полезности одного продукта, а лишь относительно общего количества

продуктов и денег в соответствии с уравнением обмена Фишера ($M \cdot V = P \cdot Q$). В условиях рыночной возможности обмена денег на практически любой продукт и без учета провалов рынка задается $n_{I_i}=1$. В виду того, что изменяться будет только количество передаваемых денег, количество передаваемого продукта неизменно и его полезность не может быть оценена через количество передаваемых денег безотносительно других продуктов. В связи с этим происходит соответствие условиям Теоремы Эрроу [110]. Так как деньги возможно обменивать на 2, 3 продукта и более, то выразить соответствие через полезность денег не представляется возможным. Таким образом при прогнозируемой инфляции и ликвидности денег доминирует ординалистская теория полезности, которая не позволяет определить функцию полезности обмениваемых продуктов количественно. Вследствие этого определение меновой (рыночной) стоимости делегируется посреднику – рынку. Каждый участник сделки (обмена) вступает в неё с уже определенной известной меновой полезностью своего продукта в отношении другого. Чем ближе рынок к условиям идеальной конкуренции, тем выше эта определенность. Тогда риск категоризации R_{c1} характеризуется не как в бартере (формула (2.2)), а через разницу субъективной полезности продукта (I) относительно рыночной полезности продукта (I) - U_p^I , то есть при условии стабильности рынка:

$$R_{c1} = \frac{U_1^I * U_p^I}{U_2^I * U_p^I} = \frac{U_1^I}{U_2^I} \quad (2.4)$$

Ввиду того, что обеспечение не рассматривается как эффективный способ распределения благ в большинстве экономических школ, происходит снижение акцентов в науке, сконцентрированных на риске R_{ci} , риска категоризации участников – i (допустим субъектов 1 и 2, R_{c1} и R_{c2}).

Маржиналистская школа постулировала, что рынок позволяет определить равновесную стоимость при помощи посредника: «нащупывание» Леона Вальраса в труде «Elements d'economie politique pure» («Элементы чистой политической экономии»)(1874) [56]. В свою очередь Вильфредо

Парето используя кривые безразличия смог определить эффективность при производстве с целью обмена для равновесных цен, и более того смог вывести оптимум (оптимум Парето) в своем труде «Manuale di economia politica» («Учебник политической экономии») (1906) [10]. Однако, при учете всех допущений Парето (равенство расходов и доходов субъектов, издержек производства и цен продуктов, предпочтений, статикой объема предложений и полным потреблением) складывалась бы модель достижения оптимума в процессе ряда экономических циклов, но в дальнейшем отсутствовала бы рыночная динамика как таковая. В сущности, в таком положении можно было бы регулировать распределение исходя из объемов производства и количества номенклатур, что в принципе является плановым планированием (отсутствием рынка). Однако, по данному подобию регулируются высококоммодитизированные отрасли и производимые ими базовые продукты (сырье), поскольку уровень влияния технологических новшеств на итоговую стоимость товара крайне низок. Для рентабельности таких отраслей нужен высокий объем производства и соответствующая рыночная власть, и даже новшество, повышающее эффективность, не всегда может быть внедрено экономически эффективно из-за слишком высокой интеграции и масштабности предприятия. При этом достаточно низкая цена базовых продуктов не стимулирует потребителя к большему снижению цены. То есть стимулы к динамике рынка в такой модели практически отсутствуют, о чем и указано в Экономиксе [60].

Тот же труд Макконелла и Брю предлагает расценивать необходимость изменения такой системы в связи с конечностью (исчерпаемостью) благ. Действительно большинство базовых отраслей обеспечивают продуктами рынок за счет ограниченных, в первую очередь природных ресурсов. Но в модели достигаемых Оптимумов по Парето базовыми продуктами бы стали все продукты, так как отсутствовал бы стимул к оптимизации издержек, они были бы равны производству, и даже трансакционные издержки со временем бы стали стремиться к 0 ($TC_i \rightarrow 0$), так как это был бы один и тот же товар, уже

известный обществу. Таким образом отсутствовала бы необходимость в продвижении товара, проведении переговоров и прочих операциях. Сам Парето при этом отмечал, что товар не может быть сравним только количественно – он должен сравниваться порядково. То есть в реальной экономике владельцы производства базовых продуктов стали бы завышать цену до такого уровня, чтобы цена в произведении с объемом их продукта соответствовала предельной полезности для потребителя, или попросту ограничились бы своими продуктами все обращение капитала. Таким образом экономическая модель была бы похожа на модели всего с двумя продуктами (модель традиционного хозяйствования в теории продукта), и практически полным отсутствием риска категоризации R_{ci} , так как количественно они уже сравнены таким рынком, который статичен, а качественно их сравнивать нет смысла – они равноценны, все базовые. При этом остается риск категоризации обеспечения – R_{c01} , выражаемый соотношением $\frac{U_0^I}{U_1^I}$ (по формуле (2.1), где U_0^I – полезность собственного потребления, а U_1^I – рыночная полезность. То есть посредник исключен, а стоимость – статична. Подобно тому, как существовал бы единый критерий скоринга и отсутствие банковских посредников, тогда ставка Центрального банка РФ (как единого оператора), являлась бы основной ставкой займа, рассчитываемой по уравнению Фишера ($i \approx r + \pi$). В сущности, таким образом и построена экономика стран из списка наименее развитых стран мира [111]. Такие страны отдают все свои ресурсы за продукты, которые для них базовые, но они не производят их, затем перераспределяют внутри себя исходя из собственных потребностей субъектов. Такое положение вынуждает местные власти, обладающих преимущественным правом собственности на ресурсы, реинвестировать большую часть полученной прибыли в собственную власть по контролю за этими ресурсами. Усугубляет ситуацию и то, что в странах с эволюционно развивающейся экономикой власть над ресурсами и технологиями всегда была тесно связана с капиталом. В наименее развитых странах мира власть обрели

те, кому первым дали пионерные продукты. Используя новейшее оружие, информацию и технологии они классово выше, чем остальные граждане страны независимо от интеллектуального, финансового и прочего капитала. В странах с эволюционным развитием экономики, особенно в развитых странах – такой ситуации долгосрочно никогда не происходило, и по мере исторического развития только уменьшался лаг (задержка) между сокращением технологической разницы в производстве/потреблении (обеспечении) продуктов. Таким образом даже ядерные и космические технологии смогли воспроизводиться государствами-конкурентами при помощи различных усилий. Происходило это благодаря механизму обеспечения, если бы использовался рыночный механизм и учет расходов, то развитие космической и ядерной отраслей бы замедлились, но с ресурсами тогда не считались введу первостепенной важности таких технологий, решений и продуктов.

Другими словами, в системах хозяйствования доминировал метод обеспечения ресурсами ресурснедостаточного сектора в ущерб ресурсоизбыточному, в том числе и частному потреблению. Справедливо отметить, что с методами также не считались, поэтому этот период считается золотым веком шпионажа. Именно механизм обеспечения и государственно-плановое распределение позволяет создавать на столько пионерные продукты, даже в странах с преимущественно рыночной экономикой.

Теперь рассмотрим риск определения (R_{di}). Основной сложностью в поддержании эффективной работы планового регулирования экономики выступает функциональный рост контроля вслед за ростом количества субъектов. Свыше определенного объема экономики использовать механизм планового распределения эффективно только для тех субъектов – показатели которых известны распределителю (аппарату планового распределения). Неизвестные показатели остаются на низких уровнях, как и удовлетворенность потребителей. Таким образом плановый механизм распределения концентрирует ресурсы на производстве, а рыночный на

потреблении. Рыночный механизм распределения за счет децентрализации прав распределения (права сделки) переносит риски определения (R_{di}) и категоризации (R_{ci} , R_{coi}) с аппарата системы на конкретные субъекты. Вследствие этого возникает ситуация, когда сделки могут происходить между субъектами, информация между которыми распределена не равномерно. Теория контрактов подробно описывает решение этой проблемы выравниваем риска определения каждого субъекта R_{di} , т. е. $\Delta R_{di} \rightarrow \min$ путем дарения сначала ключевой части знания о продукте (метод сигнализации в теории контрактов). Без сигнализации в подобном специфичном случае неполного обеспечения (дарения информации) не происходит выравнивания риска R_{di} , так как неравенство информации о продукте (информации) возникает до её получения, при этом использовать информацию могут оба субъекта. Поэтому при получении обычных продуктов (товаров) информация начинает выравниваться, ввиду невозможности анализа при потреблении продукта стороной, передавшей её. В случае же с информационными продуктами информация остается в пользовании обоих, и выравнивание риска R_{di} будет происходить только при выравнивании уровня накопленных результатов анализа информации. С одной стороны, поэтому технологически догоняющим странам при обмене практически невозможно догнать развитые страны посредством покупки технологий ввиду того, что им необходимо тратить на это X_0 ресурсов обработки информации, и X_1 ресурсов покупки информации и соблюдать следующее условие $(X_{02} = X_1 + X_2) < (X_3 - X_1 = X_{03})$, где X_2, X_3 – ресурсы выделяемые на обработку информации соответственно. С другой стороны, такая ситуация провоцирует дарение патентов, технологий, схем и чертежей многими технологическими компаниями для того, чтобы снижением риска ΔR_{di} подталкивать их к торговле, используя метод сигнализации в теории контрактов. Так в секторе МСП возможно раздавать пробные порции товара бесплатно. Помимо того, что снижается риск категоризации потребителем R_{c2} , упрощая оценку субъективной полезности

товара субъекта МСП, также снижается риск определения потребителя R_{d2} : позволив потенциальному покупателю ознакомиться с товаром и оценить его качества, тем самым добавив больше осознанных качеств товара к учету в конкретной сделке с субъектом МСП и при оценке этого товара относительно остальных на рынке. Естественно, такая передача товара на пробу увеличивает R_{d1} прямопропорционально уменьшению R_{d2} , так как потребитель может узнать о продукте (пробном товаре) что-то, чего не знает сам субъект МСП. Тем не менее уменьшение ΔR_{di} увеличивает шанс сделки между сторонами. Маркетинг и реклама достигают такого же эффекта, только через передачу не товара, а информацию о товаре. Однако эффективность маркетинговых и рекламных кампаний снижается с увеличением соотношения R_{d2}/R_{d1} по уже упомянутым ранее причинам.

Риск определения R_{di} является отношением качественных знаний о продукте одного субъекта к качественным знаниям другого субъекта об этом же продукте. На рассматриваемом примере дарения, если продукт (I) является неинформационным ресурсом, то знания о продукте преобладают у того, кто им обладает – субъекта (1). Если обозначить знания как k_{iI} , где i – субъект, обладающий знанием, а I – продукт, знанием которым он обладает, тогда:

$$R_{d1} = \frac{k_{2I}}{k_{1I}} * \frac{k_{2II}}{k_{1II}}, \text{ а } R_{d2} = \frac{k_{1I}}{k_{2I}} * \frac{k_{1II}}{k_{2II}} \quad (2.5),$$

соответственно:

$$\prod_{i=1}^n R_{di} = R_{d1} * R_{d2} = 1 \quad (2.6)$$

Тогда при равенстве $k_{1I} = k_{2I}$ и $k_{1II} = k_{2II}$, то есть при одинаковом знании участников об обоих продуктах, происходит равновесие информации $R_{d1} = R_{d2} = 1$ и выполняется равенство $R_{d1} * R_{d2} = 1$. Важно отметить, что абсолютное знание продукта невозможно ввиду непознаваемости продукта без субъекта, то есть R_{di} никаким образом не характеризует познаваемость

продукта самого по себе, а только разницу уровня познаний продукта субъектов. Поэтому даже при $R_{di}=1$ $k_{II-I} \neq 1$ невозможно представить все известные субъектам свойства продукта, так как остаются неосмысленные и неосознаваемые, но ощущаемые свойства продукта. Относительно частного случая обеспечения – дарения, допустим, дарителю известны практически все значимые для субъектов свойства передаваемого в дар продукта ($k_{1I} \approx 0,99$), также практически полностью известно, что субъект ничего не требует взамен (то есть второй продукт отсутствует), а субъекту принимающему дар, наоборот, известна половина от известных дарителю свойств продукта ($k_{2I} \approx 0,49$),

тогда

$R_{d1} = \frac{k_{2I}}{k_{1I}} = \frac{0,49}{0,99} \approx 0,5$, а $R_{d2} = \frac{k_{1I}}{k_{2I}} = \frac{0,99}{0,49} \approx 2$. Таким образом соблюдается неравенство $R_{d2} > 1 > R_{d1}$ и равенство $R_{d1} * R_{d2} = 1$.

То есть при дарении, риски категоризации для субъекта (1) максимальны ($R_{c01} \rightarrow \max$, $R_{c1} = \max$), а риски определения минимальны ($R_{d1} \rightarrow \min$). Равно как и наоборот для субъекта (2): риски категоризации минимальны ($R_{c02} = 0$, $R_{c2} = \frac{TC_2}{U_2^I} < R_{c1} = \frac{U_2^I + TC_1}{U_1^{II} \approx 0} = \max$), а риски определения максимальны $R_{d2} \rightarrow \max$. Таким образом выделяется разнонаправленность рисков категоризации и рисков определения.

С позиции теории продукта, теории контрактов и теории перспектив, случай дарения является – неполным контрактом с равновесной информацией для обоих субъектов (то есть они обменялись всей информацией о знании продукта, но не могут передать само знание), производство и потребление – единый разрывный процесс (обеспечение), а вероятность транзакции зависит от принятия рисков субъектами. В отличие от стандартной теории контрактов, моральный риск (Moral Hazard) в данном случае принят за ноль (отсутствует), как и оппортунистическое поведение, в том числе и вымогательство, а значит, как следствие – неблагоприятный отбор. Это достигается за счет отсутствия процесса обмена, хотя при этом договор обеспечения и необходимость

принятия его условий остается. Используется вывод теории перспектив: привязки ценности к выигрышам или потерям вместо конечного благосостояния. То есть для субъекта (2) – приемателя дара совокупный выигрыш от процесса дарения предполагается следующей формулой:

$$U_2 = (p_2^1 = F(R_{c02} \rightarrow \min(R \geq 0))) * (p_2^2 = F(R_{c2} \rightarrow \min(R \geq 0)))^{R_{d2}} * \\ * ((U_2^I) + (U_2^I * \frac{1}{R_{c02}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) \quad (2.7)$$

Следовательно совокупная предельная полезность (Marginal Utility), оценивается также, только с дифференцированием TC_2 , R_{d2} и R_{c2}, R_{c02} по Q – количеству таких транзакций, то есть $\partial R_{d2}/\partial Q$ и $\partial R_{c2}/\partial Q$ и так далее, таким образом относительно i -ого субъекта:

$$MU_i = (\partial p_i^1/\partial Q * \partial p_i^2/\partial Q) \frac{\partial R_{di}}{\partial Q} * (U_i^{Ii} + (U_i^{Ii} * \frac{1}{\partial R_{c0i}/\partial Q} * \frac{1}{\partial R_{ci}/\partial Q}) - \\ - \partial TC_i/\partial Q) \quad (2.8)$$

Таким образом является произведением вероятности ожидаемого исхода и значимостью субъективной ценности данного исхода, следовательно в упрощённом виде записи относительно субъекта полезность конкретной транзакции:

$$U_i = (p_i^1 * p_i^2)^{R_{di}} * (U_i^{Ii} + (U_i^{Ii} * \frac{1}{R_{c0i}} * \frac{1}{R_{ci}}) - TC_i), \quad (2.9)$$

при условии, что $R_{c0i} > 0$ и $R_{ci} > 0$.

Из уравнения следует, что в данном исследовании принята точка зрения, в которой транзакционные издержки не predeterminedены и носят вероятностный характер [85].

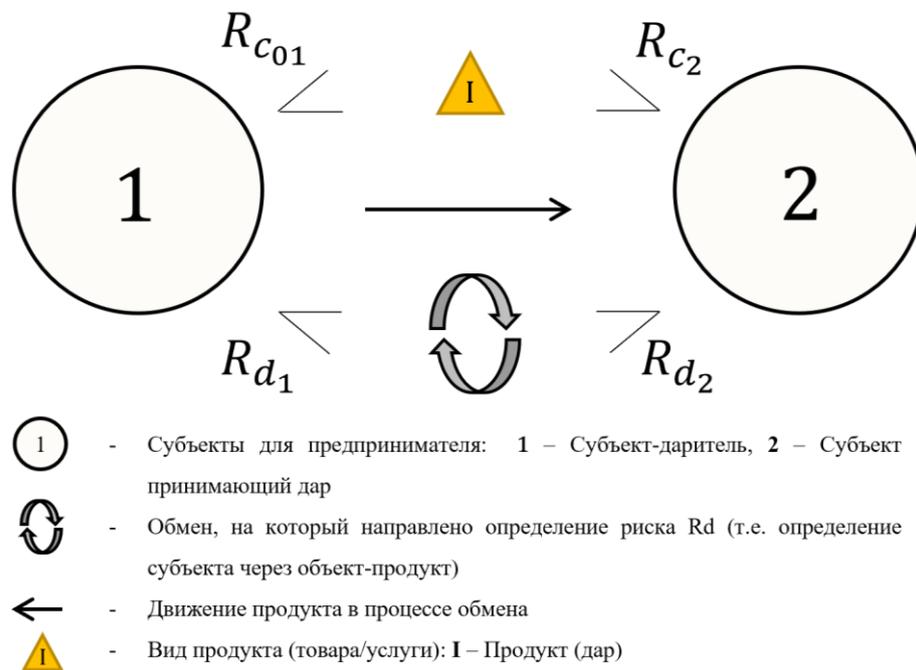
Поскольку при дарении риски категоризации обеспечения R_{c02} и категоризации обмена R_{c2} минимальны, то вероятности близки к единице, для удобства предположим, что $p_2^1 = p_2^2 = 0,99$, при этом $R_{d2} > R_{d1}$, а $\Delta R_{di} > 0$. Допустим, что $R_{d2} = 100$ и, соответственно, $R_{d1} = 0,01$. В данном случае в отличии от теории контрактов, даже без учета морального риска и скрытых действий и известной всем участникам транзакции асимметрии информации,

выгода распределяется неравномерно. Исходя из предполагаемых значений и используя формулу (2.9) получаем следующее выражение: $U_2 = (0,99 * 0,99)^{100} * (U_2^I - TC_2) = 0,134 * (U_2^I - TC_2)$, при этом при аппроксимации функций рисков категоризации на субъект-даритель (1) с тем же уравнением, значения принимают вид $U_1 = (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}} * (U_1^{II} * (1) * (1) - TC_1) = (0,01 * 0,01)^{0,01} * U_1^{II} - TC_1 = 0,91 * U_1^{II} - TC_1$. Таким образом если условием для дарения со стороны принимающего дар субъекта (2) будет только $U_2^I > TC_2$, то субъект обретет выигрыш только в том случае, если $U_1^{II} = 0$ в действительности или обретет шанс на выигрыш если $U_1^{II} < U_2^I$.

В отличие от продуктовой полезности, выигрыш и проигрыш могут принимать отрицательное значение. В случае дарения превышение стоимости продукта (блага) над уровнем транзакционных издержек (учитываемых и в коэффициенте R_{c2}) будет приводить к выигрышу. Однако, без учета риска определения такой процесс кажется исключительно выгодным, поэтому необходимо учитывать риска R_{di} , который характеризует разницу между знаниями продукта субъектами. В качестве примера субъект может быть связан обязательствами: допустим, субъекту (2) подарили – краденую вещь, и выгода дарителя (1) не в том, что он отнимает что-то у субъекта, а в том, что сам избавляется от вещи не принадлежащей ему по праву, уменьшая тем самым свои риски, но увеличивая при этом риски субъекта (2), потому как при изъятии вещи правоохранительными органами субъект (2) понесет убыток в виде затраченных транзакционных издержек, а даритель (1) останется с выгодой, поскольку риск перешел к субъекту (2) и реализовался минуя ответственность дарителя (1). При этом выгода субъекта (1) как рыночная, так и субъективная может быть куда значительнее, чем ценность самой вещи.

2.2. Экономическое взаимодействие субъектов с учетом рисков категоризации и определения.

Частым случаем обеспечения выступает дарение: так множество научных трудов не получают должного признания в течение определенного времени, как и упомянутый выше/ранее Хайман Мински, который «умер маргиналом» по мнению нобелевского лауреата П. Кругмана [50]. Чем основоположнее труд, тем больше сил и(или) времени занимает определение его полезности обществом. Таким образом при ориентировании ученому на рыночные механизмы, будет более целесообразным забросить на время свою научную деятельность и заняться чем-то более прибыльным, а уже после признания трудов вернуться к научной деятельности для продолжения или вовсе не возвращаться. Однако ни в науке, ни в искусстве так не происходит. При рассмотрении процесса дарения с точки зрения экономики, можно отметить не однонаправленность этого процесса (рисунок 2.1).



0

Рисунок 2.1 – Процесс дарения с экономической точки зрения

Так субъект 1 – даритель, обладает по отношению к своему продукту риском R_{c01} , который определяет целесообразность и рискованность дарения,

а не личного потребления. Этот риск будет существовать и в случае самообеспечения (то есть производства и потребления своего же продукта) и будет охарактеризовывать опасность ущерба при потреблении или обмене. Подобно тому, как оценивается целесообразность делегирования за вознаграждение при производстве части процессов на подрядчика. Риск R_{c01} по своей сути является фактором риска, а не риском как таковым. То есть не соответствует аксиоме риска, которая состоит в равенстве единице всех возможных состояний вероятностей. R_{c01} показывает коэффициент фактора риска без учета объемов потерь и вероятности событий, следовательно, чем он выше, тем опаснее транзакция. На практике идеальные контракты не могут существовать: полного дарения не происходит, так как сторона, принимающая дар всегда несет транзакционные издержки (ТИ или ТС – Transaction Cost), сформулированные Рональдом Коузом [48]. Таким образом соотнося при оценке R_{c2} отношение полезности принимаемого дара к уровню ожидаемых транзакционных издержек, субъект принимающий дар оценивает эффективность такой операции. При этом также возникает фактор риска определения, связанный с тем, что контрагент при совершении такой транзакции пытается понять действительно ли он не берет на себя никаких обязательств и соответствует ли продукт тому, что под ним подразумевает даритель? Так, например, в рекламе слишком броские заголовки отпугивают потребителя, он не верит, что за этим ничего не стоит (нет никакого подвоха) и принимает решение исходя из собственного понимания риска, изучения информации или предоставления информации (переходя по ссылке или диктуя номера банковской карты). Более того, в соответствии с Российским индексом финансовой грамотности (РИФГ) – у населения России в последние годы растет уровень финансовой грамотности, а жалобы по уже заключенным контрактам увеличиваются [36]. Однако, как уже отмечалось в авторской статье «Доступность источников финансирования для предприятий малого и среднего предпринимательства», рост обращений связан не только с

увеличением грамотности, но и с увеличением наглости нарушений. Тем не менее, это позволяет определить три этапа измерения риска определения R_d : до транзакции, во время транзакции и после транзакции. Так, в случае реализации риска:

1. До транзакции – субъект откажется от транзакции.
2. Во время транзакции – субъект не завершит транзакцию, если санкции по контракту отсутствуют или они оспоримы.
3. После транзакции – субъект попытается принудительно откатить условия через признание фиктивности транзакции, обнулить право собственности на полученный продукт в дарении или приобретенный продукт в обмене, равно как и вернуть право собственности на отданный или проданный продукт.

При частном случае обеспечения для субъектов происходит процесс дарения (рисунок 2.1). Если продукт дарения (I) является информационным продуктом, право собственности на который остается в части права владения у субъекта, подарившего информацию. При этом право пользования и право распоряжения информацией распределяются между субъектами. В этом случае продукт не переходит полностью в собственность субъекта (2), поскольку он им не владеет (воспроизвести без внешнего получения или уничтожить), а может лишь управлять и использовать. Так происходит в случае предоставления права использования патента на определенные производственные процессы субъекту, которому такое право предоставлено. То есть передается вся информация по патенту, однако субъект не может ею обладать, не выкупив сам патент. Однако управлять этой информацией, передавать её кому-то, анализировать субъект может. Исключения встречаются в зависимости от ограничений договора, к примеру, запрет на распространение информации вне организации или ограничении допуска к информации внутри отдельных структур субъекта. Таким образом если продукт дарения (I) является информационным продуктом, то такая транзакция будет представлять собой специфичный случай неполного

обеспечения, в котором по отношению к уровню транзакционных издержек может быть $R_{c2} > 1$, а $R_{c01} \rightarrow \max$, $R_{c1} = \max$, $R_{c02} = 0$. При этом риски определения будут равны $R_{d1} < 1 < R_{d2}$, так как субъект (1) всегда знает больше о продукте, чем субъект (2). Поэтому если рассылать СМС людям со ссылками и призывами перейти по ним для получения значительной суммы даже от проверенного источника, к которому люди испытывают высокое доверие, то малое количество граждан перейдет по ним сознательно оценивая риски. Так как людям соотношение значимости рисков определения, но неизвестен R_{c2} , то есть они даже не оценивают затраты на покрытие транзакционных издержек. Ровным счетом, как и наоборот: если рассылать сообщения с ранее известной гражданам информацией (например, сообщения МЧС о прогнозируемом шторме) и возможностью перейти по ссылке для получения подробной информации, то в случае получения такого СМС уже после шторма малое количество граждан захочет получить данную информацию ввиду того, что они определяют этот продукт (информацию о шторме) по субъективной оценке граждан лучше, чем представлено в предложении, то есть $R_{d1} > 1 > R_{d2}$. При этом важно отметить, что вероятностный подход в данном случае не учитывается, так как ввиду ограниченной рациональности мало людей склонны предполагать низковоероятные события (эффект достоверности), допустим, что шторм был с выпадением радиоактивных осадков, и ценность этой информации остается актуальной после прошествия шторма, и является характеристикой продукта не известной тем, кто попал под шторм [27 с.5]. Также необходимо учитывать, что эффект был бы выше при негативной направленности сообщения ввиду непринятии риска положительных перспектив и принятии риска для отрицательных, такая тенденция отмечена в работе как в вышеупомянутой работе, так и в работах современников Д. Канемана (Markowitz, 1952), (Williams, 1966), (Fishburn, Kochenberger, 1979) [27 с. 7,11].

Теперь поговорим о дарении с обманом – безвозмездная передача фиктивного продукта. Исходя из примера дарения, формируется следующий тезис – моральный риск возможен там, где для него создается почва, вызванная высокой разницей рисков определения - ΔR_{di} . На рисунке 2.2 продемонстрирован процесс дарения с заведомым обманом. Важно выделить, что возможность наступления различных рисков случаев присутствует всегда независимо от умысла субъектов — это выражается в вероятности выигрыша. В данном примере рассматривается именно умышленный обман, то есть заведомое знание ложности свойств продукта или, как минимум, самого факта что ложные свойства существуют.

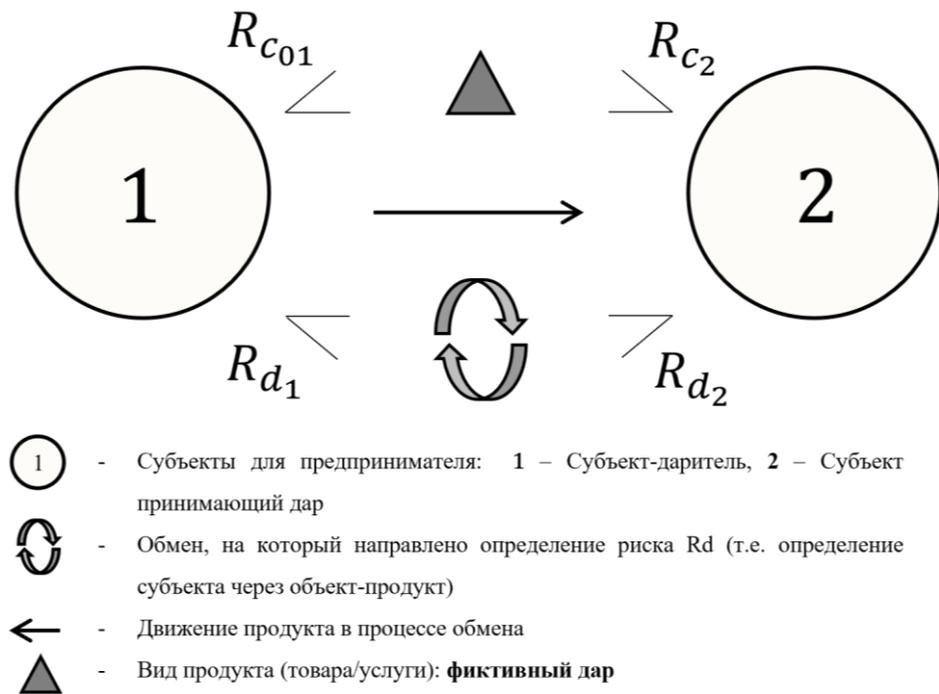


Рисунок 2.2 – Технология дарения с обменом

В дарении с обманом риски категоризации для субъекта (1) равнонаправлены с рисками субъекта (2), то есть минимальны ($R_{c01} \rightarrow \min(R \geq 0)$),

$R_{c1} = \min(R \geq 0)$), а риски определения минимальны ($R_{d1} \rightarrow \min(R > 0)$). И для субъекта – дарителя (1), и для субъекта – приемателя дара (2) риски категоризации будут в пределах следующих равенств ($R_{c02} \rightarrow \min(R \geq 0)$,

$R_{c2} = \frac{TC_2}{U_2^I} < R_{c1} = \frac{U_2^I + TC_1}{U_1^{II} \approx 0} = \max$), а риски определения – максимальны $R_{d2} \rightarrow$

max. Из исходных данных очевидно, что в таком случае преимущество на стороне мошенника – дарителя фиктивного продукта (1). Приняв допущение о соответствии исходных данных варианта дарения и варианта дарения с обманом (продуктом не является информация, а сделка одноразова), за исключением размерности ΔR_i . Используя формулу (2.9) и учитывая R_{d1}^F в качестве риска определения фиктивного товара (несуществующего) или товара с несуществующей полезностью можно вывести формулу полезности дарения с обманом для того, кому известен обман, опустив также риски R_{c0i} и R_{ci} , поскольку стремятся они к нулю, получается следующее уравнение:

$$U_i = (p_i^1 * p_i^2)^{R_{di}^F} * (U_i^{Ii} - TC_i) \quad (2.10.)$$

Определяя R_{di}^F предположительно квадратично выше, чем R_{di} , то есть $R_{di}^F = R_{di} * R_{di}$. Так как абсолютно все качества фиктивного товара, даже до этого не известные владельцу фиктивного товара – ему известны, их состояние равно нулю ввиду того, что товара не существует в том виде, в котором он определен дарителем. Если бы R_{di} отражал знания всех свойств о продукте, то эта зависимость стремилась бы к бесконечности. Однако R_{di} определяет лишь соотношение знаний о продукте. Вследствие этого R_{d1} будет уменьшаться с каждым увеличением R_{d2} , исходя из формулы (2.6). Следовательно, помимо равнопропорционального уменьшения риска R_{d1} , субъекту – дарителю (1) станет известно не только то, что неизвестно субъекту – приемателю дара (2), но и то, что получатель дара не знает – свойство товара фиктивно.

Таким образом при сохранении заданных исходных данных из примера дарения можно выразить следующую выгоду для субъектов:

$U_1 = (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}^F} * (U_1^{II} - TC_1) = (0,01 * 0,01)^{0,0001} * (U_1^{II} - TC_1) = 0,999 * (U_1^{II} * -TC_1)$, а $U_2 = (0,99 * 0,99)^{10000} * (U_2^I - TC_2) \approx 0,01^{25} * (U_2^I - TC_2)$, при условии соблюдения равенства $R_{d1}^F * R_{d2}' = 1$ ввиду того, что каждое познанное свойство продукта субъектом (2) является ложным и не снижает R_{d2} для субъекта приемателя дар (2), а увеличивает равнопропорционально,

то есть реальный риск определения становится R'_{d2} для субъекта (2). Таким образом суммарная полезность рассчитывается по формуле:

$$V=U_1 - U_1^I + U_2 - U_2^{II} \quad (2.11)$$

Значит $V = (0,999 * (U_1^{II} - TC_1) - U_1^I) + (0,01^{25} * (U_2^I - TC_2) - U_2^{II})$, в сравнении с суммарной полезностью в варианте дарения $V=(0,91 * (U_1^{II} - TC_1) - U_1^I) + (0,134 * (U_2^I - TC_1) - U_2^{II})$ если $U_1^{II} \neq 0$, а в обоих вариантах транзакционные издержки равны (TC_i) суммарная полезность выше. Если $U_1^{II} \neq 0$, то дарение неполное. Допустим, когда субъект (2) получает дар, но приветствуется ответный дарительный взнос. Часто такой механизм используется в передаче дара между частными лицами и в религиозных организациях. При исполнении случая обмана, так как субъекту дарителю (1) заведомо известно, что полезность продукта $U_1^I \rightarrow \min$, при неполном дарении ($U_1^{II} \neq 0$), чем ниже будут транзакционные издержки, тем выше будет суммарная полезность.

Поэтому справедливо утверждать, что при наличии любого ответного дара, высоковероятно, что это разной степени обман. Равно как справедливо утверждать то, что в случае обмана даритель готов на потенциально большие транзакционные издержки (TC_1). Исходя из данного утверждения скептицизм граждан в отношении бесплатно предоставляемых государством вакцин от COVID-19 достаточно легко объясним. Граждане ищут субъект, кому это выгодно – «Сui bono», и при наличии малейшей возможности наличия ответного дара, расценивают бесплатно предоставляемую вакцину (дар) в отношении себя как обман. Далее в работе будет рассмотрена проблема разницы рисков определения (ΔR_{di}), в том числе и с государством обозначенным в дальнейшем субъектом (4).

Также необходимо отметить несправедливость теории контрактов в данном примере. Обман будет рассматриваться теорией контракта как скрытое действие, однако это только предельный случай с заведомо известной нулевой полезностью передаваемого продукта (блага). Такая полезность может

обнаружиться в процессе, соответственно, и моральный риск может возникнуть в процессе переговоров. Таким образом осведомленная сторона по контракту таковой на деле не окажется. В соответствии с теорией контрактов для достижения Парето эффективности, необходимо наличие у информированной стороны переговорных возможностей [104 с.27]. То есть сохранение высокой дельты рисков определения ΔR_{di} и принятия больших совокупных рисков категоризации информированной стороной $R_{c1} * R_{c01} > R_{c2} * R_{c02}$, где субъект (1) – высоко информированная сторона, а субъект (2) – слабо информированная сторона, должно формировать Парето эффективность. На деле же такая разница пропорционально увеличивает моральный риск (риск обмана) и делает зависимыми обоих контрагентов от риска R_{c01} , который, в сущности, может зависеть не от действий контрагентов, а допустим от рыночной ситуации. Таким образом рассмотрение под таким углом будет работать только в том случае, когда рынок стабилен, а контрагенты работают на долгую перспективу, и поэтому их стратегия не рассматривает краткосрочную выгоду в ущерб долгосрочным отношениям. Так происходит в дарении с обманом, так как доверие между конкретными субъектами потеряно полностью, что для обманщика – негативно, а для честного субъекта – позитивно. Помимо этого, обманутый субъект приобретает опыт такого взаимодействия, знание новой схемы обмана, и, как следствие, знание продукта (R_d). Поэтому обмануть в дальнейшем данный субъект тем же продуктом будет достаточно проблематично и практически невозможно тем же продуктом и той же схемой обмана, даже при ином количественном характере продукта и неоднократности взаимодействия.

При таком рассмотрении транзакция выступает игрой с ненулевой суммой, однако на практике не всегда так происходит. К примеру, встречаются случаи, когда субъект, заведомо идущий на обман (2) в процессе транзакции ошибается и передает действительную, а не фиктивную ценность (Π). За счет сокращения транзакционных издержек суммарная полезность такой

транзакции эффективнее, но вероятность такой транзакции крайне низка, что можно наблюдать исходя из формулы (2.10).

Рассмотрим обмен как получение или передачу продукта взамен другого продукта. При обмене риск обеспечения – R_{c0i} отображает и фактор риска производства, так как цикл обеспечения (производства-потребления) непрерывен даже в рамках одного продукта. Когда у субъекта нет продукта, то формируется анализ способа его получения, то есть происходит часть производства. При обладании продуктом сразу же происходит процесс потребления: поэтому если просто хранить какой-либо товар в пределах срока годности на складе, то со временем из-за трудности реализации он станет нереализуем полностью. Как следствие субъект за время хранения потреби́л всю стоимость производства продукта, а при списании товара себестоимость вычитается из активов компании. В случае делегирования субъектом (1) оценки меновой полезности своего продукта U_1^I на посредника – рынок, фактор риска R_{c01} будет определять значимость ожидаемого рискованного случая производства-потребления, а риск категоризации обмена будет определяться либо по формуле (2.2), если это бартерный обмен $R_{c1} = \frac{U_1^I}{U_1^{II}}$, либо по формуле

$$(2.4) R_{c1} = \frac{U_1^I * U_p^I}{U_2^I * U_p^{II}} = \frac{U_1^I}{U_2^I} - \text{в случае торговли. В соответствии с формулой (2.3),}$$

R_{c1} в обоих случаях характеризует значимость рискованного случая обмена для субъекта (1), в том числе проведения или провала переговоров. В рыночных моделях, когда оба субъекта делегируют определение рыночной полезности ($U_1^I = U_p^I$ – для первого субъекта и $U_{II} = U_p^{II}$ – для второго), в случае отсутствия провалов рынка риск обмена будет зафиксирован. То есть чем эффективнее субъект производит и потребляет ресурсы, тем эффективнее его деятельность и больше приобретаемая полезность.

Однако на подавляющем большинстве рынков присутствует волатильность. Валютный рынок с исключенной внутрисдневной флуктуацией курса в данном случае будет достаточно ёмким примером. Субъект (1) всегда

на оговоренных условиях может закупить валюту по заведомо известной цене, то есть обменять валюты в известном заранее соотношении. В этом случае вероятность отмены обмена будет минимизирована, а риск R_{c1} – статичен. По мере изменения курсовой разницы риск R_{c1} изменится ввиду изменения соотношений, однако при этом всегда будет заранее известен обоим участникам. Поскольку в реальном секторе экономики не все функции по оценке полезности делегированы рынку, риски R_{c1} и R_{c2} неизвестны всем сторонам, а ожидаемые риски R_{c1} и R_{c2} известны только сторонам, обладающим продуктом. При этом информация о рыночной стоимости денег как продукта более равномерно распределена между участниками, поэтому в случае высокой инфляции растет спрос на товары, а в случае дефляции, наоборот, спрос на товары падает. Как и в военное или кризисное время растет спрос на золото и товары первой необходимости, а предложение обмена на деньги этих товаров падает. Мотивируется это за счет усложнения процесса производства, увеличения глубины разделения труда и прочими факторами усложнения экономических систем. На взгляд автора, данный принцип не верен. Во-первых, ввиду того, что многими пионерными продуктами обмениваться попросту невыгодно – обмениваются только их производными продуктами. Такая тенденция в 2020–2022 годах вызвала дефицит чипов на рынке: спрос вырос, а мотивация обмениваться по рыночной стоимости технологиями по их производству (пионерным продуктом) отсутствует. Производственные мощности, сконцентрированные в организациях, которые уже обладают знаниями по производству чипов, законтрактовались с самой организацией и пулом ключевых партнеров для сохранения маржинальности изделий и лишь по остаточному принципу с остальным рынком. Так Apple законтрактовало 80% мощностей техпроцесса 5нм Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) для выпуска процессора M1 [119]. Таким образом вызвав дефицит и создав близкое к монополии положение. Эффективность такого положения с точки зрения рынка высока: повышение

спроса на чипы составило порядка 30%, при этом стоимость индекса американских компаний, производящим полупроводниковые продукты – PHLX Semiconductor Sector выросла почти в 3,5 раза несмотря на то, что американские компании практически не производят те чипы, что оказались в дефиците [115].

Во-вторых, потому, что ряд продуктов не имеет полезности для потребления или производства. В частности — это мериторные блага [112]. Мериторные блага, в виде продуктов не могут быть потреблены самим государством, поэтому их собственная полезность потребления для государства – минимальна, но при этом она выше нуля, поскольку в государственную структуру входит та часть общества, которая может эти блага потребить. Равно как и полезность производства с целью собственного потребления также минимальна. У граждан такими продуктами выступают налоги, полезность которых минимальна для индивидуума, так как на сумму уплачиваемых налогов невозможно оплатить весь тот комплекс услуг, что предоставляется за налоговые отчисления государством. Лишь та малая часть, что будет покрываться налогами от конкретного субъекта – будет иметь собственную пользу потребления и, как следствие, производства. Поэтому конкретному человеку экономически не выгодно платить налоги, а выгоднее присваивать всю сумму налогов себе – если он сохраняет услуги, предоставляемые государством и обществом, и, наоборот, ему выгодно платить налог – если он услуги теряет. Важным моментом является и суть экономического процесса – обеспечения государством граждан – представителей общества, и гражданами, как частью общества государства. В данном случае отсутствует рыночный механизм обмена и происходит механизм обеспечения. Граждане за заранее известный суммарный процент налогов не получают ничего заранее известного, так как нет обмена и происходит процесс взаимного дарения. Государство же, вкладываясь в социальные аспекты жизни общества, абсолютно не гарантирует увеличение поступления налогов, так как отсутствует торговый механизм – сделка. В

сущности, государство даже не инвестирует, собственно, как и человек платя налоги. Человек может мигрировать или сменить страну постоянного пребывания, тогда оптимальным решением в торговой сделке было бы наложить на него обязательства со стороны государства, а ему наложить ответные обязательства на государство. Однако такого не происходит, и даже пенсионное обеспечение, в том числе и иностранных граждан, происходит в формате дарения. Социальную пенсию выплачивают в том числе и гражданам, внесшим нулевой вклад в систему пенсионного обеспечения и ПФР, а увеличенные выплаты, получаемые другими участниками пенсионного обеспечения, никоим образом не зависят от вложенных ими усилий, а зависят лишь от эффективности управления государственным капиталом. Иными словами, стоимость «пенсионных баллов» зависит не от количества пенсионных баллов конкретного субъекта, а от эффективности управления пенсионным фондом государством. То есть пенсионное обеспечение – дарственное, что особенно заметно по пенсиям гражданам, работавшим еще в период СССР, так как современные структуры пенсионного фонда не получили с тех выплат практически ничего. С этим связана возможность граждан выбирать: совершать ли им операции, облагаемые налогом или нет. Равно как и возможность государства менять систему налогообложения или пенсионный возраст. Балансирование этого процесса тем не менее лежит на государстве, ввиду делегированной обществом функции поиска оптимальных общественных решений (нулевом риске категоризации).

Таким образом в рыночной модели даже если субъекты делегируют функцию оценки исходящей полезности рынку как посреднику, оставляя за субъектом только функцию определения нулевой полезности (полезности использования для собственных нужд или потребления), все равно сохраняется за ним риск категоризации R_{c0i} . При этом для целесообразности проведения сделки остается важным выполнение условия $1 \leq (R_{c0i} * R_{ci})$, где R_{ci} - фактор риска категоризации отношений полезности обмениваемых

товаров i субъектов, а R_{coi} – фактор риска категоризации отношений полезности обмена и обеспечения i субъектов. Получается, что при рыночном определении стоимости некоторых продуктов идти на обмен невыгодно. Отчасти теория контрактов рассматривает этот пример в рамках неблагоприятного отбора. В таком случае, допустим, на рынке остаются только поставщики с умеренными отпускными ценами и низкими эффективностью производства и качеством, а поставщики с высокими эффективностью производства и качеством, но с повышенными ценами рынок покидают, что обусловлено неравномерным распределением информации между покупателями и поставщиками. Частично это соответствует истине и с позиции объекта исследования данной работы (субъектов МСП), крайне деструктивно. Но рассмотрение данной проблемы только в качестве неблагоприятного отбора неполно, так как рассматривает только смещение движущего отбора (как части естественного отбора Ч. Дарвина) в зону неконструктивности или морального риска.

Рассматривая естественный отбор в экономике наподобие тому, как это происходит в природе, от которой зависимы экономика и человек, можно согласиться с негативным эффектом для неблагоприятного отбора для субъектов подверженных движущему отбору. Однако, при этом для субъектов МСП, попадающих под характеристику дизруптивного отбора Ч. Дарвина, такая ситуация позволяет приобретать выгоду, поскольку смещенные субъекты в сектор поставщиков с низким качеством могут занять в нем верхнюю часть рейтинга по качеству, не понеся при этом повышенных объективных издержек. Данные субъекты останутся такими же, просто конкуренты с более высоким качеством покинут рынок. Поэтому, сохранив или увеличив собственное качество можно занять данную нишу. Так, в разных странах, в зависимости от уровня доходов населения, различное понимание качества продуктов и их престижности. На основе этого принципа построена торговля продуктами среднесегментных брендов на отстающих рынках, определяющих продукты таких брендов за высокий сегмент качества, а в

следствие и высокий ценовой сегмент. Более того, иногда и конечные потребители готовы платить больше за иностранный продукт (с учетом всех пошлин и налогов), чем в стране – производителе продукта товара. При этом товары среднего качества по средней цене он не будет рассматривать в сравнении друг с другом, а только в сравнении с крайними предложениями (качественнее и дороже, менее качественно и дешевле). Не говоря уже о том, что при кризисах, связанных с долгосрочным снижением покупательской способности, конкурентам потребуется перестройка бизнес-процессов, а таким субъектам (индикативным) – только уменьшение цены для стабилизации спроса. То есть неблагоприятный отбор в экономике по теории контрактов – это обратный стабилизирующему отбору И. И. Шмальгаузена в природе. Для малого, среднего и микропредпринимательства, ввиду ограниченности емкостей рынка, на котором они представлены, более значим дизруптивный отбор. Потому как, в противном случае, если выживаемость была бы у самых средних (нормальных) компаний, то из-за ограниченности рынка конкуренция бы увеличивалась, а конкурентных преимуществ не возникало вовсе. И происходила бы та же ситуация, что происходит сегодня в стагнирующих отраслях: большинство субъектов вымирает, остальные укрупняются, но таким образом переставая быть субъектами МСП.

Рассмотрим бартерный обмен как безденежное выравнивание стоимостей. В данной работе обмен на деньги (торговля) в оторванности от остальной экономической системы будет рассматриваться с точки зрения бартерного обмена, а с точки зрения сделки купли/продажи только в совокупности цикла обменов. Потому как обмен на деньги как продажа/покупка для двух субъектов проще, чем бартерный обмен, но сложнее при взаимосвязи со всем рынком. Вследствие этого рассмотрение такой ситуации отдельно представляется малозначимым, но может быть выведено через бартерный обмен с учетом вышеизложенной разницы. Схема бартерного обмена представлена на рисунке 2.3.

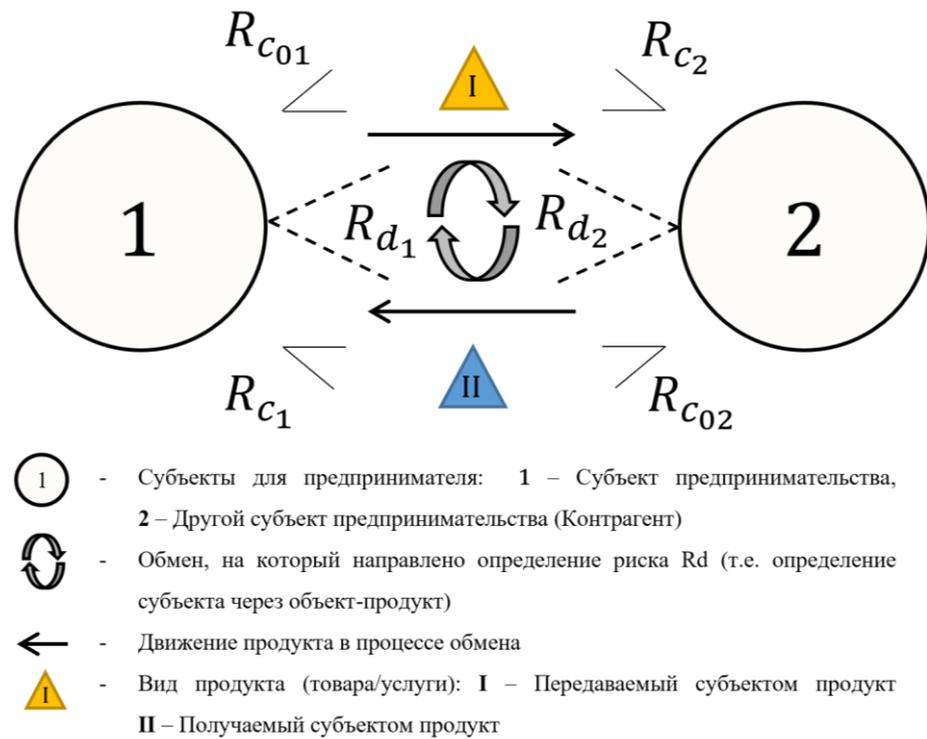


Рисунок 2.3 – Технология бартерного обмена в предпринимательстве

На рисунке 2.3 отражена разнонаправленность оценок субъектами своих рисков. Так как в бартере меновую стоимость определяет другой субъект бартера (контрагент) риски принимают следующий вид: $R_{c1} = \frac{U_1^I}{U_1^{II}}$, $R_{c01} = \frac{U_0^I}{U_1^I}$, $R_{c2} = \frac{U_2^{II}}{U_2^I}$, $R_{c02} = \frac{U_0^{II}}{U_2^{II}}$. Риски R_{d1} и R_{d2} зависят от информационной обеспеченности и раскрытия информации в переговорном процессе. В отличие от обмена на деньги, где риск определения – R_d для того, кто обменивается на деньги всегда ниже риска определения R_d контрагента, так как свойств товара ему известно больше, чем другому, а свойств денег приблизительно одинаково. Если деньги не фальшивые, то есть не являются фиктивным товаром.

Рассмотрим бартер с точки зрения классической задачи теории контрактов – задачи найма [104 с.7]. Для этого необходимо не брать во внимание рыночную оценку труда определенного профиля и альтернативные предложения в задаче найма. Возьмем условно очень локальный рынок труда, где есть один подходящий кандидат и один подходящий работодатель. Тогда

в соответствии с задачей найма существует t – время, которым обладает работник (P), l – зарабатываемые деньги, которыми работник не обладает. И наоборот, работодатель (предприятие – П), обладает зарабатываемыми деньгами – l , но не обладает временем – t . В классической задаче найма рассматривается предельное обладание/необладание показателем, то есть для (П) – $U(t, l) = (0, 1)$, а для (P) – $u(1, 0)$ соответственно. Тогда при условии возрастающей и выпуклой функции полезности без обмена $\bar{U} = U(0, 1)$, $\bar{u} = u(0, 1)$. И вследствие этого обмен представляется задачей оптимизации $\max_{t_i, l_i} U(t_{\text{п}}, l_{\text{п}}) + \mu u(t_{\text{р}}, l_{\text{р}})$, где μ – существующий уровень полезности. Так как задача оптимизации происходит в рамках ограниченных пределах $(1, 0)$ и $(0, 1)$ итоговое уравнение принимает следующий вид: $l_{\text{п}} + \mu l_{\text{р}} = 0 = t_{\text{п}} + \mu t_{\text{р}}$, то есть $\frac{l_{\text{п}}}{t_{\text{п}}} = \frac{l_{\text{р}}}{t_{\text{р}}}$ и выполняется при $\frac{l_{\text{п}}}{t_{\text{п}}} > \frac{l_{\text{р}}}{t_{\text{р}}}$ или $\frac{t_{\text{п}}}{l_{\text{п}}} < \frac{t_{\text{р}}}{l_{\text{р}}}$.

В современной практике это редко применимо именно к задачам найма, так как только в крупных и государственных организациях есть определенная ставка/тариф/грейд. В МСП задача найма действительно больше похожа на бартерный обмен, однако сначала раскроем суть сформулированной задачи в теории контрактов. Даже приняв условности данной задачи, происходит такая ситуация, что при неравномерно распределенной информации кто-то имеет доминирующую позицию в переговорах. При этом теория контракта не определяет каким образом определяется более информированная сторона. Хотя из формулировки риска определения R_d определен характер различной информированности, не информированностью в целом, а исключительно о продуктах контракта, тогда даже при полной неизвестности обеих сторон, компании верифицировать работника и свойства его труда (допустим образование) проще, чем работнику верифицировать работу и её свойства (допустим своевременную выплату зарплаты). Это связано с тем, что работник приходит с уже состоявшимися результатами, а работодатель предлагает ему только будущее. Неопределенность которых неизбежно выше, чем уже состоявшихся, иными словами, риски такого определения у работодателя

ниже $R_{дп} < R_{др}$. При этом аргументация, что работодатель (предприятие П) только предполагает влияние работника на конечный результат в таком обмене, а зарплату выплачивает из конечного результата – не выдерживает критики. Так как при соотнесении объема информации о бизнес-процессах организации, из которых работодатель строит эти предположения и объема информации о бизнес-процессах организации, из которых работник строит подобные предположения, чтобы оценить свою полезность - несопоставимы, соответственно и в этом аспекте $R_{дп} < R_{др}$. Относительно скрытых действий работника (под ними понимается более низкая чем оговоренная полезность труда, в первую очередь), это касается уже риска категоризации $R_{СП}$, однако и в этом случае при сопоставлении $R_{СОП}$ и $R_{СОР}$, окажется что при неэффективности труда работник рискует не получить результат за весь вложенный труд, в крайнем случае потерять работу. При этом работодатель, при неэффективности работника потеряет только ту часть результата, которая напрямую зависит от эффективности труда работника что, ввиду неоптимальности бизнес-процессов, не является полной частью результата. При этом стоит отметить, что для малочисленных по количеству работников субъектов МСП это отношение ниже, т. е. ΔR_{COi} ниже, чем для крупных и полноценных средних предприятий. Так же необходимо отметить скрытые действия работодателя, в частности перекладывание ответственности на работника за общий результат, без учета его доли влияния на итоговый результат. Классическая пример коммерческих планов по объемам реализаций для сотрудников коммерческих отделов.

В целом нельзя выделить соответствие теории контрактов взаимному интересу или как отмечают некоторые исследователи, что «такая постановка описывает множество возможных ситуаций» [84], потому как такая постановка задачи защищает интересы принципала (предпринимателя), при этом не скрывает этого: «That is, when the employee is risk neutral, she should fully insure the employer.» («То есть, когда работник нейтрален к риску, он

должен полностью застраховать работодателя.») [104 с. 40]. При такой парадигме нет никакого смысла в снижении ΔR_d , так как контракт будет тем выгоднее для работодателя, чем меньше о его продукте (предложении) знает работник.

При этом, так как предлагаемым подходом рассматриваются различные моменты реализации риска R_d (до транзакции, во время и после), вырабатываются способы застраховать принципала на всех этапах. С позиции HR менеджмента — это крайне деструктивно, и приводит к шести из выделенных одиннадцати проблем в этой сфере для объекта исследования [98]. В советском союзе была возможность полностью декларативного назначения стоимости конкретного труда, субъекта-работодателя и режима работы. Однако такая возможность породила реакцию общества по непринятию таких контрактных условий – по сути саботирование труда. Непринятие этих условий было развито настолько, что уже при Сталине потребовало уголовной ответственности за невыполнение своих (принудительных) обязательств [72]. И несмотря на уголовную ответственность, общество адаптировалось, зародилась даже народная мудрость: «Если они думают, что они нам платят, пусть думают, что мы работаем», состоящую в компенсации ущемления прав трудящихся созданием фиктивных продуктов «имитацией бурной деятельности». Ответственность при этом рассеивалась еще при правлении Сталина, так как не особо порицалась даже приближенными партийными работниками по ряду аспектов [72 с. 236]. Иными словами, глобально и стратегически в перспективе — это деструктивный подход к заключению контракта.

В теории контрактов такое перекидывание рисков на работника не считается эксплуатацией незнания или ограниченности рациональности работника, ввиду возможности заключения неполных контрактов: когда ввиду неизвестности каких-либо факторов они заранее не определяются договором, но определяется сторона, которая их определит, как только факторы станут известны. Теория неполных контрактов предлагает вместо того, чтобы

принять аннулирование контракта ввиду несправедливости условий, делегировать право пересогласования контракта ущемленной стороне и таким образом оставить контракт в силе, при этом на таких условиях, что суммарная полезность взаимодействия на предыдущих и на новых условиях не будет больше у ущемленной стороны, иначе взаимодействие перестанет быть эффективным для другой стороны. Подобная методика работает, но при стагнации и низкой волатильности рынка. При высокой интенсивности изменений на рынке, даже росте, такая система приводит к тому, что работники меняют своего работодателя чаще чем раз в три года, так как это основной способ качественного изменения трудового контракта и как следствие качественное изменение оплаты труда. Главным фактором при принятии таких решений выступает доверие, которое при осознании работником своего ущемленного поражения вернуть уже очень тяжело. И на долгосрочной перспективе работодатель, даже не теряя в эффективности работников и не закладывая значимых средств на их обучение и адаптацию, теряет в развитии организации. Так как те сотрудники, что остаются являются более пассивными, по отношению к тем, кто уходит к конкурентам. Таким образом обратившись к формуле 2.9:

$$U_i = (p_i^1 * p_i^2)^{R_{di}} * (U_i^I * (U_i^I + \frac{1}{R_{coi}} * \frac{1}{R_{ci}}) - TC_i), \quad \text{если обозначить}$$

работодателя (предприятие) за субъект (1), а работника за субъект (2), то уравнение получается следующим.

$$U_1 = (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}} * (U_1^I * (U_1^I + \frac{1}{R_{co1}} * \frac{1}{R_{c1}}) - TC_1) \text{ и } U_2 = (p_2^1 * p_2^2)^{R_{d2}} * (U_2^I * (U_2^I + \frac{1}{R_{co2}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) \text{ в соответствии с формулой 2.11. получается представление следующего вида } V = (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}} * (U_1^{II} + (U_1^{II} * \frac{1}{R_{co1}} * \frac{1}{R_{c1}}) - TC_1) - U_1^I + (p_2^1 * p_2^2)^{R_{d2}} * (U_2^I + (U_2^I * \frac{1}{R_{co2}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) - U_2^{II}, \quad \text{где при равенстве транзакционных издержек, нахождении оптимального количества в бартере такого того чтобы } \frac{1}{R_{c2}} = \frac{1}{R_{c1}}, \text{ а следствии сопоставимости получаемых}$$

и передаваемых продуктов с учетом их количества n , достигается прямая зависимость в выгоде от соотношения R_{di} . Так как $R_{d1} * R_{d2} = 1$, а работодатель не стремится к уменьшению ΔR_{di} , или даже наоборот стремится к увеличению. Складывается ситуация, где увеличить приобретаемую полезность возможно путем увеличения отношения трансформации продукта, следовательно увеличения R_{c0i} , что при этом снизит вероятность обмена и возможно общую полезность. Или уменьшением риска R_{di} , однако так как одна из сторон к этому не стремится, сделать это будет трудно. Поэтому работник и выбирает путь увеличения R_{c0i} . В такой lose-win стратегии, как при реализации рисков, так и без реализации рисков в общей полезности большую долю занимает кто-то один, а если продукты (I) и (II) не просто сопоставимы через количество, а равноценны, как происходит в рыночном обмене, то с самой транзакцией и с каждым продолжением такой транзакции одна сторона теряет, а другая получает полезность. Таким образом происходит эксплуатация одной стороной договора другой. Такое положение дел выгодно тем, кто-либо не несет увеличения транзакционных издержек по мере увеличения контроля за поддержанием уровня ΔR_{di} . Что больше свойственно большим компаниям. Либо тем, чей продукт (II) не сопоставим в стоимости с продуктом другой стороны (I). Что в основном происходит в секторе МСП, создаются фиктивные свойства продукту (II – в задаче найма это работа), которых в реальности нет. Математически это выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \mathbf{V} &= (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}} * (U_1^{II} + (U_1^{II} * \frac{1}{R_{c01}} * \frac{1}{R_{c1}}) - TC_1) - U_1^I + (p_2^1 * p_2^2)^{R_{d2}} * \\ & (U_2^I + (U_2^I * \frac{1}{R_{c02}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) - U_2^{II} < \\ < \mathbf{V}' &= (p_1^1 * p_1^2)^{R'_{d1}} * (U_1^{II} + (U_1^{II} * \frac{1}{R_{c01}} * \frac{1}{R_{c1}}) - TC_1) - U_1^I + (p_2^1 * p_2^2)^{R'_{d2}} * \\ & (U_2^I + (U_2^I * \frac{1}{R_{c02}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) - U_2^{II}, \text{ так как } R_{d1}^F < R'_{d2} \text{ и } U_1^I \leq U_2^{II} \end{aligned}$$

И вся схема такого обмена работает пока работник не обнаружит отсутствие фиктивных свойств и не потребует пересмотра условий договора, при этом работодателем произойдет оценка альтернатив, и скорее всего ввести

в заблуждение участников с рынка проще, чем изменять условия договора с действующим сотрудником. К тому же доверие потеряно и его уже не вернуть.

Подобный подход деструктивен принципиально в такой задаче. Не только ввиду недолгосрочности стратегии развития, это, в сущности, вторично, ведь работодатель может и не иметь долгосрочной перспективы. Первично то, что предприниматель в таком подходе перекладывает часть риска на сотрудника, не делясь с ним частью прибыли, де-факто заставляя его принимать риск – один из атрибутов предпринимательства. Это уже само по себе создает «моральный риск» и побуждает сотрудника к поиску личной выгоды из своего производственного функционала – коррупции. Напротив, стратегия win-win, где каждый увеличивает своё знание о продукте друг друга, сокращая ΔR_{di} , и таким образом приводя к большей зависимости общую и частную полезность от производственной эффективности конкретного субъекта R_{coi} , хоть и приводит к увеличению соответствующей награды в случае роста эффективности, и уменьшению вероятности её достижения, так же позволяет строить партнерские отношения с долгосрочной перспективой. Вдобавок к этому это позволяет формировать поле возможностей для партнера, где для эффективной реализации собственных возможностей ему не требуется идти в разрез с контрактом или рассчитывать на неприемлемость его изменения. Таким образом в бартерном обмене с периодическим (циклическим) характером обмена между одними и теми же субъектами необходимо придерживаться win-win стратегии путем уменьшения ΔR_{di} до такого предела, что дальнейшее уменьшение не увеличивает общую полезность, так как трансакционные издержки становятся больше, чем полученная полезность – достигается равновесие Нэша.

В бартерном обмене с однократной функцией обмена, субъекту с более ценным благом (продуктом) следует сохранять меньший R_{di} , чем у контрагента, ограничивая знания о своем продукте или односторонне увеличивая знания о продукте контрагента. В противном случае исходя из

уравнения совокупной полезности (формула 2.11) такое положение приводит к lose-win стратегии, с наименьшей общей полезностью из всех стратегий. Субъекту с менее ценным благом (продуктом) имеет всегда смысл стремиться к сокращению ΔR_{di} , так как если продукты окажутся равноценны – это приводит к стратегии win-win. Если продукт останется менее ценным, но ΔR_{di} сократится, то для данного субъекта реализуется стратегия win-lose. Напротив, если такой субъект не будет стремиться к уменьшению ΔR_{di} и контрагент не будет к этому стремиться, реализуется стратегия lose-lose и возможно обмен вообще не состоится. Следовательно, при неизвестности сопоставимости благ оба субъекта должны выбирать стратегию уменьшения ΔR_{di} , это будет win-win стратегий. Заодно такой подход поможет определить либо скрытую ценность блага (продукта) контрагента, либо его неблагонадежность, которые проявятся при сокрытии им знаний о функциях своего продукта и ΔR_{di} .

Общественной (государственной) проблемой является не само по себе следование стратегиям win-lose, а трех ключевых факторов:

1. Экономикс выделяет ценность продуктов на основе их ограниченности. Как упомянуто в первой главе, такая ограниченность продуктов может быть только локальной. Ограниченность продуктов может быть выражена исчерпаемостью оных относительно объема минимально необходимых потребностей, которые со временем растут. Таким образом создается определенный дефицит. Дефицит подталкивает потребителей к торговле, а следовательно, к росту как предприятий таких секторов, так и числа потребителей. Из-за этого доля одноразовых сделок увеличивается. Как следствие производители и продавцы меняют стратегию на win-lose (сохранении и увеличении ΔR_{di}): меньше раскрывая свойства своих товаров и оперируя в их продвижениях психологическими эффектами потребителей (страхом упущенной выгоды, угрозой дефицита, азарта выигрыша и прочее). Благодаря этому создается спекулятивная направленность рынка, которая

угрожает общей экономической эффективности экономики общества (государства).

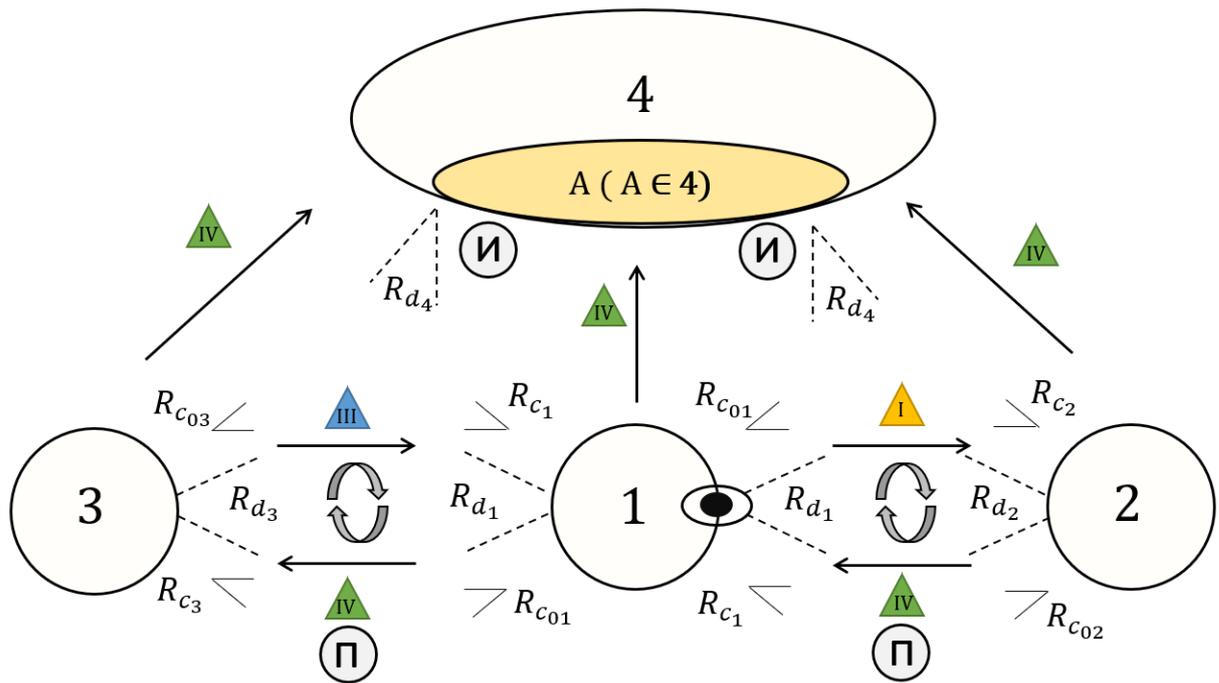
2. Возникает перекупленность (Overbought) рынка в таком случае, так как он преимущественно спекулятивен. Такое положение снижает уровень инвестиций и готовности к «входу» на рынок, так как с течением времени все большее количество начинает ждать падения. Экономика превращается в подобие пузыря или финансовой пирамиды.

3. Большинство участников рынка начинает ставить краткосрочные цели в приоритет и даже ущерб долгосрочным. Такое положение не позволяет равноправно интегрировать национальные субъекты в глобальные сбытовые цепочки. Следствием этого является управленческое, методологическое и технологическое отставание.

Теперь поговорим об обменном цикле в экономике. С развитием экономики субъектам стало практически невозможно определить полезность продукта относительно другого, ввиду наличия полезности относительна множества продуктов, стало необходимым делегировать функцию определения меновой стоимости продуктов посреднику – рынку или государству. Так как рынок как посредник обмена уже определил полезность продукта относительно других продуктов, поэтому оба участника определяют его одинаково, ведь они могут совершить на рынке сделки только известными рынку продуктами. Таким образом происходит упрощение оценки R_{CoI} и R_{Ci} субъектами предпринимательства. На высококомодизированных и устоявшихся рынках это становится настолько просто что, вычтя комиссии посредника из стоимости продукта и транзакционные издержки из эффективности обмена (продажи) можно легко определить выручку. Чем продукт более пионерный (то есть менее базовый), тем менее валиден такой подход. Например, при продаже программного обеспечения (X) существуют некоторые свойства такого продукта, допустим $F(X)$, тогда субъект предлагающий их будет иметь некоторое ограниченное количество (которое субъект может создать, поддерживать и обеспечивать) продуктов (X) с

известной предельной полезностью потребления. Покупатель таких продуктов будет иметь деньги (Y), и знать известную предельную полезность потребления своего продукта (денег). Так как рыночные стоимости X и Y заранее определены, существует некоторая рыночная цена единицы X – отношение к количеству денег (Y). Риски R_{coi} и R_{ci} субъектами минимизированы ввиду известной рыночной полезности обоих продуктов, в сущности, они делегированы рынку и государству, но при рыночной и государственной стабильности это не принципиально. При этом риск категоризации обмена, допустим 1-го субъекта (продавца) – R_{c1} , становится равен соотношению собственной оценки полезности продукта и оценке полезности контрагента – $\frac{U_1^I}{U_2^I}$. В случаях идеальной сбалансированности рынка такое соотношение стремиться к 1, а выгода для субъекта (1) достигается только производственным фактором и соответственно является наградой за риск R_{c01} . В таких условиях и продавцом программного обеспечения и покупателем должна приниматься стратегия win-win, т. е. уменьшение ΔR_{di} , так как рыночная стоимость заранее определена, а значит продукты равноценны в определенном количестве. Схема рыночного взаимодействия цепочки субъектов представлена на рисунке 2.4. Следует отметить, что в случае, если потребитель будет частным лицом и получать деньги от государства, в виде материального поощрения или стимула, то в схеме изменится направление продукта от государства (4), и таким образом реализуется схема полного цикла, которая описывает и как появляются у участников деньги (IV) и кто получает труд, как продукт (II). Так же на схеме не представлен механизм использования субъектом предпринимательства коррупции возвышения, потому что он будет совпадать с коррупцией избегания, только вместо подмножества (A) будет ангажироваться лицо во всем множестве 4, государстве. С тем условием, что такое лицо может оказывать влияние на принятие решений лицами из подмножества (A). В рыночной системе, где большинство сделок не одноразовые, так как даже если

конкретный субъект полностью удовлетворил свою потребность при покупке продукта, он рекомендует продавца своему окружению – остается неудовлетворенная потребность группы, вследствие этого сделки с группой становятся многократными. При достаточно благонадежной и длительной работе на рынке к продавцу возвращаются его клиенты при возникновении потребности вновь.



-  - Субъекты для предпринимателя: 1- Сам субъект предпринимательства, 2 - Клиент (Потребитель), 3 - Поставщик (Партнер), 4 - Общество (Государство)
-  - Структура внутри субъекта (подмножество), осуществляющая надзорную функцию.
-  - Вид продукта (товара/услуги): I –продукт выпускаемый субъектом. Например: изделия. II – продукт используемый субъектом. Например: сырье. IV – продукт, выпускаемый государством (деньги).
-  - Вид возможной коррупции И – Избегания, П –поощрения, В –вознесения.
-  - Обмен, на который направлено определение риска Rd. (т.е. определение субъекта через объект-продукт)
-  - Точка отсчета, определяющая к какому субъекту относится риск одного и того же обмена.
-  - Движение продукта в процессе обмена

Рисунок 2.4 – Взаимодействие субъекта предпринимательства в экономической среде

Подобная цикличность и многоразовость сделок позволяет субъектам, чаще всего продавцу, пользоваться ΔR_{di} более эффективно, и как следствие не стремиться к её уменьшению, и применять стратегию win-lose. Если вернуться к задаче найма, то у наемного сотрудника может быть потребность в постоянной ставке для ухода в декретный отпуск, тогда $u(1,0)$ превращается в $u(1,0,0)$, где при любом обмене работник выигрывает по этому параметру (т. е. 0 становится 1). Таким образом $U(t,l) = (0,1)$, становится $U(t,l) = (0,1,1)$ и при том же учете работодателем, если даже сделка для него остается выгодной, так как он учитывал только 2 параметра из 3, т. е. $R_{\Pi} = \frac{3}{2}$, то исходя из взаимосвязи риска определения участников риск работника становится – $R_p = \frac{2}{3}$. Вследствие этого работник становится большим выгодоприобретателем от такой сделки на этапе сделки. Однако если на этапе выполнения контракта (во время работы), работодатель узнает о значимости такого свойства его продукта, то может восстановить полезность путем большего угнетения работника за счет угроз отнять значимый для него фактор работы (продукта). В отношении трудящихся большую часть свойств рабочих мест регламентирует государство. Поэтому данный подход чаще применим при выборе стратегий компаниями – в основном продавцами продуктов. Такие компании изначально используют бизнес-модель, которая приносит им прибыль не во время сделки, а после её завершения. То есть их основная выгода заключается, допустим в приобретении данных потребителя и их обновлении в течение всего времени потребления. Математически это выглядит следующим образом:

$$V = (p_1^1 * p_1^2)^{R_{d1}'} * (U_1^{II} + (U_1^{II} * \frac{1}{R_{c01}} * \frac{1}{R_{c1}}) - TC_1) - U_1^I + U_1^{I'} + (p_2^1 * p_2^2)^{R_{d2}'} * (U_2^I + (U_2^I * \frac{1}{R_{c02}} * \frac{1}{R_{c2}}) - TC_2) - U_2^{II}, \text{ где } U_1^{I'} - \text{дополнительная полезность первого продукта, а } R_{d1}' \text{ и } R_{d2}' - \text{реальные риски определения.}$$

Теория контрактов рассматривает такую ситуацию как контракт со скрытыми действиями и достаточно полно моделирует способы минимизации

издержек и оптимизации выгод. Проблематика состоит в том, что скрытые действия должны быть а) прогнозируемыми б) иметь выгоду для контрагента. Поэтому ввиду ограниченности рациональности и внимания субъектов экономики, никто из участников не сможет предположить скрытые действия со стороны другого с бесполезной выгодой [108]. Получается, что даже если никто не обладает достаточным пониманием ценности информации и возможности её обработать, структурировать и анализировать, то с учетом роста таких возможностей тот субъект, который получает информации от взаимодействия больше – выигрывает. Такая ситуация порождает зависимость в цепочках добавленной стоимости не только от базовых продуктов, необходимых для изготовления более продвинутых и далее по цепочке, а также и зависимость от объема и актуальности информации. Максимальный объем, актуальность и частота обновления информации находятся у субъектов приближенных к конечным потребителям – торговля, информационные предприятия, научная и профессиональная деятельность, сфера услуг и так далее. Весомая часть этих секторов представлена сектором МСП, так по данным Евростата такой бизнес – самый частый представитель сектора.

В свете вышесказанного можно сделать вывод: общество и государство должно контролировать как распределение и сбор информации между субъектами, так и между субъектами предпринимательства и обществом. В современном мире необходимо распределять не только права собственности в виде трех основных правомочий между участниками общества и организациями, но распределять и саму информацию о распределённости таких прав. Общество и государство должно создавать мотивы к накоплению и обмену информацией субъектами МСП, как наиболее близкие к частным потребителям субъекты, для эффективного государственного управления и распределения продуктов (ресурсов) и прав.

2.3. Коррупция как механизм снижения рисков категоризации и определения

Коррупция – механизм перераспределения благ, продуктов и ресурсов без перераспределения прав собственности. В основном – это способ снижения альтернативных издержек. Данный способ приводит к увеличению транзакционных издержек, так как вынуждает затрачивать их на принципала или агента. Поэтому даже если права собственности были четко разграничены между участниками сделки, а транзакционные издержки были равны нулю, то есть было соблюдено соответствие условиям теоремы Коуза, тогда с увеличением транзакционных издержек ($TC_i > 0$), совокупные издержки участников становятся не равно отнесены к определенным для участников правам собственности.

Поэтому для того, чтобы коррупционное взаимодействие было эффективным, снижение альтернативных издержек должно быть выше обретаемых транзакционных издержек. Транзакционные издержки, связанные с агентом на этапе производства-потребления продукта, закладываются в полезность (стоимость) продукта. То есть U_0^I и R_{coi} соответственно, а на этапе обмена в R_{ca} и TC_a . Транзакционные издержки взаимодействия с агентом – TC_a прибавляются к субъектным транзакционным издержкам обмена TC_i .

Коррупция как доминирующий элемент системы управления, о которой пишут некоторые исследователи, то есть клептократии – как самостоятельной экономической формы распределения ресурсов, не существует вовсе:

В первую очередь это связано с тем, что государства с клептократией в качестве формы правления, должны соответствовать определенным критериям. В частности, это перераспределение капитала из государства-клептократа в другие государства, при этом проходя конвертацию из государственной собственности (клептократа) в частную собственность клептократов (воров), которые государство-клептократию контролируют. То есть клептократы принимают на себя не только риски R_{di} по отношению к

обществу, которое они обедняют, но и риски R_{di} , связанные с оттоком капитала в страну, которая этот капитал принимает. Значимость риска определения обществом результатов работы такого правительства значимо выше, чем противопоставленный риск государства. Правительство может имитировать свою деятельность, тем самым давая фиктивные знания обществу о своем продукте. И наоборот, риск определения государствами R_{di} , получающими такие средства ниже, чем риск определения условий таких государств и их продуктов представителями клептократии. Потому как необходимо покупать определенные активы, а об активах и их владельцы, и государство, в котором они представлены, знают больше, чем их покупатель. Таким образом клептократы являются ковенантами тех стран, куда утекает капитал, или тех стран, которые контролируют страны, в которые утекают капитал. При том условии, что принимающие капитал страны – ковенанты других стран. Эта зависимость может быть отчасти кабальной, и, в сущности, превращает государство-клептократию в колонию, государство-сателлит или марионеточное государство.

Если же не происходит оттока капитала, а только – перераспределение государственной и общественной собственности в пользу частных лиц, то тогда такое государство имеет олигархическую форму правления, имеющую конкуренцию только на высшем уровне среди олигархов и олигополию для всего остального рынка. При достаточной замкнутости рынка, такое положение приводит к двухсторонней монополии, что также соответствует критерию клептократии, но является следствием олигархии как формы автократии, а не клептократии как формы организации экономической системы.

Коррупционная интегрированность и инициация коррупции представителями государственных органов также выделяются в качестве признаком клептократии. Однако, практическая значимость таких характеристик невысока: во-первых, определить первичность вектора инициативы и как следствие реального инициатора в коррупционном

взаимодействии затруднительно. Так при рассмотрении коррупции представителями государственных органов сквозь призму теории контрактов – взаимодействия принципала и агента, отмечается первичная халатность в выборе агента и инструментов контроля за исполнением им обязательств со стороны принципала (общества) [64]. При этом, помимо морального риска, возникающего вследствие того, что риск определения принципала выше агентского риска определения $R_p > R_a$, присутствует еще и дальнейшие риски R_{di} , которые берет на себя агент. Так как принципал (общество) делегирует агенту обеспечение продуктов, то все риски, связанные с этим обеспечением, в том числе внутривидовые и межвидовые взаимодействия, берет на себя агент. Таким образом, выбрав даже самого честного агента для исполнения обязательств, он может быть вынужденно склонён к коррупции не по причине внутренних факторов. Во-вторых, представитель государственных органов, подразумевая свои должностные обязанности, никоим образом не может предложить коррупционное взаимодействие исключительно как представитель государственных органов ввиду того, что не имеет такой функции. Представитель предлагает такое взаимодействие – как частное лицо, и несет при этом частную ответственность. В случае, если это не собственная инициатива лица, а некоторой подструктуры внутри государственной структуры, то фактически такая подструктура является криминальным сообществом, то есть мафией, а представитель государственного органа – представителем мафии. Иными словами, такой критерий соответствует мафиозному государству, а не клептократическому устройству. При этом, если допустить случай, что мафия имеет влияние на все процессы хозяйственной системы, она никак не может открыто быть её бенефициаром, так как не имеет вотума доверия от общества и не детерминирована базовым принципом, по которому общество принимает или делегирует управление собой отдельной группе лиц. Таким образом, коррупционное взаимодействие – вынужденная для мафии мера по сохранению потоков приобретения или

приращения капитала. То есть в таком случае: коррупция – не элемент системы управления, а коррупция – объективный процесс или механизм (в зависимости от наличия субъективного контроля) по перераспределению капитала из системного взаимодействия в несистемное, в этом смысле коррупция – часть теневой экономики. Предприниматели, заработавшие нелегальным путем капитал в период первоначального накопления капитала, прибегают к коррупции до тех пор, пока не смогут легализовать его полностью путем множества легальных обращений капитала. Коррупционная интегрированность, также свойственная и мафиозному государству, в клептократии обычно выделяется в принципиальной локализации взяточничества на высших уровнях власти, а в мафиозных государствах на низшем уровне власти. Во-первых, такое деление неверно ввиду двухстороннего характера коррупционного взаимодействия: если кто-то взятку принимает, то кто-то её дает. Во-вторых, при росте структуры мафии и проникновении её в высшие структуры власти не обязательно следование в соответствии с остальными тенденциям клептократии, поскольку возможно сохранение предыдущих схем распределения капитала со снижением издержек от вертикальной коррупционной интеграции. Так как всепоглощающая коррупция, описываемая в клептократии, не будет выгодна исходя из отсутствия превалирования снижения альтернативных и транзакционных издержек над выросшими коррупционными издержками. Таким образом, в данном исследовании не рассматривается клептократия как самостоятельная форма управления экономикой государства, клептократия выглядит навязанной и политизированной, впитавшей из всех форм государственного управления все худшее и при этом просто существующая без объективных на то причин.

Существуют различные системы категоризации коррупции – по частоте взаимодействия, по количеству субъектов, по отраслевой принадлежности и так далее. Для экономической науки на взгляд автора наиболее значимый характер носит целеполагание коррупционных субъектов – их экономическая

обусловленность. По характеру целей взаимодействия коррупцию сегодня можно разделить на три основных типа:

- 1) коррупция поощрения – вид коррупционного взаимодействия, при котором каждый из субъектов пытается увеличить собственный продукт (капитал) путем вовлечения в коррупционное взаимодействия иных субъектов.

Для такого взаимодействия взаимный риск должен быть ниже, чем без такого взаимодействия, то есть $R'_{coi} * R'_{ci} * R_{ca} < R_{coi} * R_{ci}$. Данное положение возможно ввиду переноса части издержек с частного на общественное. В большинстве случаев продажи продуктов в виде товаров – перенос части издержек на конечного пользователя. Подобно тому, как рассчитывается НДС, происходит косвенное налогообложение коррупцией поощрения. Притом присутствует такой же «возвратный» характер косвенного налога, где агент вознаграждается из прибыли принципала. У столь популярной взятки есть даже отдельное название – откат (от англ. kickback). При проведении закупок с целью собственных нужд так получается, что эту комиссию по итогу оплачивает сторона закупки, но выбор поставщика или решения всё равно остается оптимальным с учетом индивидуальных премий оператора закупки. Механизмы исполнения данного примера бывают разные: от вполне легальных агентских договоров без конфликта интересов у стороннего посредника/субподрядчика, до откровенно мошеннических схем прямых «откатов» налом. Следует отметить, что необязательно нелегальность схемы дополнительного обогащения лица, принимающего решение или влияющего на него в компании-заказчике, является тождественной неоптимальному выбору поставщика. Вполне реально нелегально брать «откаты», но выбирать при этом победителя максимально рационально исходя из пользы для заказчика. Так как нерациональный выбор увеличивает не только риски категоризации агента по своему основному контракту (с работодателем), но и риск определения с

принципалом. Многие принципалы будут готовы переплатить за безопасность сотрудничества. Часто такие ситуации происходят в оборонной и стратегических отраслях, где уровень «откатов» достаточно высокий и порой доходит до 35–40% с одной сделки из-за большой цепочки посредников, но итоговый результат рационально оптимален, потому как высокая персональная ответственность назначенных лиц со стороны заказчика сохраняется во всей коррупционной цепочке. Тем не менее, это не эффективная система проведения сделок и закупок, а также явление коррупции поощрения, поскольку всегда издержки переносятся на конечного пользователя, в описанном примере – это государство.

Риск определения при таком взаимодействии сопоставим, то есть ΔR_{di} - невысок. Связано это с доверительным характером взаимоотношений между конкретными субъектами, и, как следствие, достаточно длинных коррупционных цепочек. В большинстве отраслей доля вознаграждения агента относительно его ответственности невелика, поэтому в низкомаржинальных отраслях такая круговая порука невозможна, в связи с чем новые более агрессивные участники рынка пренебрегают необходимостью доверительного отношения. Так, покупая какие-либо товары на коммодизированных рынках в интересах какого-либо юридического лица, можно напрямую контактируя с менеджером другой стороны спросить какой личный интерес у оператора закупки. Однако, интерес тоже не велик в среднем по коммодизированным отраслям и составляет несколько процентов. Поэтому в коррупции поощрения взаимоотношения в основном выстраиваются с целью среднесрочной и долгосрочной перспективы.

2) коррупция избегания – вид коррупционного взаимодействия, когда субъект-принципал путем такого взаимодействия избегает штрафов, взысканий, издержек путем уплаты количественно меньших коррупционных издержек.

Такое перераспределение продуктов (капитала) находится всегда полностью в секторе теневой экономики, независимо от того: это ли - дача

взятки должностному лицу, покупка результатов проверок контролирующих органов или надбавленная рента нелегальных секторов экономики, ключевое всегда – цель в избегании больших издержек в пользу меньших, но коррупционных издержек. Как частный случай — это избегание личной ответственности путем дачи взятки, допустим, с целью избегания ответственности за уголовное преступление или подкупа медиков с целью получения справок для медицинской возможности не проходить срочную службу. Коррупция избегания привязана к деньгам, но оплатить услуги чем-либо, кроме денег возможно, хоть и крайне затруднительно. Также ни одна из сторон при совершении такой формы взаимодействия не рассчитывает на долгосрочное сотрудничество. Инициатором может выступать как принципал, так и агент.

3) коррупция вознесения – вид коррупционного взаимодействия, где принципал возносит свой статус до экономического регулятора в заданной зоне ответственности с властью сопоставимой власти агента такого взаимодействия. Агент за свою награду становится проводником воли принципала. Движущие процессы:

- необходимость статусной ренты для достижения экономической оправданности выполнения функций с таким уровнем ответственности;
- необходимостью корпоративной/ведомственной хрематистики для возможности косвенного управления процессами, не находящимися в зоне ответственности корпорации/ведомства.

Статусная рента – определяется как дополнительный доход (по отношению к официальному вознаграждению) субъекта, обусловленный проявлением потенциальной несбалансированности интересов и использованием неправомерных механизмов их выравнивания. Такой доход компенсирует несовершенство социально-экономических механизмов. В той же банковской и финансовой сфере уровень доходов статусной ренты на высших руководящих должностях частного сектора котируется в

соотношении от 1:3, то есть медианный доход топ-менеджера в три раза меньше его среднего дохода от статусной ренты за этот период, если субъект пренебрегает к такому рода взаимодействия. В государственном секторе соотношение выше в полтора-два раза, в первую очередь из-за более низкого официального вознаграждения в государственном секторе.

Коррупция вознесения уникальна тем, что человек – инициатор коррупционных взаимоотношений, получает деньги за то, что он и так бы делал или не делал исходя из своих должностных обязанностей. Ключевым различием с коррупцией поощрения является то, что при коррупции вознесения обе стороны коррупционных взаимодействий могут быть абсолютно легальны. Не всегда даже оказывается сама по себе услуга, которая оплачивается. В основном – это плата за лояльность. Плата не привязана ни к сделкам, ни к экономическим взаимоотношениям, не всегда материально обусловлена – это скорее редкий случай, чаще это предоставление определенных услуг, в том числе и за счет коррупции избегания и поощрения. Инициатором такого вида взаимоотношений, в подавляющем большинстве случаев, выступает – агент, так как имеет доминирующее положение в переговорах. У потенциальных агентов для такого взаимодействия обычно множество предложений, в том числе и конкурентных между собой организаций. Обе стороны рассчитывают на долгосрочное сотрудничество.

Общие факторы каждого вида коррупции в классификации коррупции по целеполаганию отражены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Общая таблица классификации коррупции по целеполаганию

Вид коррупции	Перспектива	Награда агента	Инициатор	Выгода
Поощрения (П)	Среднесрочная	Деньги	Принципал	Финансовая у обоих
Избегания (И)	Краткосрочная	Деньги	Принципал или агент	Финансовая у агента
Вознесения (В)	Долгосрочная	Ответная услуга	Агент	Финансовая у принципала

При практически гарантированном ущербе для общества от любого коррупционного взаимодействия, существует определенная польза для субъектов-участников такого взаимодействия и не участвующих субъектов.

В данной работе выделяется позитивное влияние коррупции для экономических субъектов:

А) Государственное – прямое позитивное влияние повышения явления коррупции в отрасли для государства состоит в следующем:

1) Повышении экономической роли государства как гаранта перераспределения капитала. Государство назначает на должности, собирает налоги, субсидирует и тому подобное. При увеличении взяточничества в отрасли в вопросе ухода от налогов, государство теряет деньги на недополученных налогах, но должность налогового инспектора по отрасли становится куда более значимой и влиятельной. Иными словами, это неполная конвертация экономических ресурсов в политические. Основная проблематика заключается в эффективности конвертации и лояльности назначенцев. Для ранних автократий эта полезность перевешивала даже ущерб обществу в понимании государства, так как позволяла сформировать политическую стабильность и лояльность режиму.

2) Дестабилизации отрасли, и как следствие получение дополнительных возможностей или преимуществ для принятия управленческих решений. Применимо к внутреннему рынку, как пример — национализация на более выгодных условиях, создание предпосылок для увеличения государственного контроля частного сектора и так далее. Применительно к внешним рынкам – торговая экспансия, дестабилизация ключевых отраслей экономических противников, метод снижения инвестиционной привлекательности зарубежных инвестиционных объектов-аналогов и прочее. Благодаря коррупции можно вовлекать в инвестиционные проекты международные организации, которые не стали бы в них участвовать на «рыночных» условиях.

3) Применение инструментов коррупции с целью дезинформации международных экономических конкурентов о структуре транзакций. В

частности, для обхода ограничений международных санкций, торговых эмбарго или для увеличения безопасности и конфиденциальности транзакций.

При этом нужно четко определить, что ущерб обществу от коррупции практически гарантирован при абсолютно любом взаимодействии. Выделяемое позитивное влияние характеризуется исключительно как «нет худа, без добра». Необходимо отметить, что такое перераспределение продукта из сектора общественного пользования в государственное, происходит из-за увеличения при взаимодействии государства с гражданами $R_{coi} * R_{ci}$ для государства. При этом если общество не принимает необходимые меры для контроля, то разница рисков определения ΔR_{di} либо стагнирует, либо растет - уменьшается у государства и увеличивается у общества. То есть выгода от существования коррупции в государстве тем больше, чем меньше общество не способно контролировать такие процессы самостоятельно.

Б) Межотраслевое – когда экономические субъекты смежных отраслей или государственного обеспечения какой-либо смежной отрасли получают выгоду от повышения коррупционных издержек в определенной отрасли. Выгода может быть: только финансовой, для экономических субъектов – представителей рынка, аппаратной – в случае внутренней конкуренции обеспечивающих государственные функции ведомств, или политической – в случае расширения государственных полномочий для влияния одной отрасли на другую.

В) Внутриотраслевое – когда субъекты конкретной отрасли получают выгоду от повышения коррупционных издержек в отрасли за счет действующих механизмов перераспределения благ. На примере девелопмента: благонадежные застройщики, которые увеличивают прибыль за счет увеличения цен, снижения конкуренции, повышения локального спроса, ввиду такого рыночного положения, что коррумпированные застройщики фактически не исполняют услугу (строительство) в полном объеме заявленного качества при любой реализации коррупционных рисков.

Г) Внутрисубъектное – когда определенные подструктуры или частные лица получают выгоды от повышения коррупционных издержек в отрасли. Может выражаться как увеличением рабочих мест в отдельном департаменте, так и участием в коррупционных схемах частных лиц с возможностью увеличения собственного капитала или собственного аппаратного веса.

Пользы для частного лица (как части общества) от существования коррупции невозможна, без участия в коррупционном взаимодействии.

Перспективы пользы для частного лица, участвующего в коррупционном взаимодействии, в пределе – то есть на протяжении всего взаимодействия, возможны если частное лицо не потребляет продукты отрасли, в которой коррупция вызывает дополнительные издержки для конечного потребителя. Либо же потребляет такие продукты реже, чем приобретает выгоду с их реализации. Тогда в каждой конкретной транзакции, если частное лицо является потребителем этой отрасли, то в итоге частное лицо само заплатит за своё содействие коррупционной системе, однако большую часть издержек всё же понесет остальная группа потребителей. Иными словами: если сделка с коррупционной выгодной - конечная, то в процессе последующего потребления продуктов потребитель сам «вымоет» свою пользу от коррупционной сделки через дополнительную надбавленную стоимость на продукт, который он потребляет. Это вариант конечной сделки, она не обязательно должна быть одноразовой, достаточно быть обозримо конечной, то есть не иметь возможности увеличивать уровень коррупционного взаимодействия внутри субъекта, между субъектами, по вертикали и так далее. Возможно избежать этого двумя путями:

1. Временным перераспределением продуктов с целью занижения эффективности отрасли и накопления капитала для реализации новых решений.

То есть, в сущности, прокредитовать себя таким образом, чтобы отдать со временем получаемое вознаграждение за надбавочную стоимость потребляемых продуктов или сформировать новые решения за счет присвоенного капитала. Данный способ возникает всегда только там, где есть

явное несовершенство модели управления и яркая необходимость изменения модели перераспределения ресурсов.

2. Использование сторонних рынков и отраслей для реализации коррупционных схем.

Способ с простым механизмом реализации: так как лицо не потребляет на том рынке, где участвует в коррупционном взаимодействии. В случае, если лицо приобретает выгоду от коррупционных схем на этом же рынке, но в другой отрасли, то круговая порука все равно заставит его заплатить надбавленную стоимость, компенсирующую издержки, но сначала за чужие коррупционно полученные прибыли, а затем уже за собственные прибыли через смежные отрасли. Для государства это самый опасный вариант коррупции, поскольку польза от коррупционного взаимодействия в таком случае максимально перераспределена в сторону внутрисубъектного обогащения, а все остальные виды пользы обогащаются по остаточному принципу. В сущности, именно под такой коррупцией и понимается воровство в клептократии, при этом, как уже отмечалось ранее, клептократия как форма управления государством самостоятельно невозможна. Иными словами, клептократия – это не форма управления, а состояние коррупционных взаимодействий внутри государства. В случае различных отраслей для конечного потребителя неочевидна корреляция стоимостей подрядных работ на космодроме и цены на молоко, и потребитель недооценивает влияние содействия коррупционным схемам в других отраслях на те, где он является прямым потребителем. В случае участия в коррупционных схемах на рынке и являясь потребителем стороннего рынка, риск для государства обуславливается выводом капитала через конкретного экономического субъекта, на сторонний рынок, с роста которого государство не получает увеличения собственных налоговых сборов, и, более того, получает увеличенный уровень конкуренции и, как следствие, меньший налогооблагаемый валовый продукт.

Таким образом исходя из описанных преимуществ, бенефициарами коррупционных взаимодействий могут выступать не только их участники, общество никогда не может выступать прямым бенефициаром коррупции, а конкретный участник общества (гражданин) только в редких случаях коррупционного взаимодействия: в основном долгосрочных и с рассеянным увеличением надбавочной стоимости по множеству продуктов. Следовательно, самой критичной и опасной для общества, при прочих равных, является коррупция вознесения, особенно применяемая субъектами сторонних рынков. В своей сути такое взаимодействие – это вербовка на материальной или иной основе агента влияния иностранными субъектами и(или) государствами.

Детерминантой коррупции – является несправедливое перераспределение прав собственности внутри субъекта и между субъектами. Дальнейшее рассмотрение детерминанты будет происходить исходя из двух противоположных радикальных подходов: либерального и социалистического.

- Либеральный подход. Верховенство личности – все продукты могут быть соотнесены к какому-то субъекту (личности). Личность человека тождественна ввиду сохранения субстанциональных признаков на протяжении своего развития. Индивидуализм формирует неравенство между людьми и абсолютную несравнимость их как личностей. Продукт (человечество) определено человеком (субъектом).

- Социалистический подход. Верховенство общества – все продукты могут быть соотнесены по совокупности всех субъектов (обществу). Личность человека является лишь частью целого – общества. Коллективизм формирует значимость личности исходя из значимости для общества. Человек (субъект) определен продуктом (человечеством).

Как ранее отмечалось исследователями, в обоих подходах возникают предпосылки к возникновению коррупционных взаимодействий [18]. Однако

сами формы такого взаимодействия различны. Для подробного структурного рассмотрения форм коррупции вышеуказанные подходы применены к триаде правомочий собственника, в которой правомочия выстроены по убыванию собственности, то есть: право владения - право распоряжения - право использования (рисунок 2.5).

Триада правомочий собственника		
Владение		
	Распоряжение	
		Использование
Возможность фактически обладать объектом собственности	Возможность определения судьбы объекта (юридически - отчуждения, уничтожения, дарения)	Возможность извлечения полезных свойств из вещи путем её эксплуатации

Рисунок 2.5 - Триада правомочий собственника

Изредка выделяется право обладания информацией о существовании вообще такого рода собственности, в основном, относительно общественных и индивидуальных благ (продуктов), что значимо в контексте вопроса, но подробно в данном исследовании рассматриваться не будет. Рассматривается только три правомочия: право владения (ПВ), право распоряжения (ПР) и право пользования (ПП). И четыре основных вида собственности в рамках данных подходов:

- Общественная (коллективистская) собственность (О), то есть собственность общего пользования всеми участниками общества;
- Личная (индивидуальная) собственность (Л), то есть неотъемлемая собственность индивида;
- Государственная собственность (Г) – как собственность регулятора (государства) взаимоотношений личной и общественной собственности;
- Частная собственность (Ч) – как собственность инициатора (предпринимателя) взаимоотношений личной и общественной собственности.

Схема правомочий в социалистическом подходе представлена на рисунке 2.6.

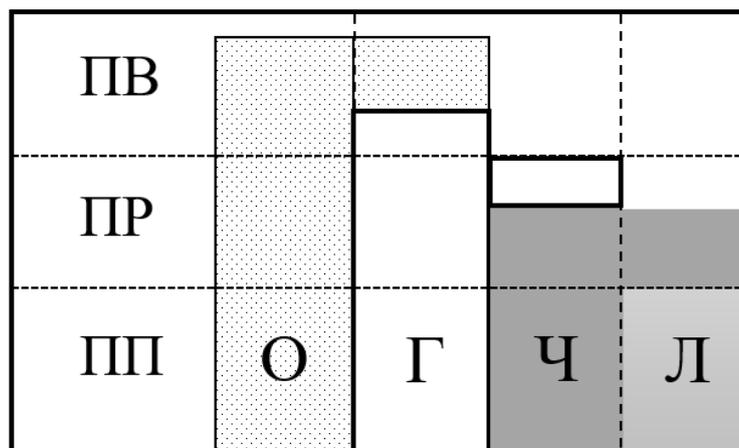


Рисунок 2.6 - Модель триады правомочий собственника в социалистическом подходе (Сформировано автором)

В социалистическом подходе практически все продукты принадлежат обществу, они не делимы между индивидуумами и подлежат совместному пользованию. Более того, часть общества обладает продуктами государственной собственности, контролирует работу государства в интересах общества, таким образом вся бюрократическая часть (отвечающая за контроль работы государства) собственности государства – общественная. Государство является основным производителем продуктов и оператором взаимодействия между продуктами. Государство контролирует частную собственность, которая необходима на определенном этапе производства продуктов для увеличения эффективности их производства до тех пор, пока конечные продукты не перейдут в общественную собственность. Частная собственность не является индивидуальной, носит такой же коллективистский характер и контролирует личную собственность участников организации, в основном заключающуюся в неотделимых от конкретного человека продуктах, допустим вере или мышлении. Однако, все продукты таких процессов должны либо оставаться с личностью и умирать вместе с ней, либо переходить по цепочке в собственность общественную, изначально лишая личность права управления результатами таких процессов. Например, если

результат мышления – идея, то правомочие личности ограничено исключительно потреблением. Как только личность попытается распространить свою идею – это уже правомочие и ответственность частной собственности, а не самой личности. Предпосылка к возникновению коррупции возникает в местах пересечения правомочий собственности. Так, государству выгодно совершать с обществом обмен, в котором уровень контроля ослабнет и отношение государственной собственности к доли государственной собственности (Г), являющейся общественной (О) – увеличиться. То есть каждый субъект стремится к восстановлению полноты правомочий своей собственности.

Таким образом, автор позволит озвучить следующий тезис - коррупция как ущерб общему в угоду частному всегда следует от личной собственности к общественной, вытесняя её правомочия.

В либеральном подходе, ситуация обратная – все продукты принадлежат конкретным личностям. Схема либерального подхода представлена на рисунке 2.7.

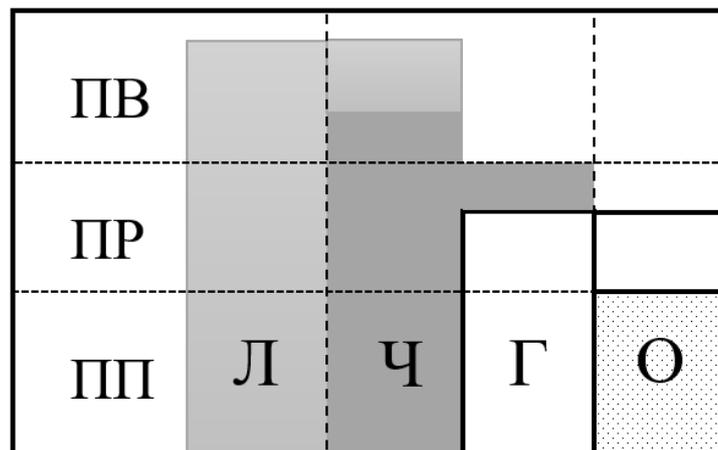


Рисунок 2.7 - Модель триады правомочий собственника в либеральном подходе (Сформировано автором)

Некоторые личности обладают правом собственности позволяющим владеть и контролировать всю частную собственность, которая является основным оператором взаимодействия между продуктами. Некоторая часть

частной собственности выделена на то, чтобы контролировать государственную собственность, как бы «нанимать» государство для выполнения определенных функций убыточных для рынка. Государство в такой модели практически не создает продуктов, за исключением убыточных, которые не может создавать частная собственность (так как нет выгоды) и в подавляющем большинстве само их и использует. Государство контролирует общественную собственность и управляет ей. В общественную собственность входят неопределимые блага (продукты), например, воздух. Как только обществом формируется добавочный продукт, допустим, история (проходит время и известной человечеству истории становится больше), общество не может управлять и распоряжаться этим продуктом, а лишь потреблять в той форме, в которой укажет государство. Предпосылкой к коррупции в данной модели является неравномерное распределение правомочий собственности в пересечениях правомочий на схеме. Однако в отличие от социалистического подхода, когда коррупция на рисунке «выдавливала» личную собственность и все остальные виды собственности справа налево, сопротивляясь давлению общественной собственности, и увеличению правомочий личностной. Поскольку, если общественная собственность расширялась бы на безусловные права личности, то человеческая цивилизация со временем перестала бы существовать, так как из неё пропал бы человек. В модели либерального подхода движение происходит наоборот, и коррупция «задавливает» общественную собственность. Продуктов попадающих в общественное пользование становится все меньше, а цивилизация увядает.

Обе модели анти-утопичны и нестабильны ввиду необходимости поддержания огромной суммарной (с учетом посредников) разницы рисков определения ΔR_{di} между обществом и личностью. Трудно представить механизмы, в соответствии с которыми происходило и поддерживалось такое разделение естественных знаний о продуктах. При этом такие состояния возможны, если большинством существующих продуктов являются конструкторы, допустим, цифровыми продуктами. Тогда будет возможно

выделить часть системы на поддержание разницы знаний о таких продуктах между обществом и личностью. При этом такая пирамида знаний все равно не будет устойчивой, ввиду слабого уровня контроля меньшинством, обладающими превалирующими знаниями над остальными, если их значимо больше. Равно как и наоборот, если обладающих превалирующими знаниями значимо больше, чем остальных, то такая система не устойчива экономически.

Необходимо отметить, что деструктивность той или иной радикальной формы экономического устройства уже отмечался многими исследователями [24]. Более того, теоретически даже предложена концепция экономической социодинамики (КЭС) [26]. Она позволяет рассмотреть общественные и индивидуальные интересы в рамках синтеза противопоставлений направленности таких интересов. Подобно тому, как теория продукта рассматривает процесс производства-потребления как неразрывный относительно продукта (в данной работе употребляется обеспечение как название этого процесса), КЭС рассматривает индивидуальные и общественные интересы как относительные к различным субъектам через продукт, выделяя при этом предельную социальную полезность продукта (блага). Однако, к сожалению, КЭС не позволяет наглядно рассмотреть структурный характер влияния коррупции, в отличие от радикальных форм представления экономических систем хозяйствования. Поэтому в данном разделе рассмотрение проблемы происходит сквозь призму либерального и социалистического подходов. Выводы, при таком рассмотрении, для либеральной экономической доктрины неутешительные, поскольку в социалистической модели коррупция происходит вынужденно и в большинстве случаев – это коррупция избегания. В либеральной модели, напротив, коррупция происходит умышленно и в своем большинстве — это коррупция поощрения и вознесения. Вследствие чего формируется тезис: сама по себе открытость институтов и свобода рынка не помогает дискредитировать и уменьшить коррупцию в обществе, а лишь изменяет её форму. Для эффекта уменьшения коррупционного взаимодействия

необходима политическая воля общества или личности для того, чтобы в экономической системе, более близкой к социалистическому или либералистическому подходу, достигнуть выравнивания правомочий собственности в формальном правовом поле.

Рассматривая коррупцию между субъектами как взаимодействие, позволяющее эффективно перераспределить продукты (ресурсы), при этом не перераспределяя права собственности возникает следующее схематическое представление (рисунок 2.8).

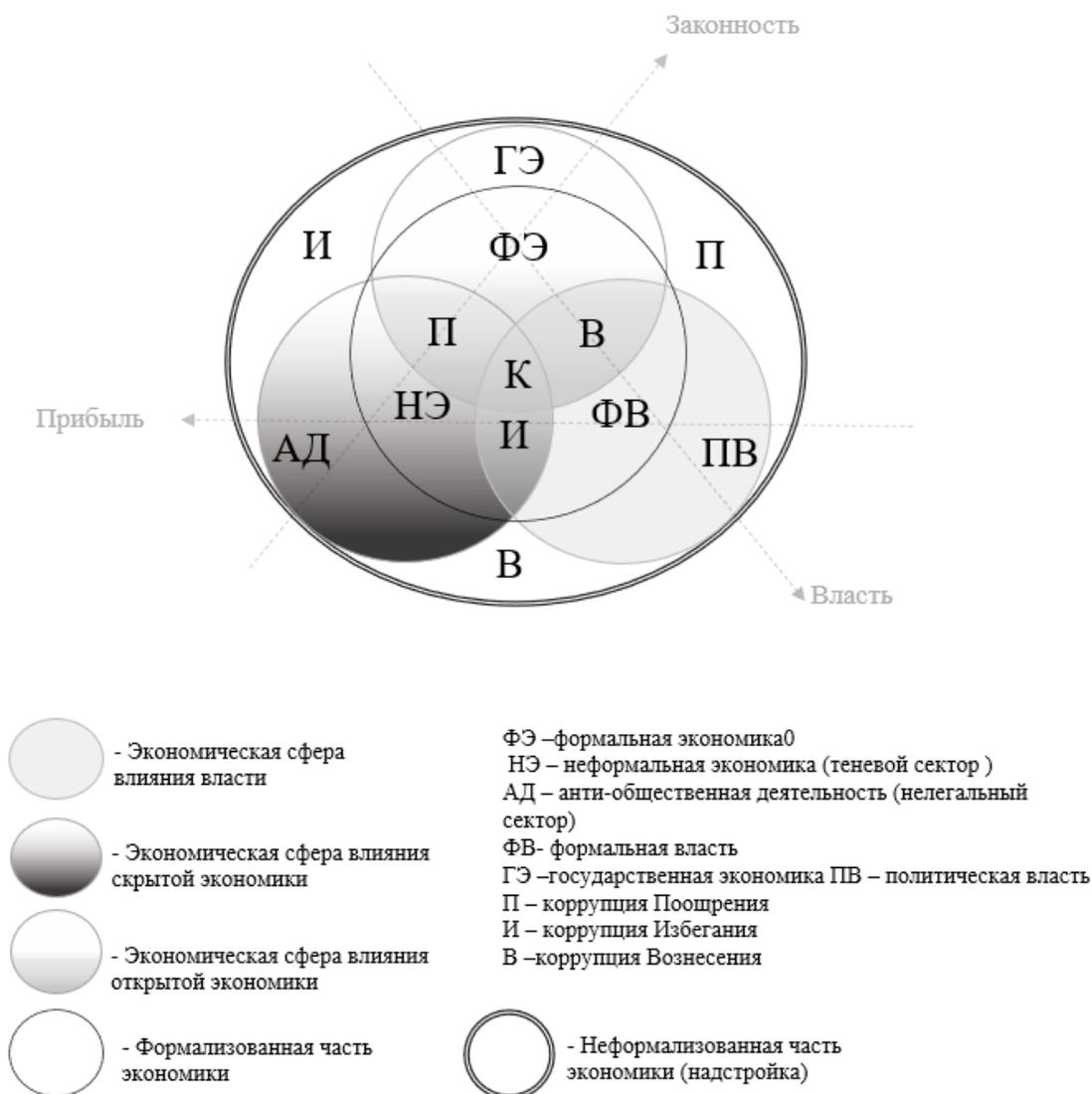


Рисунок 2.8 — Отношение экономических сфер к друг-другу и доминирующие виды проявления коррупции (Сформировано автором)

На рисунке отражены три основные экономические сферы: сфера открытой экономики, сфера скрытой экономики, сфера экономической власти

(экономическая политика) и два радиуса: радиус формализованной части экономики, который оцениваем с позиции разработанных (общеизвестных) экономических воззрений и радиус неформализованной части экономики, воспринимаемой с позиции культурных надстроек, к примеру понятий (часто в литературе употребляется и название «понятийная надстройка»).

Необходимо отметить, что в формализованную часть входит формальная экономика (ФЭ) в трактовке Henry S, однако формализованная часть включает и неформальную экономику ввиду того, что заданный критерий формализации позволяет определить как соответствующий этому критерию сектор (ФЭ), так и несоответствующий – теневой, неформальный (НЭ) [107]. Под государственной экономикой (ГЭ) понимается государственная собственность и государственные экономические системы полного цикла, такие как военно-промышленный комплекс, атомная энергетика, органы обеспечения безопасности. Государственные корпорации ввиду наличия элементов частной собственности уже относятся к формальной экономике (ФЭ), а не к государственной несмотря на то, что доля государства может быть более 50%+1. Под формальной властью (ФВ) подразумеваются государственные институты и их представители, укрупненно – публичная власть. Соответственно, под политической властью (ПВ) - не публичная власть, влияние которой весомее, чем публичной. Допустим, научное сообщество, может быть, как формальной властью относительно каких-либо организационно учебных вопросов, так и политической властью - при выработке конкретных решений для государственных органов власти. Пересечение неформальных и формальных секторов экономики, является пограничной зоной, которой бы не существовало, если бы весь рынок был статичен и была возможность провести полную и точную оценку каждого участника рынка. Ввиду того, что это невозможно, все субъекты, находящиеся в этом секторе, соответствуют принципу суперпозиции, присутствуя одновременно и в формальном, и неформальном секторе. Если они участвуют в предпринимательской деятельности, то они представители неформального

сектора, а если не участвуют, то формального. Из представленной таблицы 2.1 наглядно видно, что в подавляющем большинстве случаев нефинансовую мотивацию взаимодействия имеют только участники коррупции возвышения. Коррупция возвышения проявляется при вполне формализованном взаимодействии власти и субъектов сектора формальной экономики, когда субъекты путем выполнения тех или иных условий обретают от правительства разного уровня преференции. Помимо этого, такая коррупция возникает в неформальном взаимодействии представителей реальной власти с представителями антиобщественного сектора экономики. При этом снова важно отметить двунаправленность этого взаимодействия: не только власть и имущие скрывают свои контакты с маргинальными субъектами и их представителями, но и маргинальные субъекты, а также их представители скрывают такое взаимодействие. И те, и другие из-за угрозы репутации, которая будет поставлена под сомнение среди их профессионального окружения, при обнаружении свидетельств такого взаимодействия. В центре схемы отношения сфер экономики и коррупции (на рисунке 2.8) отмечен буквой (К) некий собирательный образ коррупционера. Этот образ демонстрирует, что при отсутствии разделения коррупции по целеполаганию, теряется влияние конкретного коррупционного взаимодействия на конкретную сферу экономики, оттого и усложняется анализ последствий таких процессов.

В секторе МСП коррупция в основном широко представлена в виде коррупции поощрения, где участником является либо контрагент субъекта, либо сам субъект или его конкуренты. Такое положение требует субъектом использование преимуществ, уже упомянутых выше. Если субъект МСП сам является участником коррупционного взаимодействия коррупции поощрения, то в основном контрагенты придерживаются стратегии win-win, когда каждый из участников является выгодоприобретателем чего-либо. Негативным фактором при хозяйственной деятельности субъекта в такой среде будет высокая вероятность внутрисубъектной коррупции - в ущерб бенефициарам.

Однако, ввиду компактности структуры МСП возможен прямой контроль таких подструктур, которыми выступают только подструктуры, контактирующие с внешней средой. Так СЕО компаний (топ-менеджмент) или владельцы компании, контролируя лично основные вопросы, связанные со значимыми контрактами, могут минимизировать ущерб от внутрискруктурной коррупции. Поскольку агентам будет слишком рискованно прибегать к ней ввиду сократившейся ΔR_d между владельцем и его подчиненными касательно продукта (контракта). Тогда для принципалов станет невыгодно прибегать к такой коррупции ввиду возросших расходов и увеличенном R_{ca} . В более крупных структурах МСП возможно предоставление права выкупа части уставного капитала или даже пакета акций на основе принципа, схожего с юридической приобретательной давностью (Гражданский кодекс РФ, Статья 234) [19]. При таком рассмотрении имуществом без собственника - будет разница между капиталом компании и капиталом компании увеличенным, за счет действий определенных сотрудников или подразделений. Критерии для реализации такого процесса могут быть выработаны самим субъектом МСП. Возможности такого рода перераспределения прав собственности, вместе с упомянутым ранее авторами исследования внутрифирменным предпринимательством, существенно повышают стойкость к внутрисубъектной коррупции [22]. В стартапах и молодых компаниях перспективных направлений принято заранее учитывать контрактом условия подобного процесса в виде заключения соглашения с сотрудником о предоставлении сотрудникам опционов. Такие соглашения позволяют сотруднику выкупить долю в компании-субъекте МСП только при достижении целевой эффективности своей функции, застраховавав таким образом работодателя. Вдобавок к этому они позволяют совершить такую выкупную операцию по заранее известной цене, застраховавав таким образом сотрудника.

Коррупция избегания встречается реже у субъектов сектора МСП, чем коррупция поощрения или инициативы коррупции поощрения, как в

отношении собственной структуры, так и конкурентов или контрагентов. Обычно подобное взаимодействие происходит по стратегии lose-win, поскольку субъект (например, контрольный орган, получивший взятку), не получит при этом выявленных нарушений в рамках проверки. То есть данный вид коррупции происходит в ущерб основной деятельности агента, в отличие от коррупции поощрения. Так и для принципала ввиду вероятностного характера возможных штрафов, наступление такого рискованного случая, даже с учетом уменьшенных издержек благодаря коррупции избегания - будет проигрышем, а для конкретного агента выигрышем. Возможно использовать это как конкурентное преимущество в случае, если такого взаимодействия придерживается конкурент или контрагент.

Коррупция вознесения сектором МСП напрямую встречается достаточно редко и в основном неразличима с реализацией государственной деятельности. Однако в тех случаях, где определить такую взаимосвязь удастся, возможно выделить два варианта:

1) Локальный агент с верифицируемой властью предлагает возможность такого взаимодействия. В данном случае сотрудничество настолько рискованно, насколько и отказ от него. Разумно уменьшить ΔR_d узнав, как можно полно о конкретной услуге. В том случае, если при прочих равных – она одноразовая, выгоднее согласиться. Если это многократная долгосрочная услуга (происходит чаще всего) в виде, допустим статусной ренты, выгоднее будет сразу отказать. Во-первых, субъект станет менее причастным к такому взаимодействию, во-вторых, есть вероятность, что конкуренты субъекта более высоко оценят такой шанс. Напротив же, если субъект в процессе изменит контракт, поскольку это существенно изменяет R_{ca} , вероятность наступления рискованного случая увеличивается, так как вырастет добавленный в результате взаимодействия фактор $F(R_{ca})$ – вероятность реализации риска категоризации агента.

2) Возникают оппортунистические издержки, вызванные трансляцией на субъект МСП части давления на контрольный орган, чьим-то агентом. В таком случае субъект при возможности прибегнет к коррупции избегания для минимизации издержек, однако вероятность возможности применения такого пути будет напрямую зависеть от целеполагания агента. Если в форме сбора статусной ренты, то контрольный орган согласится на коррупцию избегания и транслирует большую часть профита конечным бенефициарам по цепочке «наверх». Если же целью и было увеличение оппортунистических издержек, то прибегнуть к коррупции избегания для их минимизации не удастся. В обоих случаях для субъекта данное взаимодействие происходит по стратегии lose-lose.

Соответствие экономики и правовой системы, в первую очередь правоприменимость в защите прав собственности и четкое законодательное разграничение снижают факторы предпосылок коррупции. Общество таким образом формирует потребность на открытость институтов и государство её удовлетворяет. Такой контроль влияет на коррупцию, требует усложнения её видов и приводит к вымиранию коррупции низкоорганизованного уровня (бытовую коррупцию – мелкое взяточничество и мздоимство). Высокоорганизованная коррупция должна изобличаться внутренними инсайдерами, так как общество не в состоянии понять глубину того ремесла, в котором происходит сложная коррупционная взаимосвязь. Общество и правовая система должны гарантировать неприкосновенность таких лиц. По аналогии тому, как относятся к разоблачителям государственной тайны, в вопросах того, что не может быть отнесено к государственной тайне. Культура единства общества (общности), гражданственности и государственности общества, воспитания единомышленников идеи общего права субъектного управления процессами в государстве - необходимые условия для зарождения таких инсайдеров и принятия ими верных моральных решений. Предпринимательство играет в этом прямую роль, особенно сектор МСП. Помимо того, что с увеличением занятых в этом секторе увеличивается

средний уровень погруженности граждан в проблему низкоорганизованной коррупции в обществе, происходит и увеличение погруженности граждан-предпринимателей в более структурированную коррупцию. Государству следует стимулировать «выход из тени» для субъектов-участников такого взаимодействия, следует стимулировать общественный контроль за экономическими и правовыми процессами, создавая мотивы для субъектов такого контроля граждан и предпринимателей.

Современная экономическая доктрина Российской Федерации декларирует стратегия экономической безопасности РФ [67]. Первые две цели – «укрепление экономического суверенитета Российской Федерации» и «повышение устойчивости экономики к воздействию внешних и внутренних вызовов и угроз» выделены неспроста, эти цели действительно являются приоритетными относительно прочих. В сущности, экономическая доктрина современной России представляет собой меркантилизм. Оценивать сложившуюся систему необходимо избегая идеологических догм и потакания теории сравнительных преимуществ, которая ведет к бедности стран-последовательности оных [95]. Меркантилизм является естественным развитием бартерного обмена, который развивается с ослаблением национальной валюты как продукта государства. Как уже отмечалось во 2-й главе, если ΔR_d для субъектов становится велика (если один субъект обменивает деньги (продукт), то риск определения напрямую зависит от реальной стоимости денег), то оценка целесообразности обмена происходит с учетом меновой стоимости субъективной полезности в отрыве от рынка. Так по мере ослабления национальной валюты субъекты заменяют её другой валютой (находят новый продукт меры), если её в обращении недостаточно - переходят на бартерный обмен ввиду большей совокупной полезности. Доля бартерного обмена постепенно увеличивалась с 1960 года пока не достигла своего предела в 1998 году [59]. Поэтому современную Российскую экономическую доктрину не следует расценивать как шаг назад — это объективный шаг вперед от бартера. После распада СССР необходимо было

выбрать экономическую стратегию, учитывающую интересы общества - всех граждан, так или иначе формирующих власть. Если придерживаться концепции преимущественно самостоятельного распада советского союза, следуя логики определения несамостоятельности субъекта в том случае, если он не может предвидеть возникнувшее влияние извне на свои действия. Так С. Ю. Глазьев отмечает «Советский социализм **рухнул** потому, что сложившаяся в нем институциональная система не была достаточно гибкой, чтобы обеспечить своевременное перераспределение ресурсов из устаревших производственно-технических систем в новые, более эффективные.» [17]. Для организации ускорения накопления капитала после распада было необходимо выбрать новую форму экономической доктрины: так из путей развития бартера взамен меркантилизма, был выбран принцип свободной торговли, хотя и самими реформаторами такой выбор оценивался как один из самых рискованных [34]. Избегая оценки корректности такого выбора, можно констатировать, что намеченный путь должен был привести молодую экономику России из экономики бартерного обмена в свободный рынок развитой конкуренции. История показала какой оказалась страна в этом рынке - неготовой: уровень управления финансовыми потоками был низким, как и уровень производства, большинство базовых продуктов страна отдавала по «рыночным» ценам, не формируя ощутимой доли добавочной стоимости. Экономика не позволяла без механизмов перераспределения, сформированных плановым распределением, перераспределять ресурсы в продукты пионерного сектора, происходила деградация технологий. Гражданские институты не соответствовали требованиям мирового сообщества, а попытки быстро и точно сформировать «центры компетенций» провалились в массовом сознании. Граждане не увидели в рыночной парадигме способа достижения справедливости в распределении ресурсов в обществе. Отмена прямых выборов губернаторов – являлась шагом к автократии и стала прямым следствием реагирования на полную неконтролируемость бардака происходящего в регионах, при этом

федеральный центр при любой достаточно ответственной задаче был готов обратно делегировать в регионы большинство полномочий (как и происходило в пандемию COVID-19), то есть централизация власти сама по себе не была целью, только организация контроля ресурсных потоков. Уровень коррупционной организованности оставался крайне неструктурированным и слабо профессиональным относительно мирового. Цитируя Нинциеву Г. В: «Под флагом рыночных реформ, которым так жарко поклонялись реформаторы первого призыва, происходил массовый грабеж населения, дискредитировавший саму идею свободного рынка, который в своем нынешнем виде не только не выводит страну в разряд передовых, но, наоборот превращает её из относительно развитой в научно-техническом отношении в отсталую, так как не создает собственную базу для экономического роста на рыночных принципах.» [66]. В таком положении представители правящей элиты России достаточно быстро смогли понять, что на равных правах даже их личный капитал интегрировать в международную систему распределения ресурсов мировое сообщество не будет, и, что, нажившись на своих соотечественниках они стали им не только чужими, но и - ковенантами международной элиты. Попытки перераспределения капиталов таким образом, чтобы оказывать влияние на международные процессы пресекались. И даже при справедливом и равноправном отношении к представителям предпринимательства России за рубежом, они в большинстве случаев не могли предложить качественно новых решений, так как уровень предпринимательских компетенций был классово ниже. Подобная ситуация вызвала необходимость приумножения капитала как частных лиц, так и государства методами с известной полезностью и эффективностью, в основном оппортунистическими – сначала внутри страны, затем и за её пределами. Масштабирование такого подхода привело к критическому случаю, после которого произошло торговое эмбарго Минфина США («Санкции» Минфина США), хотя подобная практика и противоречит регламенту ВТО и не является санкциями, ввиду отсутствия резолюции ООН.

Важно выделить не одиночество России в этом вопросе, так как в СМИ и по самой структуре «ответных санкций» государства создается впечатление: национальная элита, что она является и международной элитой, но в действительности её не приняли и она стала пренебрегать международными нормами и действовать по принципу знакомому принципу «око за око», или в данном случае «обида за обиду». К сожалению, бесструктурность, непоследовательность и скрытость мотивации действий правительства России действительно не вызывает понимания действий в массовом общественном сознании (как обсуждение обязательных QR кодов, носящее «отписной» и уведомительный характер от Государственной думы, и соответственно приведшее к протестам разного уровня). Однако выбор именно политики протекционизма и доктрины меркантилизма носит системный и структурный характер. Такой «архаичный» и деструктивный для международной экономики метод применяет даже развитая экономика США [76]. И хотя научным сообществом Америки такой подход в качестве оптимального не принимается, тем не менее тренд задан и многие страны, отвечающие мера за меру, и многие воспринявшие сложившиеся риски как угрозу, поступают в соответствии с такой же политикой и будут поступать так же в будущем. Происходит регионализация экономик и внутри таких регионов действует парадигма свободного рынка, а внешне – меркантилизм. Причем изменилось только открытость и скорость этого процесса, регионализация экономики Евросоюза была еще до вступления России в ВТО, но только скрытыми путями – обязательной сертификацией по европейским стандартам Российской продукции (чья система качества отстает и по сей день по доминирующему количеству номенклатур), требованиями соответствия самих организаций регламентам и правилам Евросоюза, приоритетностью правоприменения зоны Евросоюза над страной поставщика/изготовителя/потребителя (особенно в сфере защиты прав потребителей). Поэтому Россия не спонтанно, а закономерно выбрала переориентацию на меркантилизм ответом на современные вызовы. Таким

образом, признав отсталость экономики страны не только как разработанности ресурсной базы, но и управленческих методов и самой модели экономики, был выбран путь на минимизацию последствий голландской болезни для России и высокую степень государственного контроля в экономике для увеличения национального суверенитета экономики. Так, например, был пересмотрен подход к утилизации попутного нефтяного газа (ПНГ) при добыче нефти в соответствии с рекомендациями научного и мирового сообщества [71][87]: когенерация стала применяться там, где переработать крайне затруднительно, а в остальных случаях стала развиваться переработка и газ перестали «попусту выбрасывать» путем сжигания в атмосферу, таким образом частично нивелировав последствия диспропорции в росте предложений факторов производства по Теореме Рыбчинского исключительно мерами государственного влияния на отрасль.

Следует признать, что меркантилизм как переходный этап не является устаревшим или неэффективным решением по своей сути, так отмечает и Кузнецов Ю. А [53]. Однако при этом в меркантилизме эффективность расходования государственных средств выходит на передний план, чтобы государственная экономическая стратегия не превратилась в басню о пчёлах, Бернарда де Мандевиля.

Ввиду такой значимости эффективности расходов повышается значимость коррупции, подробно рассмотренной в главе 2. Коррупция естественна для всех стран с несбалансированно распределенной собственностью, в том числе и для России на протяжении всей её истории [61]. При ориентации экономики государства на крупный сектор, национальные ТНК и госкорпорации, в первую очередь следует бороться с коррупцией поощрения, так как она помогает растаскивать сконцентрированные в крупных и государственных руках ресурсы. При ориентации экономики государства на сектор МСП и высоко диверсифицированный средний и крупный сектор (в том числе и крупный бизнес, исключая национальных чемпионов и монополии), в первую очередь следует бороться с коррупцией

избегания, так как она помогает не отдавать государству децентрализованные во множестве субъектов ресурсы. И абсолютно всегда государство и даже реальная власть должна бороться с коррупцией возвышения, поскольку каждая такая транзакция является риском не для конкретного представителя власти, а для всей власти как структуры и в итоге за очередного полковника-миллиардера выстроившего структуру сбора ренты с вверенной ему отрасли, возможно, ответит даже сам автократ [44].

Вызовы и цели перед предпринимательством и государством в аспекте действующей экономической доктрины России сформированы двумя ключевыми рисками: недостаточно эффективным производством национальных продуктов даже в политике протекционизма, а также количественный и качественный рост коррупции. Принятие таких рисков формирует перед государством, обществом и гражданами следующие цели, описанные в исследовании: экономическо-политические и экономическо-общественные.

1. Цели экономическо-политические.

Необходимо использовать текущие рыночные возможности, заключающиеся в: перманентном росте сферы услуг и формировании мета-интерфейсов – как следствие битвы за досуг [102], растущей коммодизации (с англ. commoditization) продуктов – ускорения движения продуктов из пионерного сектора в базовый и применении стратегии «двойного сокращения» большинством мировых производителей [9].

Использование стратегии «двойного сокращения» в собственных целях:

- Во-первых, за счет снижения разницы качества ведущих зарубежных высокотехнологичных продуктов и отечественных.
- Во-вторых, путем обратного процесса увеличения надежности до приемлемого уровня вероятности безотказной работы как элементов, так и готовых изделий, исходя из покупательской способности внутреннего рынка страны.

Использование роста коммодизации продуктов:

Производство качественного сырья и микроэлементной базы ввиду меньших издержек на НИОКР, труд и налоговое обеспечение. Государство обязано сконцентрировать усилия на субсидировании и предоставлении налоговых льгот не бесформенного «импортозамещения», выраженного в продуктах с российской отверточной сборкой и 90–95% элементной базы производства в других странах, например в Китае. Именно микроэлементная база, качественные базовые изделия (заготовки) из стали, меди, стекловолокна, сельскохозяйственных продуктов – вот основной сектор для роста национальной стабильности и экономического суверенитета, упоминаемого в стратегии 2030. Малое и среднее предпринимательство – это основные субъекты производители качественных продуктов такой значимости, крупный бизнес просто не разбирается в качестве элементной базы настолько глубоко, ему нужен объем и поэтому проще договориться о поставках из-за рубежа или внутреннем рынке, минимизируя риски R_{coi} . В свою очередь, микробизнес просто не сможет инвестировать в такой процесс достаточные средства и обеспечить эффективное производство (обычно две или три смены). Несмотря на очевидное преимущество – почти полное отсутствие конкуренции, существует серьезная проблема - отсутствие в России устойчивого спроса, так, многие изготовители первичных пиломатериалов или стальных листов – представители сектора МСП - ориентированы практически исключительно на экспорт, как отмечает Р. С. Гринберг [25]. Второй по значимости проблемой выступает недоступность средств получения кредитов на оборудование и оборотные средства на конкурентных и честных условиях [21]. Этих двух составляющих уже хватает для того, чтобы без государственной поддержки сектор не мог использовать сложившуюся тенденцию хоть в сколько-нибудь значимом масштабе. Даже без учета коррупции – это не выгодно.

Использование перманентного роста сферы услуг:

Перманентный рост сферы услуг (сервизация экономики) в современном (информационном-постиндустриальном-новотехнореволюционном) обществе компенсирует делегирование исключительно производственной функции на автоматические системы и роботов [11]. Значимая часть этого сектора – это субъекты МСП. Необходима адаптация стратегии развития сектора МСП под современные требования. В большинстве случаев сектору не хватает не точечной финансовой помощи, а общей финансовой доступности. Так и помощи в организации структур СРО или профессиональных организаций, вырабатывающих системы лицензирования на добровольной основе самими субъектами как по федеральным, так и по региональным стандартам. Для самих субъектов МСП рост сферы услуг порождает одновременно и возможности, в первую очередь - увеличение объема их рынка, и угрозы в виде все большей монополизации сферы крупными представителями. Кастомизация продуктов – основной выход избегания таких угроз и реализации возможностей для предпринимателей. За счет предела масштабируемости она снимает риски, связанные с крупным бизнесом, а за счет увеличения добавочной стоимости (в форме интеллектуального капитала, допустим, собственных стандартов и традиций обслуживания в заведении) формирует возможности увеличивать маржинальность продуктов и лояльность клиентов. Главной ценностью в таком случае становятся клиенты и данные об их предпочтениях.

Значимый пласт с долгосрочной перспективой открывает для России - Арктика [74] [54]. Однако, несмотря на географическую приближенность этого региона, необходимо проявить необычную для государства организованность и системность в использовании таких преимуществ: необходимо стимулировать развитие зоны, развитие граждан – жителей этой зоны, разнообразия и многообразия экономических субъектов, а так же помощи в адаптации к региональной особенности деятельности (в том числе и климатической) [55]. В противном случае произойдет «хотели как лучше, а получилось как всегда», и весь дайвер роста целой зоны ограничится

нефтегазовыми перспективами и развитием коммерческой логистики. К сожалению, Соловьев А. И. отмечает именно такой подход [90].

Использование мета-интерфейсов:

В «экономике досуга» основным социальным вызовом является то, что помимо времени, за которое идет борьба среди компаний - разработчиков интерфейсов, создавая модели прогнозов и инструменты управления, является так же и то, что передаваемые во время этого досуга данные принципиально разного качества. Помимо внутрисубъектной (страны) кастовой классификации таких данных существует также и глобальная классификация, использующая известные метрики, допустим ВВП на душу населения. Помимо борьбы за конечного пользователя и его досуг происходит борьба за государство (общество) и сами субъекты экономики, за их досуг и даже за их прямое рабочее время, но в данном исследовании подробно борьба интерфейсов – как видоизменение совокупности правил взаимодействия отдельных систем, не рассматривается. Помимо вышеперечисленного необходима поддержка государства в интеграции и разработке национальных интерфейсов. Из-за открытости цифрового пространства и большей привлекательности развитых стран (как более платежеспособных клиентов), субъектам МСП, даже находящимся в России, выгоднее разрабатывать интерфейсы для иностранных компаний и потом (а чаще всего одновременно) продавать и продвигать их российским компаниям. Помимо того, что такой формат взаимодействия для компании безопаснее (безопасность капитала рассмотрена в главе 3.2.), он позволяет еще и уйти от ряда налоговых ограничений. Такая интеграция не должна быть насильственной, напротив, для государства будет выгоднее обладать более развитыми интерфейсами даже в ущерб налоговым сборам, которые на отрасль разработки продвижения программного обеспечения по старым лекалам навязывает правительство. Парадигма прогибиционизма и пошлин вписывается в меркантилизм, однако в цифровой среде барьеры зачастую иллюзорны и намного более тонкие, чем в реальном секторе. Представить абсурдность, допустим, отключения

интернета в ночные часы для нивелирования конкурентных преимуществ национального рынка для трансатлантических заказчиков, сегодня трудно, но в сущности – это просто квинтэссенция развития сегодняшнего подхода.

Важным общим элементом общественно-политических целей является разумный подход к доступности средств внутренней экономики для субъектов и управлении денежно-кредитной политикой государства [0]. Центральный банк РФ не должен быть заиклен на цели по инфляции в ущерб экономическому развитию, государство и рубль вполне пережили бы и 6% инфляционный таргет. При этом ресурсы затрачиваемые на снижение каждого последующего процентного пункта прогнозируемой инфляции все выше, и каждый пункт дается все сложнее и болезненнее для экономики. Догматичное следование цели по инфляции приводит к тому, что предприятия, даже отечественные, уходят в ликвидные инструменты и потом сохраняют их за рубежом, сворачивая инвестиции до лучшего этапа экономики [16]. Однако необходимо отметить, что стерилизация денег через ФНБ, их складирование в «копилку», а также попытки снизить риск определения R_d обществом основного количественного продукта государства – денег, не является излишеством или негативным эффектом работы Центрального банка РФ, это просто естественная его основная функция. Поэтому поддерживая социальную направленность предлагаемых вольным экономическим обществом (ВОИ) в своем письме инициатив и призывов нового омбудсмена предпринимателей [68], авторы исследования не согласны с самим концептом предлагаемого метода. Вопрос даже не в том, что банки и прочие посредники в итоге присвоят себе большую часть средств, направленных на социальные цели: если это плата за социальную справедливость, то это меньшая проблема. Концептуальная проблематика состоит в том, что вместо функции казначея на Центральный банк РФ предлагается возложить функцию операционного управления экономикой. Во-первых, исходя из предложенной инициативы непонятно каким образом будут распределяться такие средства? Поскольку использовать алгоритмы Минэкономразвития России довольно странно, раз

его функции развития экономики должен перекрывать Центральный банк РФ, значит текущие методики недостаточно эффективны. Кто в итоге возьмет реальную ответственность за эффективность таких методик? В лучшем случае это будет вновь Минэкономразвития России, в худшем никто. Во-вторых, ЦБ РФ эффективно справляется со своими задачами, но нет абсолютно никакой гарантии, что такой же высокий уровень исполнения будет при обеспечении исполнения Минфином таких расходных задач. Исходя из вложенности активов и прогнозирования волатильности их стоимости, а также структуры самих объемов таких активов, резонно предположить, что даже само заявление Центрального банка РФ или Правительства РФ о том, что они планируют направить какие-то активы в реальный сектор, увеличит волатильность. Не говоря уже о том, что очень безопасно говорить сколько в копилке средств, когда они остаются в копилке, а реальные попытки извлечь из ФНБ хотя бы 10% приведут к непрогнозируемому падению стоимости всего портфеля, которое будет значимо весомее 10%. Такая же ситуация произойдет, если поступить чуть хитрее и просто отчислять туда меньший уровень средств, так как рынок все равно воспримет такой сигнал, но с задержкой. Причем, как уже описывалось во второй главе в упоминаниях о работах Хаймана Мински – спекулянты отреагируют на это первыми, а сам регулятор совершенно точно – последним.

Предлагаемый авторами исследования подход решения этого вопроса состоит в стимулировании в целом и ограничения в частном, взамен существующему принципу ограничения в целом и стимуляции в частном. Более гибкая ДКП дает возможности стимулирования частного, используя посредника – выстроенную систему распределения средств. Взамен этого предлагается стимулировать среду, общую для всех, а не для совокупности частных. Так качественные дороги, которых местами так не хватает, могут существенно увеличить скорость трафика и положительно сказаться на издержках предпринимательской деятельности. Напротив же, мягкий инструментарий ДКП позволит им просто дешевле стоять в пробках. Помимо

стимуляции в целом, обязательно необходимо и ограничение в частном. Подобно запрету громкоговорителей на домах, навязчивой наружной рекламы и прочего, вместе с выделением на это средств, рынок для субъектов и для граждан стал чище и яснее, найти действительно оптимальное предложение стало проще. Такая инфраструктурная доступность, в первую очередь физической и информационной инфраструктуры (качественных данных и «осязаемых» интерфейсов, а не доступности 5G сетей и новых поколений IoT технологий, например удобное нахождение деклараций соответствия для избегания покупателем обмана неблагонадежным продавцом контрафакта [97], позволит действительно сократить существенно значимые издержки как граждан, так и субъектов МСП, сокращая тем самым R_{coi} . При этом ограничение в частном позволит как обществу, так и субъектам предпринимательства корректнее формировать риск категоризации R_{ci} , и проще, быстрее и дешевле определять предлагаемые продукты (уменьшение ΔR_{di}). Ограничение в общем, напротив – только усугубит ситуацию. Так, с ростом централизации обработки данных, например налоговая служба определенно сможет собирать больше налогов, используя прескриптивные модели анализа больших данных и ограничивая или маркируя все операции свыше определенных сумм. Однако в долгосрочной перспективе улучшит ли это уровень жизни граждан, состояние экономического роста и выведет ли экономику России из стагнации? Нет, даже если эти средства будут направлены как бюджетные стимулы напрямую гражданам, так как рядовые граждане будут предпоследними перед регулятором, кто адаптируется к такой системе для максимизации собственной выгоды. В предлагаемом подходе (ограничения в частном и стимулировании в целом) основной буксующий элемент – это не Центральный банк РФ, а конкретные органы исполнительной власти, зачастую региональной исполнительной власти.

Необходимо отметить, что предлагаемый подход не радикален – он не исключает точечной регуляции ДКП или субсидий конкретным субъектам, он

определяет приоритетность или соотношение между методиками регулирования (ограничения и стимуляции) в общем и целом. Механизм схож с критериями критериям подобия из физики, характеризую отношения регулирования (частое-целое / стимулирование-ограничение).

2. Цели экономическо-общественные.

Борьба с коррупцией только методами ужесточения контроля не является значимым способом достижения экономической эффективности ввиду достаточно быстрого достижения оптимального уровня коррупции [94]. Дальнейшее снижение коррупции методами государственного регулирования будет приводить к увеличению издержек и, как следствие, неэффективности по Парето. Попытки вовлечь несформированное гражданское общество в обязанности гражданского общества в разное время приводили как к простой фиктивности такой деятельности, так и к доноситеству, клеветничеству, самосудным бойкотам и культуре отмен. По мнению Межуева В. М нет даже консенсусного определения формы гражданского общества [49]. В данном случае пассивность общества России идет на пользу, так как часть общества (большая) просто игнорирует борьбу государства с коррупцией. Такая позиция более прагматичная и со временем к ней приходит все большее количество граждан. В то же время общая усталость граждан от коррупции и неэффективности распределения государственных средств растет. Для развития гражданского общества необходимо развитие общности. Развитие общности происходит путем совместного преодоления препятствий, даже просто решая конкретные проблемы с общественной значимостью и ведя пресловутый «диалог с гражданами», можно на локальном, региональном и федеральном уровне консолидировать и направлять активных и активно-пассивных граждан, тогда пассивные просто переймут эту модель. У местных органов исполнительной власти нет заинтересованности в реальном диалоге по таким вопросам – это для них прямое снижение прибыли, и лишь вероятностное снижение рисков. Но федеральные ведомства и федеральные

службы могли бы выстроить такой диалог с обществом, однако такой задачи у них не стоит.

Анализ гражданского аспекта экономики современной России позволяет сформировать тезис - неготовность современной России к чистому институционализму гражданского общества. Можно выделить раскрывающим понимание еще одну цитату с прошедшего в 2006 году (15 лет назад) круглого стола: «Мы перешли к конституционному правовому строю, но культурно мы к этому никак не готовы, считает Межуев Вадим Михайлович. - У нас не сложились культура, стиль поведения, манера поведения, которые бы позволили этими правами пользоваться. Мы не пользуемся ими и даже не хотим пользоваться. С точки зрения конституционного строя, мы уже вошли в гражданское состояние, а с точки зрения культуры – нет, мы патриархальны» [49]. Таким образом необходим цивилизованный – соответствующий духу времени подход к развитию институтов, в том числе и гражданского общества. Ключевая проблема гражданского общества России – отсутствие эпохи просветительства. Если учитывать, что частная собственность зародилась с небольшой временной разницей с Европой, а в соответствии с концепцией Ж. Ж. Руссо – именно частная собственность предопределила такой формат общества [83][20]. То влияние (иго) великой орды на Русь, хоть и позволило спасти Христианство и укрепится Московскому княжеству и механизмам централизованного управления территориями как отмечали Г. В. Вернадский, Н. М. Карамзин, В. О. Ключевский и Л. Н. Гумилёв, но и отняло не только развитость технологий из-за концентрации на натуральном хозяйстве ради формирования дани, но также и сам стимул к междоусобному примирению.

Вызовы и цели перед предпринимательством и обществом для формирования гражданского общества в современной России обусловлены двумя ключевыми рисками формирования гражданского общества России – это демография и заблуждения (самообман).

А) **Демография** [3][2]. Из-за сложившейся демографической ситуации России как цивилизации может не хватить времени для прохождения пути

просвещения - мы растворимся среди конкурентов, что сегодня и происходит исходя из уровня невозвратного миграционного оттока высококомпетентных кадров и возвратного притока малообразованных. Для гражданина пространство для освоения навыков члена гражданского общества находится в рамках международной системы разделения труда в таком случае.

Б) Заблуждения и самообман. Заблуждения, обман, самообман и пропаганда не позволят России пройти по пути этой эпохи (просвещения), потому что общество будет идти не вперед по ней, а назад и в конце концов такое общество уже не спасет любая форма правления или организации экономики, русская цивилизация – будет обречена. Дух народа Вольтера, описанный в труде "Опыт о нравах и духе народов" ("Essai sur les moeurs et l'esprit des nations", изд. 1756) [30], Дух России – должен формировать безусловный [43] категорический императив [42].

Таким образом требуемая общественная персонализация категорического императива побуждает к стимуляции формирования гражданского общества. Формирование такого положения обеспечивает предпринимательству, особенно малым и микропредприятиям, гибридной форме предпринимательства (ИП и самозанятые) и внутрисубъектной реализации предпринимательской инициативы – внутрифирменному предпринимательству, субстанциональную роль в развитии России и в будущем государства. Данная позиция подтверждается результатами исследований [22].

Коррупция разнонаправлена с развитием гражданского общества [61]. Самую большую угрозу как для МСП, так и для государственности создает коррупция возвышения, выстраиваясь в хитросплетенные коррупционные сети и формирующая замкнутый контур круговой поруки среди высших должностных лиц.

Глава 3 Влияние системы предпринимательских рисков на формирование и развитие экономической системы Российской Федерации

3.1. Взаимосвязь системы предпринимательских рисков и прямых иностранных инвестиций.

Надежды экономистов-западников на увеличение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) за счет увеличения открытости рынка России для международного бизнеса и бизнесменов, в сущности, признаны провальными ввиду фиктивности инвестиций [76]. Предугадать данный факт можно было сразу после мирового финансового кризиса 2008 года, однако последующий послекризисный рост вплоть до нового кризиса 2013–2014 года не позволил однозначно спрогнозировать провальность этих ожиданий ввиду падения прямых иностранных инвестиций во всем мире после кризиса 2008 года, и как следствие схожей ситуации для множества стран. Несмотря на положительную динамику изменений в 2016 году наперекор общемировому тренду основная проблема усугублялась – мы выбивались из мирового пути развития (рисунок 3.1).

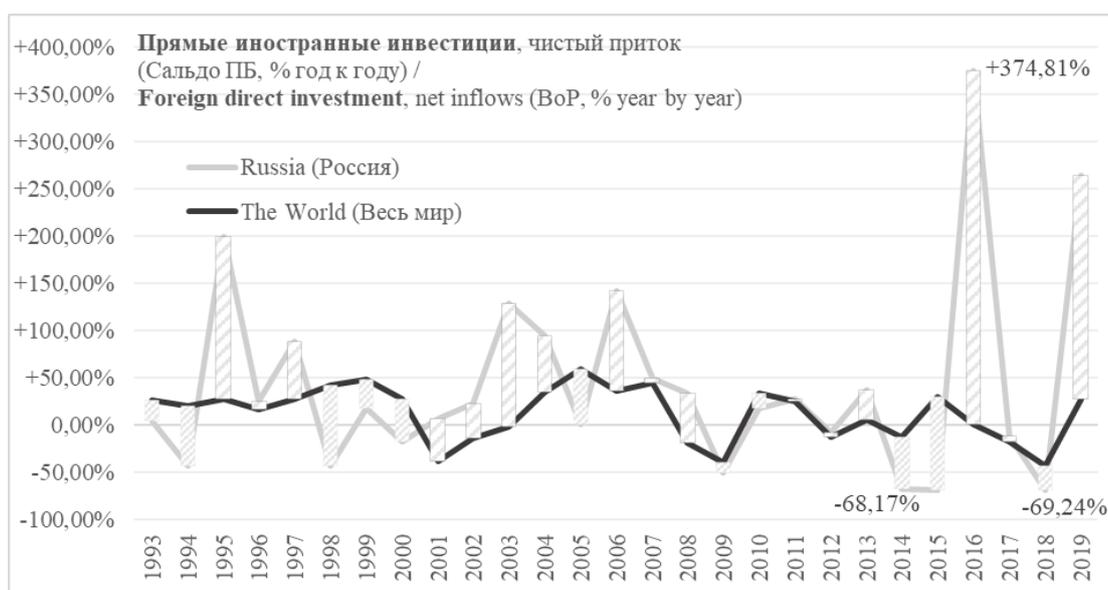


Рисунок 3.1 – Прямые иностранные инвестиции, чистый приток (Сальдо платежного баланса, разница % год к году) Россия и Мир. С 1993 года по 2019 год (Источник – Всемирный Банк [109]).

На рисунке 3.1 показано, что дельта между относительными приращениями или убываниями объемов прямых иностранных инвестиций России и мира возрастает, обгоняя даже значения 1995 года. То есть возрастает уровень изоляции от общемировой динамики развития. В соответствии с гистограммой прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию (рисунок 3.1) в ближайшей перспективе нами недостижим ни уровень инвестиций докризисного периода, ни динамика тренда, ни сопоставимость в реальной стоимости денег тем более.



Рисунок 3.2 – Прямые инвестиции Российской Федерации по институциональным секторам экономики (в Россию), млн долларов США. с I квартала 1994 года по III квартал 2021 года, поквартально (Источник - Банк России)

Большая часть значимого подъема 2016 года была нивелирована уже в 2017–2018 годах, то есть еще до пандемии. Необходимо отметить, что часть роста остается обеспеченной косвенными факторами (дешевизной иностранных займов, инфляцией доллара, кратковременным спекулятивным интересом, общим экономическим ростом, увеличением оттока капитала и прочее).

Это наглядно видно при наблюдении схожего общего валового роста показателей внутри кризисных и докризисных периодов в гистограмме прямых иностранных инвестиций из России (рисунок 3.3). По среднегодовой динамике изменения объемов прямых иностранных инвестиций за границу и в Россию год к году схожи, исключая выброс 2016 года, то есть оба подвержены общему фактору влияния.



Рисунок 3.3 – Прямые инвестиции Российской Федерации по институциональным секторам экономики (за границу), млн долларов США с I квартала 1994 года по III квартал 2021 года, поквартально (Источник - Банк России)

Таким образом, количественно инвестиции не растут в последние шесть-семь лет. Корректнее, конечно, называть показатели ПИИ реинвестициями, а не инвестициями ввиду того, что по разным оценкам – это деньги нашей же страны в различном соотношении, которые инвестируют в Россию, предварительно выведя их с её же экономической зоны. Такое соотношение удручающе: офшорные возвратные инвестиции являются подавляющим большинством. Так, на 01.07.2021 года по данным Центрального банка РФ [38] накопленные прямые иностранные инвестиции по региону Западной Европы за всю историю наблюдений состояли на 64,55% из инвестиций таких

излюбленных русским бизнесом офшорных оазисов как Лихтенштейн, Люксембург, Нидерланды и Швейцария. При этом Западная Европа - второй по значимости регион накопленных прямых инвестиций в Россию после Южной Европы (рисунок 3.4).

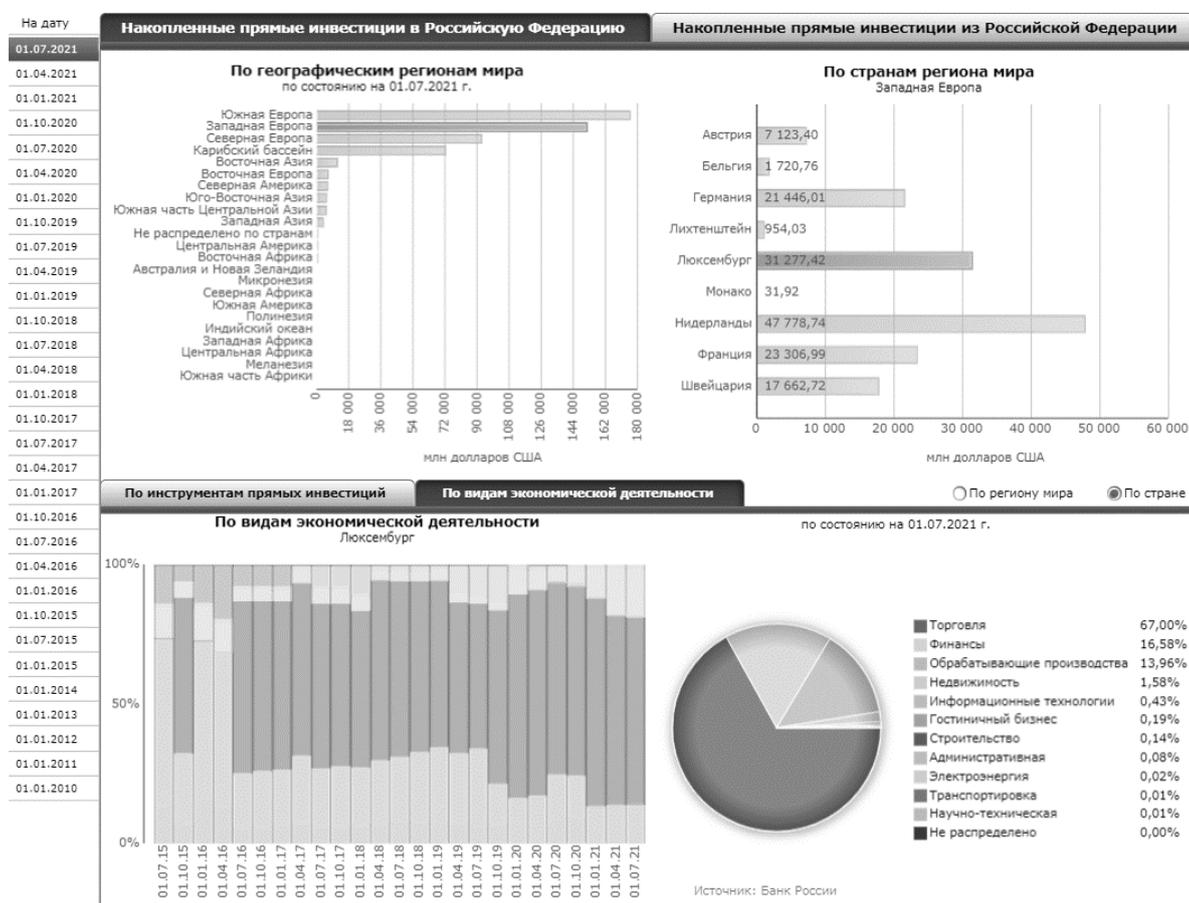


Рисунок 3.4 – Накопленные прямые инвестиции в Российскую Федерацию (фрагмент представления актуальных статистических данных – Западная Европа). Данные с 01.01.2010 года по 01.07.2021 года (Источник – Центральный Банк РФ)

Кипр по данным того же источника в доле накопленных инвестиций Южной Европы в Россию до сих пор составляет более 95%, при этом из России по схожему показателю - более 90%. Последние изменения 2020 года, отраженные в «Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в отношении налогов на доходы и капитал» [89], безусловно скажутся на снижении со временем обоих показателей, но вряд ли смогут привлечь

уводимый в этот офшор капитал в сторону имитационных офшорных зон в России, всё же одним из факторов офшора является международная открытость. По мнению автора исследования, скорее всего эти средства переместятся в Карибский Бассейн, они менее популярны, чем другие представители офшорных зон Карибского бассейна, такие как Багамы и Бермуды. Во-вторых, Британские Виргинские Острова используются более компетентными финансовыми управленцами с высоким уровнем диверсификации инвестиций, в отличие от вышеупомянутых представителей, где доля инвестиций в добычу полезных ископаемых составляет 99,62% для Багам и 99,89% для Бермуд (рисунок 3.5).

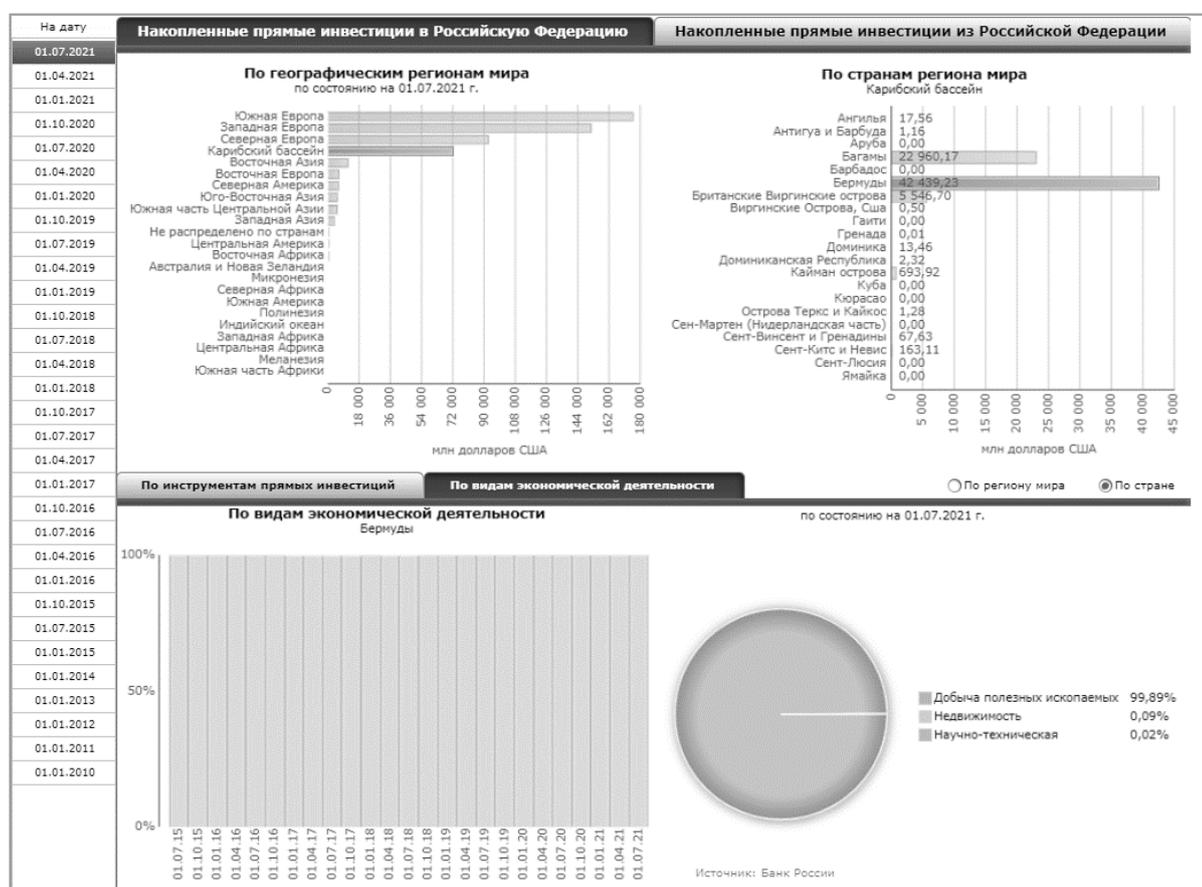


Рисунок 3.5 – Накопленные прямые инвестиции в Российскую Федерацию. Фрагмент представления актуальных статистических данных – Карибский бассейн. Данные с 01.01.2010 г. по 01.07.2021 г. (Источник - Банк России)

Проанализировав рисунок 3.5, можно сделать вывод, что качественно прямые иностранные инвестиции за последние семь лет изменяются, но незначительно:

- Сегментация секторов реинвестиции меняется: ослабевает тренд добычи, финансовых институтов и тренд недвижимости, растет тренд увеличения доли торговли, обрабатывающих производств и информационных технологий. Это обусловлено мировым инвестиционным трендом, связанным с перераспределением маржи в цепочках добавленной стоимости в эти отрасли. Серьезного качественного скачка в этом нет.
- Уровень возвратности утекающих за рубеж средств остается достаточно низким, сальдо операций платежного баланса остается положительным с неуверенным трендом в рост (рисунок 3.6), иными словами: отдает денег Россия все еще больше, чем получает обратно, даже при условии суммирования с реальными инвестициями, не связанными с прямыми инвестициями за рубеж.



Рисунок 3.6 – Прямые инвестиции Российской Федерации по институциональным секторам экономики (сальдо операций платежного баланса), млн долларов США. с I квартала 1994 года по III квартал 2021 года, поквартально (Источник - Банк России)

- Доля инвестиций со стороны технологически развитых стран, таких как США, Канада, Сингапур, Япония и так далее остается крайне низкой, что не позволяет перенимать технологии у этих стран даже в той доле прямых иностранных инвестиций, которые являются реальными

инвестициями других стран. Количество компаний развитых стран, имеющих полноценное, а не номинальное представительство в России, с растущими инвестициями и управляющими партнерами – гражданами России, крайне низко и в основном касается сферы ИТ технологий, добычи ископаемых и финансов, где Россия и так одна из ведущих технологических стран.

- Уровень регионализации качественно также стагнирует и даже склонен к централизации. Так, на Москву приходится уже более 50% всех прямых иностранных инвестиций, привлекаемых Россией. Поэтому, к сожалению, не приходится рассчитывать на то, что инвестиции с более высокомаржинальных отраслей перейдут на более низкие с увеличением емкости рынка и за счет эффекта масштаба, так как покупательская способность и емкость рынка Москвы и так самая большая в стране. Для того, чтобы увеличивались инвестиции, должен снижаться риск для предпринимателей, которые могли бы выступить инвесторами. В основном для этого рассматривается увеличение открытости судебно-правовой системы, уменьшение уровня административного давления на бизнес и прочее (например, параметры рассматриваемые GEM Global Entrepreneurship Monitor), поскольку такие меры должны снижать риски возникновения оппортунистических издержек или увеличения издержек согласования, однако это повлияет только на количественные меры ценностей, то есть на стоимость продуктов (товаров и услуг), а значит спрос будет падать пропорционально вынужденному увеличению стоимости, но при этом для некоторых групп продуктов все равно останется некий несжимаемый спрос, что формирует минимальный уровень окупаемости, и инвестиции по этим направлениям привлекались бы с объективным ростом несжимаемого спроса.

Например, статусные продукты люкс брендов, базовые продукты в виде стройматериалов или первичных энергоносителей (газ, уголь). Несжимаемый спрос статусных продуктов рос бы с увеличением доступности брендов, а базовых - с ростом количества цепочек добавленной стоимости, требующих данный базовый продукт. Но этого не происходит и связано это не с емкостью

российского рынка и уровнем покупательской способности у клиентов этого сегмента ввиду того, что в данном случае клиенты, формирующие несжимаемый спрос, готовы приобретать продукты по указанной цене, ввиду высокой потребности в базовом продукте (газ, уголь) или по цене даже выше иностранных предложений (статусные продукты). Отсутствие роста прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и даже их сокращение скорее связано с тем, что риск увеличивается даже при готовности государства компенсировать количественные риски или гарантировать особую среду для таких инвестиций, так как все равно растет качественный риск – Риск определения (R_d). Связан такой риск с корректностью определения продукта обоими сторонами, в частности для инвестора существует несколько сторон такого определения (на рисунке 2.4):

- Потребители (клиенты) - R_{d2} ;
- Поставщики (партнеры) - R_{d3} ;
- Общество (государство) - R_{d4} ;
- Международное сообщество (государства) - не представлен.

Обзор геополитической ситуации не являлся темой моего научного исследования, однако, в связи с происходящими событиями следует отметить, что риск определения в настоящее время усиливается в связи с так называемой политикой «отмены», организуемой мировым сообществом в отношении экономики России. Каким образом российская экономика будет этому противостоять, какими средствами должны быть мобилизованы все ресурсы, в том числе управленческие и экономические, интеллектуальные и технологические, каким образом идентифицировать, ранжировать и управлять системой предпринимательских рисков - постараемся разобраться в этой проблеме в следующих параграфах.

3.2. Моделирование системы рисков и формирование механизма идентификации рисков участниками экономической системы

Для более прозрачной идентификации предпринимательских рисков всеми участниками экономических отношений следует предложить некую систему предпринимательских рисков, и сформировать механизм идентификации рисков всеми участниками экономической системы.

Начнем с **риска определения продукта потребителями (клиентами)**. Снизить риск определения продукта потребителями-клиентами (R_{d2}) предпринимателем возможно известными методами маркетинговых исследований, фокус-группами, опросами и прочим. Таким образом определив каким как потребители знают ваш продукт, а после этого проведя маркетинговые мероприятия, чтобы увеличить их знания и понимание вашего продукта, можно снизить тем самым риск (R_{d2}). Естественно, при этом может возникать недальновидная ситуация скрытых действий и сокрытия информации, так как после маркетинговых исследований R_{d1} уменьшится, а при проведении маркетинговых мероприятий опять увеличится. Однако, это не доминирующий подход «обмана потребителя», где часть свойств продукта заведомо скрывается.

Основной подход заключается в стратегии win-win: уменьшении (ΔR_{di}), и тем самым сокращении издержек как на маркетинг в будущем, так и увеличении оборота и спроса на товар. Только в редком количестве отраслей предпочитают повышение отпускной цены при сохранении спроса, так как это ограничивает рост предложения, а значит и последующих инвестиций и развития субъекта.

При этом, как уже упоминалось выше, на практике (ΔR_{di}) невозможно снизить до нуля, в отличие от риска определения спроса на товар из теории маркетинга. Так как даже при выполнении всех условий определенного субъектом способа удовлетворения нужды (потребности именно в продукте субъекта) и полном контроле над спросом с точки зрения маркетинга

(обладании «идеальным товаром» [47]), сделка может не состояться. Как и происходило в Индии в бытность английской колонией. Мохандас Ганди сформировав и распространив учение сатьяграха подорвал ни потребность в потреблении английских товаров - он не проводил «демаркетинг», а подорвал само принятие любых условий обмена с другой стороной, то есть качественно изменив определение участников обмена ценности этих продуктов относительно остальных, в частности, относительно идеи как продукта, которая удовлетворяла более глубокую потребность последователей.

Таким образом обмен с англичанами, обладающими товаром - (a), на деньги - (b), никоим образом не мог удовлетворить условия сохранения верности учению - (c), так как англичане отнимали такой продукт. То есть (R_{d2}) для индийцев реализовался при небольшой качественной разнице, но обмен стал невозможен, так как англичане, обладая только товаром - (a, 0, 0), при любом обмене с индийцами - (0, b, c), отнимали у них приверженность учению полностью. Так как такое свойство продукта было неизвестно никому из участников обмена, риски (R_{d1}) и (R_{d2}) могут даже стремиться к равенству, то есть ($\Delta R_{di} \rightarrow 0$), однако, ввиду не познаваемости всех возможных свойств продукта, не могут быть равны друг другу. Такая модель при любом обмене оставляла индийца с - (F(a), F(b), 0), поэтому даже несмотря на возможные удачные условия ($R_{c01} * R_{c1} < 1$), обмен не может считаться выгодной для его стороны, если он обладал знаниями о таком свойстве продуктов. В отличии от «демаркетинга», рассматриваемого в теории маркетинга в качестве способа управления спросом на различные товары (в том числе и замещение спроса на один товар, спросом на другой), в этом случае не снижалась потребность в этих продуктах (товарах), а снижалась сама мотивация к обмену. Когда происходит «демаркетинг», например, сторонний (случаи разоблачения фокусников или экстрасенсов) и потребители удовлетворяют нужду иначе (допустим, хотят быть услышанным через услуги психолога), обмен остается:

так как все равно определенная потребность удовлетворяется, а потребители не готовы терпеть нужду и не имеют к этому мотива.

Таким образом демаркетинг повышает ΔR_{di} , а отказ от торговли провоцирует реализация априорного риска (R_{aprior}), то есть независимого от позиции субъекта к конкретному обмену. Современными примерами выступают движения против люксовых брендов в различных странах, которые призывают к аскетизму от конsumerизма общества. Чем ближе эти идеи фокусной группе и целевому сегменту клиентов предприятия, чем выше риск.

В России для этого же сегмента более критичен риск R_{d2} - потребителю тяжело ассоциировать люкс и качество с созданием добавленной стоимости российскими организациями, исключая при этом дистрибуцию и логистику. Вследствие этого большинство российских брендов товаров широкого потребления маскируется под иностранные бренды (начиная с чайного бренда – Greenfield и заканчивая обувным Carlo Pазolini) — это достаточно естественно, в частности, многие китайские бренды мимикрируют под японские с целью увеличения маркетинговых преимуществ. Всё-таки, как резюмировал мудрый Людвиг Эрхард «Экономика - на 50 процентов психология», и такие действия позволяют потребителям покупать товар приличного качества, не теряя преимуществ статусности, в первую очередь для самих себя.

Однако, приводит это к тому, что при снижении риска R_{d2} ведет за собой увеличение фактора риска R_{c2} . Вследствие чего происходит еще и невозможность локализации цепочек добавленной стоимости в таких товарах, то есть представляя услуги по продвижению, продажам и логистике определенных товаров, инвестиционный поток не будет увеличивать локализацию производства и разработки в нашей стране ввиду слабой ассоциативности страны производителя и высокого качества у потребителей в России и мире, как следствие не более низкой инвестиционной привлекательности, а невозможность её в каких-то аспектах полностью

(предел масштабирования). К сожалению, это слабо связано с самим качеством товаров, поэтому работа РОСКАЧЕСТВА в этом направлении малоэффективна. Проблема определения товара «в головах» людей, и предприниматель должен выявлять её, а вот бороться с таким восприятием предстоит уже вместе: предпринимателю, потребителям, обществу и государству. На таких условиях инвестиции для частного капитала МСП слишком рискованны, немногие даже крупные бренды и компании пробуют такие проекты, при этом работа со стороны государства производится в таких случаях именно над качественными рисками R_{d2} , поэтому на открытии завода Mercedes-Benz в Подмоскowie был Президент России, обозначив тем самым федеральную и всеобщую значимость этого проекта и предупредив локальные попытки административного давления, снизив тем самым риски определения продуктов обществом R_{d4} - продукты стали с федеральным значением, а не только с региональным. Кроме этого, медийно осветив проект, он увеличил доверие потребителей к выпускаемому продукту на ту долю доверия, что связана с доверием к самому Президенту России. Не столь популярен такой подход среди федеральных и региональных чиновников – хотя бы минимального рисков определения, а не рисков категоризации.

В основном о данном подходе вспоминают только в сфере ГЧП. Отчасти поэтому стартап-сектор МСП в России сконцентрирован на посреднических отраслях и отраслях с возможностью кастомизации и персонализации продукта в отличие от развитых стран, где концентрация больше происходит на социальных и технологичных отраслях. В системах, где выбор потребителя и клиента делегирован какому-то посреднику, помимо снижения риска определения R_{d2} (путем уточнения структуры реального потребительского спроса и управления им), существует еще также и способ вербовки лиц, принимающих решения (через коррупцию поощрения) и таким образом за определенное вознаграждение этот риск перейдет на посредников – агентов R_{da} . Для МСП ввиду близости к конечным потребителям в

большинстве отраслей, для снижения именно этой составляющей риска определения данный способ не актуален.

Вторым в системе предпринимательских рисков рассмотрим **риск определения продукта поставщиками (партнерами)**

Снизить риск определения продукта поставщиками и партнерами R_{d3} , удастся благодаря: регламентированным контрактным отношениям, выборе резонной правоприменительной системы и консолидации стратегий предприятия и компаний-поставщиков. Важно отметить, что необязательно для этого улучшать судебно-правовую практику в стране поставщика или предпринимателя-инвестора, можно сразу выбрать зону, достаточно охватывающую с позиции правоприменения риски определения по контрактам. Так, многие контракты китайских компаний имеют оговорки о рассмотрении судебных дел в других странах, в частности, в Сингапуре. Это происходит подобно офшоризации, причем особенностью является то, что даже национальный, например российский, капитал многие собственники готовы реинвестировать обратно только с использованием юридических оговорок и офшорных зон ввиду более качественного обеспечения контракта в других странах. В разные годы, как уже отмечалось ранее, такие ПИИ составляли подавляющее большинство всех ПИИ России, а по оценке некоторых ученых вообще до 85% всех ПИИ [93]. Логично, что высокий уровень R_{d3} при обмене означает низкий уровень риска самого субъекта предпринимательства R_{d1} , но это не несет позитивного эффекта, так как при таком риске контрагент отказывается от сделки из-за высокой разницы R_{d3}/R_{d1} . Самым частым случаем является обмен продукта (товара/услуги) на продукт (деньги), поэтому тот, кто продает товар, несет меньший риск R_d , чем тот, кто его покупает, поскольку разница знаний о качестве денег (без учета мошенничества) обычно сопоставима, а знание товара превалирует у продавца. В таком варианте поставщики (часто иностранные) навязывают множество условий по предоплате и гарантии обеспечения обязательств, а

также по выбору юридических, финансовых и коррупционных оговорок. Это позволяет им снизить R_{d3} и увеличить R_{c3} , для российского субъекта это позволяет в первую очередь снизить R_{c3} (в том числе и закупочную стоимость) до такого уровня, чтобы сделка становилась выгодной. Для субъектов МСП ввиду ограниченности контроля цепочек добавленной стоимости и частой практической невозможностью снижения риска определения поставщиков R_{d3} путем регламентирования в контрактах ряда защитных условий или смены зоны судебных разбирательств, происходит уменьшение реинвестиций в основной капитал и развитие, и как обратное следствие из детерминанты снижения качественного рисков R_{d3} и R_{d4} : риск выше - инвестиций меньше. Выводить деньги в свободный денежный поток собственников получается безопаснее, чем реинвестировать на таких условиях, так как для понижения R_{d3} и выгоды в сделке, необходимо повышать R_{d1} , что при достижении практического предела просто невозможно. При таком выводе средств минимизируется именно качественный характер рисков, в частности - Риска определения (R_{d1}), так как многие практически безрисковые финансовые инструменты невысоко доходны и вывод капитала не сформирован выгодой, а именно безопасностью, то есть другой качественной характеристикой этих средств, условно властью над этими средствами, а не уровнем приращения капитала, то есть количественной характеристикой. Так как уровень контроля субъектом предпринимательства риска определения продукта поставщиком (R_{d3}) ниже, в сравнении с контролем риска определения потребителем (R_{d2}), существует мотив к увеличению этого контроля. Для этого могут использоваться как возрастающий относительно риска определения потребителями контроль государства, так и попытка возвращения той доли контроля, что переходит другой стороне обмена/контракта для чего и необходим посредник, как и в (R_{d2}) потребителя. Использование части государственного контроля выражается для МСП в коррупции избегания, то есть ангажировании

ответственных лиц государства, которые должны принуждать к исполнению контракта (R_{d4}). А также коррупцией поощрения – ангажировании лиц внутри структуры партнера/поставщика, готовых либо взять часть риска на себя за вознаграждение, либо увеличить контроль над риском принципалом, снизив тем самым (R_{d1}). В вопросе качественного риска (R_{d1}), оценка которого происходит все время, начиная с этапа инвестпроекта, коррупция избегания экономически принимает следующий вид: уступки по контракту на выбор определенных условий, которые заведомо могут быть не исполнимы ввиду заинтересованности субъектом-принципалом посредника-агента, который должен обеспечивать правоприменение или исполнение контрактных обязательств (взыскатели, юристы, финансовые управляющие, управляющие по банкротству, судьи и прочие). Важным моментом здесь является ангажированность или готовность к ангажированности на этапе переговоров, в противном случае, при заключении контракта с заведомо неисполнимыми обязательствами риск не уменьшится, а просто перераспределится и станет риском определения партнера в лице посредника-агента (R_{da}). Если субъект-принципал минимально конкретизирует контракт и ангажирует посредника внутри структуры партнера/поставщика, то риск перераспределится и станет риском определения продукта агентом-посредником (R_{da}), а общее количество риска (R_{d1}) возрастет, поскольку для того, чтобы общее количество риска не изменилось, субъект-принципал должен иметь с агентом более структурированный и оговоренный контракт, чем с самим поставщиком-партнером, что нецелесообразно. Принципиально данный тип увеличения собственных интересов во взаимодействии субъектов экономики для субъекта-принципала не сильно отличается от ангажирования стороннего посредника. Это будет частный случай общей матрицы вариантов, в котором не придется обуславливать посредника, так как должностное лицо контрагента уже назначено. Если посредник уже ангажирован к началу переговоров, тогда

такой вариант сводится к самому выгодному и редкому для субъекта-принципалу случаю.

Прибегание к коррупции избегания не является основным способом снизить риски и часто используется уже по факту неисполнения условий по контракту, что в соответствии с разъяснением о перераспределении риска (R_{d1}) не снижает риски и не может учитываться при качественной оценке инвестпривлекательности проекта или взаимодействия, так как является попыткой снизить риск категоризации обеспечения - (R_{c01}), отвечающий за корректную категоризацию собственных возможностей в производстве/потреблении продукта, то есть по уже взятым обязательствам. Риск категоризации обеспечения (R_{c01}) для предпринимателя был на этапе оценки производства продуктов (до принятия обязательств по контракту и при оценке их выполнимости) и невозможность выполнения обязательств по контракту является исполнением этого риска (R_{c01}), то есть происходит заново оценка риска (R_{c01}). Произойдет оценка исполнимости предприятием измененных обязательств, то есть выполнение условия ($R_{c01} \leq U_I$) и оценка рентабельности исполнения обязательств ($R_{c01} \leq 1$). Только после этого произойдет взаимодействие с другой стороной партнера-поставщика и повторное проведение переговоров будет снижать риск (R_{d1}). То есть исполнение риска (R_{c01}) вынуждает переопределение продукта, и как следствие изменение риска (R_{d1}) ввиду того, что пока другая сторона не осознает исполнение риска (R_{c01}), партнер-поставщик может быть даже максимально законтрактрован и иметь минимальный риск (R_{d3}), но для субъекта МСП риск определения уже изменился, так как субъект понимает невыполнимость обязательств на этих условиях, то есть имеет больше знаний о продукте, поэтому до изменения контракта риск (R_{d3}), будет выше, чем при заключении. Таким образом для МСП прибегание к коррупции избегания не является способом снижения (R_{d1}), так как на этапе выполнения обязательств риск для поставщика не изменится, пока контракт не будет пересогласован,

вследствие чего (R_{d1}), останется таким же и может лишь быть снижен риск (R_{c1}) в случае, если субъект не получит санкций по контракту. Рассматривая ситуацию минимизированного риска (R_{c1}), допустим, предприятие заведомо знает, что часть контракта невыполнима, тогда риск (R_{d1}), будет снижаться с уровнем проработанности и точности санкций по контракту, что позволит определить его убыточность или прибыльность максимально корректно. Может существовать ситуация, когда субъект предпринимательства уже будет принципалом, так как ангажировал посредника – исполнителя правоприменения, предположим судью в каком-то суде, тогда изначально игнорируя неисполнимые обязательства субъект-принципал сможет задействовать коррупцию избегания, для достижения минимизации рисков по контракту. Моделирование такой ситуации показывает, что даже такая система, не позволяет снижать риск (R_{d1}) от такого вида взаимодействия. Если способность навязать условия по контракту субъектом и его поставщиком равносильна, то прибегание к такому способу увеличит издержки одной из сторон и при этом не даст гарантированной информации о превалирующем уровне влияния на посредника – исполнителя правоприменения, в случае не следования контракту, так как на такой же шаг мог пойти и контрагент. Таким образом, при условии одинаковой возможности навязывания условий по контракту, прибегать к такому способу должны были бы обе стороне, а это экономически не эффективно, поскольку приводит к такому же результату, как если бы не прибегала ни одна из сторон при равном участии в ангажировании. Если же возможности навязать условия контракта изначально неравны, то кто-то может навязать такие условия, при которых его риски категоризации будут минимизированы, а дельта рисков определения (R_{di}), уменьшится у обоих, без коррупции. Поэтому субъекту-принципалу с меньшей возможностью навязывания условий по контракту нужно иметь либо очень обширные предконтракты на временное ангажирование агентов во множестве отраслей или очень быстро их формировать, что возможно только

для мафии и спецслужб, либо пытаться прибегнуть к коррупции избегания уже по факту неисполнения обязательств как было рассмотрено выше, таким образом риск (R_{d1}) для субъекта-принципала не снижается. Матрица модели представлена в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Матрица модели ангажирования посредника - исполнителя правоприменения и влияния в переговорах при заключении контракта (сформировано автором)

Сторона с доминирующим положением в переговорах	Сторона, ангажировавшая посредника - исполнителя правоприменения (известна только ангажировавшей стороне)	Выбранный посредник-исполнитель правоприменения. А - Ангажированный, Б - непредвзятый.	Риск зависит от доверия к	Если Сторона 1 заведомо неблагонадежна к исполнению контрактных обязательств*
Сторона 1 (Ст1)	Сторона 1 (Ст1)	Посредник А (А)	(Ст1)	Выгодно приобретатель
Сторона 1 (Ст1)	Сторона 2 (Ст2)	Посредник Б**	Б	Нет
Сторона 2 (Ст2)	Сторона 1 (Ст1)	Посредник Б**	Б	Нет
Сторона 2 (Ст2)	Сторона 2 (Ст2)	А	(Ст2)	Нет
Паритет	Отсутствует	Посредник Б (Б)	Б	Нет
Паритет	Сторона 1 (Ст1)	А или Б	А или Б	Вероятно
Паритет	Сторона 2 (Ст2)	А или Б	А или Б	Нет
Паритет	Обе стороны	Б	(Ст1) и (Ст2)	Вероятно***
Сторона 1 (Ст1)	Отсутствует	Б	Б	Нет
Сторона 1 (Ст1)	Обе стороны	А	(Ст1)	Вероятно
Сторона 2 (Ст2)	Обе стороны	А	(Ст2)	Нет
Сторона 2 (Ст2)	Отсутствует	Б	Б	Нет

* Является ли Сторона 1 выгодоприобретателем на этапе заключения контракта, если заранее известно, что оговоренные условия не будут исполняться. (В противном случае инициировать коррупцию избегания до их неисполнения не имеет смысла)

** Посредников Б количественно больше, чем посредников А, поэтому преобладающая вероятность выбора именно такого посредника.

*** За исключением случаев, когда ангажирован один и тот же посредник. Тогда результат будет зависеть преимущественно от степени ангажированности.

В соответствии с матрицей, точное снижение риска (R_{d1}) происходит только в случае возможности навязать условия по контракту субъектом-принципалом. Тогда значительно более эффективным способом будет навязывание условия исполнимых условий контракта, позволив сократить агентские издержки. Тем более, что уровень ангажированности известен только субъекту-принципалу и при вероятностном расчете обоим субъектам в силу ограниченного внимания и неполноты информации придется расценивать даже такой случай не как гарантированное снижение риска, а как вероятностное. Таким образом снижение риска (R_{d1}) с помощью коррупции избегания – является редким случаем снижения риска (R_{d1}), в основном затрагивающим те кейсы, где неисполнение произошло по неизвестным причинам для обеих сторон, а специфика контракта позволяет использовать возможности ангажирования. Для риска (R_{c1}), при оценке которого уже учитывается выполнимость обязательств и с использованием коррупционных рычагов, доступны к рассмотрению только кейсы, где субъект-принципал выступает доминирующей стороной в договоре с другим субъектом, иначе уровень обеспеченности ресурсами по итогам контракта может быть такой, что просто не позволит воспользоваться услугами посредника, будет не за что судиться, или что уводить от налогов, если субъект-поставщик навяжет свои условия по оплате или рассмотрению споров. Поэтому для снижения риска (R_{c1}), будет доступен способ применения коррупции избегания только если у субъекта-принципала доминирующее положение в переговорах, ангажированный посредник или должностное лицо, минимизирован риск (R_{da}), в договоренностях с этим агентом (взаимное страхование) и присутствует экономическая целесообразность исполнения контракта с такими издержками. То есть контракт с агентом соответствует условию Борча (Borch rule 1962) $U_a \geq \bar{U}_a = 0$, и одновременно сделка с поставщиком соответствует условию $U_2 \geq U_0$ для поставщика, и $U_1 \geq U_0 + U_a$ для субъекта

т. е. $(R_{c01} * R_{ca} * R_{c1}) \leq 1$). [104 с. 12] Поэтому и для риска (R_{c1}), коррупция избегания довольно редкий способ уменьшения риска.

Коррупция поощрения для уменьшения риска определения продукта (R_{d3}) поставщиком (партнером) используется намного чаще, чем избегания. В сущности, вся система «откатов» подразумевает использование коррупции поощрения. Используется она в основном для сокращения риска (R_{c3}), путем ангажирования должностного лица в структуре контрагента: ограничении предложения, завышении/занижении цен, ускорения проведения и согласования контрактов и прочее. То есть упрощая производство продукта на заданных условиях. Для снижения риска (R_{d3}), она используется чтобы обрести влияние в переговорах, чаще всего в тех кейсах, где это влияние необходимо так как общее снижение риска (ΔR_{di}) завязано на условия контракта, которое задействует преимущества коррупции избегания. То есть в большинстве случаев это происходит парно. Поэтому кейсы коррупции поощрения составляют практически все случаи коррупции избегания в сумме с еще одной группой случаев. При этом необходимо отметить, что в основном ангажирование происходит на неконкретных условиях, поэтому коррупция имеет свойство разрастаться на другие сделки, а риск (R_{da}) начинает превалировать над рисками (R_{d1}) по отношению ко всем контрагентам, сделки по которому связаны с агентом. Группой случаев, где коррупция избегания отсутствует (по крайней мере сознательно со стороны субъекта-принципала), являются те случаи, где коррупция используется для максимального определения продукта (товара/услуги) до её получения. Не определения оценочной стоимости самим поставщиком, раскрытие этой коммерческой тайны снижало бы (R_{c1}), и иногда применяется добровольно по согласию сторон, без каких-либо коррупционных схем, а для сохранения надежности сбытовой цепочки. Именно качественные характеристики. Поэтому такой способ редко используется в сделках с давними партнерами, чаще всего в сделках с партнерами новыми, для того чтобы определить не фиктивность

товара или условий. Чаще всего происходит ангажирование наемного менеджера-продавца, его знаний о продукте и опыта работы может быть достаточно, для снижения (R_{d1}), субъекта. При таком процессе (R_{d3}), пропорционально возрастает, так как контрагенту становится неизвестно, что в обмене между субъектом и поставщиком заинтересован еще и агент, который помимо присваивания части прибыли поставщика с каждой завершенной сделкой увеличивает свою лояльность к субъекту.

В качестве третьего элемента системы определим **риск определения продукта обществом (государством)**. Риск определения продукта обществом снижается путем увеличения доверия, как субъективной оценки благонадежности общества по исполнению своих обязательств, в том числе и по контролю государства. То есть если корреляция субъектного (предпринимательского) определения какого-то факта/события/продукта и субъектного определения всем обществом высока, то $(\Delta R_{di}) \rightarrow \min$. Равно как и наоборот. Так как коммуницировать со всем обществом невозможно, его представляет государство, но при этом контроль за деятельностью государства все равно возлагается на общество, так как при рассмотрении теории общественного договора сквозь призму теории контрактов государство выступает агентом по отношению к обществу - принципалу, и прекращает не только вознаграждение при некачественном обеспечении усилий, но и само по себе делегирование полномочий, основной для этого является нарушение асимметрии информации, так как по отдельным аспектам и агент и принципал обладают полной информацией, например публикуемыми отчетами счетной палаты об оценке тех или иных мероприятий. При этом государство множественно и разветвленно. поэтому может перестать делегировать отдельные функции лишь какой-то части государственной системы, прежде чем напрямую отдать на исполнение обществу.

По такому механизму сформированы процедуры роспуска правительства или импичмента президента, а также опосредованного выражения воли граждан исключая прямой плебисцит и референдумы в

странах с демократическими формами правления. Корреляция субъективного предпринимательского определения продуктов и государственного хорошо заметна на списке запрещенных веществ, дополняемым определенными постановлениями [75]. Если продукт не попадет в список, но тем не менее деструктивен для общества, то субъект не будет ощущать угрозы для своего бизнеса при верном определении клиентами и поставщиками вашего продукта, так как общество делегировало функцию определения государству. Как только продукт попадает в список запрещенных веществ, деятельность становится незаконной и даже само хранение без сбыта вызывает риски, поэтому еще до этого предприниматель вынужден снижать несжимаемые складские остатки и работать с поставщиками с меньшим плечом поставки.

Если уровень доверия к общественной системе делегирования прав государству низок, то предприниматель вообще не сможет считать такие инвестиции безопасным, так как даже при соблюдении законности никаких гарантий от самосуда или превышением полномочий местными органами исполнительной власти не появляется. Даже при малозначительности этих рисков, малое доверие свидетельствует об информационном дисбалансе между обществом, часть которого – предприниматель, и государством. То есть субъект не сможет спрогнозировать действия на необходимый ему период с достаточной истинностью. Так даже в сегментах, где государство не является клиентом, а только регулятором, в бизнес-моделях предприятий происходит учет рисков среды, позволяющий определить уровень издержек, связанных с взаимодействием с регулятором, а главное допустимость этой деятельности. В этом аспекте при прогнозировании и планировании особенно важны не описание выше точечные интервенции властей (на примере открытия завода Mercedes-Benz), а системный подход создающий высокий уровень доверия. В частности, на примере пандемии COVID-19, весной 2020 года многие представители честного и легального бизнеса раньше вышли с режима самоизоляции и стали работать нелегально, так как в отличии от той же

Германии просто не получили конкретной информации ни по мерам поддержки, ни по метрикам по возобновлению такой меры.

Метрики в большинстве регионов не представлены до сих пор (2022 год). Высокий уровень доверия может не снижать количество издержек на проведение этих операций, но снижает качественно риск таких инвестиций и изменчивость этих издержек, так как вы уверены, что даже в случае единоразово возросших издержек, допустим излишний контроль регулятора и контрольных органов, жалоба субъекта будет рассмотрена и последующий контроль будет менее затратным для вашей стороны. Сегодня ведущую систему категоризации контролируемых субъектов МСП имеет Федеральная Налоговая Служба (ФНС) России, отчасти это стало возможно ввиду доверия со стороны ФНС к субъектам предпринимательства, как ответа на возрастающий уровень доверия к ФНС, вызванный повышением прозрачности операций налогового контроля, выдерживании сроков ответа, увеличением информационно-аналитической поддержки субъектов и граждан, а также применении современных информационных технологий, которые оценены и населением как следует из опроса «Налоги глазами россиян» центра стратегических инициатив [39].

Коррупция поощрения нецелесообразна для снижения риска R_{d4} , так как при коррупции поощрения существует необходимость максимально полного исполнения транзакции, так как агент получает вознаграждение по агентскому договору только в случае завершения транзакции, причем обычно на определенных условиях. Ни государство, ни структуры государства в большинстве случаев не могут эффективно повлиять на успешное завершение транзакций между субъектами качественным выполнением своих функций. Существуют случаи, где R_{d4} снижается ввиду снижения R_{d1} , но добавления к нему риска определения агента R_{da} , однако в основном это связано с предоставлением информации о субъектах, подобно тому, как это происходит по отношению к агентам в структурах партнеров-поставщиков.

Существуют способы при обмене с государством использовать коррупцию поощрения, но все происходит по схеме партнер-поставщик, при оказании услуг государству (B2G) или заказе у государства услуг, часто даже первоначальный риск R_{d4} , не изменяется так как надзорный орган не тот, с кем происходит взаимодействие в рамках обмена. Условно, чем закрытее организация и выше уровень контроля, тем выше уровень агентского вознаграждения в соотношении к сумме транзакции. Такое свойство тоже не позволяет во многих транзакциях включать агента через коррупцию поощрения ввиду того, что становится невыгодно $(R_{c01} * R_{c1} * R_{ca}) \geq 1$.

Коррупция избегания – основной способ снижения R_{d4} и как следствие R_{c01} (в основном связанном с налоговыми отчислениями), однако по мере централизации органов принимающих решений и федерализации большинства структур, осуществляющих надзорную функцию такое положение дел остается достаточно региональным. Что как следствие приводит к доминирующей позиции субъектов, использующих не коррупцию избегания, а коррупцию вознесения (В), снижая не столько R_{d4} самих контрольных органов, который принадлежит не всему множеству государство (4), а только той его части, которая осуществляет надзорную функцию (А) на рисунке 3.1, а непосредственный риск определение государством, обозначим его как R_{dg} . Коррупция вознесения позволяет субъекту обрести доминирующие преимущества на рынках, контролируемых государством, позволяют им становится проводниками воли государства, присваивая себе тем самым добавочные продукты таких взаимодействий. При этом такой вид коррупции требует поддержания уровня статусной ренты, получаемой агентом. Зачастую такая рента не зависит от частоты транзакций, рентабельности или уровне контроля. Риски R_{ca} (риски субъекта направленные на поддержание полезности поддержания издержек агента в составе своих продуктов) стремятся к максимуму, при этом одной из немногих гарантий взаимодействия, является выросший риск R_{d1} по отношению к

государству. Поэтому зачастую такие агенты исключительно убыточны для субъектов. Такой вид коррупции в прямом или косвенном виде является приоритетным для ТНК, монополистов, высоких государственных должностей, медийных личностей. Для субъектов сектора МСП в полном смысле содержание агентов при помощи коррупции вознесения практически неприменима, и возможно лишь там, где уровень федерального контроля над агентом минимален, а его уровень контроля над рынком максимален. То есть ситуация высокого государственного контроля и высокой персонализации власти.

При этом даже в таких случаях высокий уровень конкуренции за такие взаимодействия среди субъектов, применяется только теми МСП, которые изначально имеют нерыночные конкурентные преимущества. Допустим личную взаимосвязь с такими агентами. Поэтому более актуальным для МСП, нежели крупного бизнеса, является коррупция избегания. Так же достаточно редко бывает необходимость ангажирования посредников в определенной структуре с целью коррупции избегания и коррупции поощрения по разным направлениям.

Допустим, при мотивации агентским вознаграждением службы судебных приставов, вы действительно можете улучшить взыскиваемость с должников, однако при этом в рамках одного субъекта редко возникает потребность улучшить взыскание с контрагентов и ухудшить взыскание собственных средств.

Однако, действительно в рамках группы субъектов предпринимательства, объединенных допустим по учредительскому составу, или косвенным правам собственности (инвесторскому капиталу, праве на деятельность и так далее), а также по другим принципам доверительно-взаимовыгодных отношений передача агентов и их обязательств действительно возможна. Такое положение приводит к элитизации таких групп и круговой пороке. Детальное изучение данной проблемы в настоящем исследовании не предполагается.

Четвертым элементом системы определим **риск определения продукта международным сообществом**. Данный вид риска не обозначен на рисунке 2.4 ввиду того, что он малозначителен для МСП, а также соответствует для субъекта схему субъект-общество(государство). Общая схема рисунка 2.4 усложнилась бы при обозначении на уровень посредника, но принципиально не изменилась бы для МСП. Данный риск делится на 2 группы факторов: факторы, коррелирующие с государственной политикой, то есть общеглобальные тренды, которых придерживается и государство, в котором осуществляет деятельность субъект и с которыми он взаимосвязан по контрактным обязательствам.

Это различные глобальные эпидемиологические тренды, тренды международной торговли, экологии, целей устойчивого развития. Допустим, важные продукты фиксируются ФТС России, это в основном пионерные продукты, продукты участвующие во множестве сбытовых цепочек (базовые связанные с пионерными), редкие блага. Большинство таких продуктов определяет само мировое сообщество, а не непосредственно ФТС России или государственная дума. Поэтому при экспортной торговле такими продуктами следует учитывать глобальные тренды.

Вторая группа факторов – это факторы, не коррелирующие с государственной политикой. Это могут быть как различные рекомендательные меры, так и серьезные ограничения в виде санкций, ограничений физического доступа (как в пандемию), или информационного доступа к каким-либо ресурсам. На МСП оказывают влияние обе группы факторов, в зависимости от вида деятельности, но в основном незначительно. Так ограничения, не коррелирующие с политикой государства в основном связаны с избыточным контролем и как следствием уменьшением ожидаемой полезности связанной с рисками категоризации $\left(\frac{1}{R_{c01} * R_{c1}}\right)$ транзакций. Так же для некоторых отраслей значимы санкции в отношении отдельных государств.

Для МСП санкционный пакет, принятый против России (на дату 01.02.2022), оказал в целом больше позитивное влияние ввиду формирования политики импротозамещения, позволившей перераспределить часть ресурсов в сектор. При этом односторонние ограничения в пандемию со стороны ряда государств заставили прибегать к использованию посредников на территории этих государств, из-за невозможности успешной коммуникации, что заставило участников сектора разделить с этими посредниками часть добавленной стоимости. Тем не менее уровень влияния МСП России на осуществление таких рисков крайне низок, ввиду низкого уровня влияния сектора на мировую экономику.

Ограничения, коррелирующие с государственной политикой, особенно по ограничениям пандемии, в основном направлены против частных физических лиц. Формальные экологические требования в России находятся на высоком уровне для развивающейся страны. Так же поддержку в решении таких вопросов оказывает ТПП и различные региональные комитеты. Поэтому благонадежному предприятию не так страшны такие риски, однако для предприятий, прогнозирующих стабильность коррупции поощрения или избегания на местах данные тренды всегда вызывают значительные издержки. Это происходит в связи с тем, что коррупция поощрения или избегания практически никак не влияет на риск определения международным сообществом R_{d5} , а в худшем случае – влияет негативно.

Так как это глобальный риск для множественного количества участников, на него существенное влияние оказывает только коррупция вознесения и высокая политическая власть агента. В значимых и острых вопросах прибегнуть к коррупции избегания для снижения риска R_{d5} практически невозможно даже за колоссальные средства, и даже упоминаемые в СМИ случаи «откупа» от попадания в санкционный список рядом физических лиц никак не относятся к коррупции избегания.

В таких случаях инициатор всегда агент, так как спрос на такие услуги максимален, как и цена, ввиду ограниченности предложения и количества

агентов. И в большинстве транзакций вознаграждением агента являются ответные обязательства, помимо уплаты статусной ренты. Таким образом исключая локальные попытки регионов с высокой местной централизацией власти и влиянием на международное взаимодействие построить попытки превращения уступок прав государства в бизнес, можно сделать вывод о низком уровне влияния коррупции МСП на риск R_{d5} .

Таким образом, в настоящее время перед государством стоит первостепенная задача снижения рисков определения (R_d) своих продуктов (государственных услуг, национальной валюты и т.п) как первостепенную задачу. Для предпринимателей исходя из анализа неприоритетен именно коррупционный способ взаимодействия и при возможности заключения контракта достаточной полноты риски нивелируется контрактными условиями.

Распределение риска R_d в зависимости от уровня управления этим риском представлена в таблице ниже.

Таблица 3.2 - Распределения рисков определения в зависимости от степени влияния государства и субъекта МСП

Влияние государства	Вид риска определения	Доминирующая коррупция	Влияние субъекта МСП
1	Клиента-потребителя	Поощрения	4
2	Поставщика-партнера	Поощрения/Избегания	3
3	Общества-государства	Избегания/Вознесения	2
4	Международное сообщество	Вознесения	1
Числовой показатель влияния показывает ранг <u>по возрастанию</u> влияния относительно других рисков.			

В соответствии с таблицей 3.2. можно сделать заключение о необходимости концентрации усилий субъекта МСП над снижением риска определения конечного клиента-потребителя и поставщика-партнера.

3.3. Разработка механизма управления предпринимательскими рисками малых и микропредприятий по видам деятельности как основа формирования эффективных мер государственной поддержки

В настоящее время, в условиях необходимости повышения эффективности механизмов предприятий МСП со стороны государства для создания экономики нового формата и укрепления экономической безопасности страны целесообразно управлять рисками при помощи методики анализа, ранжирования различных видов рисков по вероятности их возникновения и актуальности, что даст возможность разрабатывать регуляторные механизмы как для самих рисков, так и даст достаточно широкий массив данных для мониторинга возникновения различных видов рисков по видам экономической деятельности, в которых заняты субъекты малого и микро-предпринимательства.

Рассмотрим методологию и методику исследования, используемые данные. В качестве примера рассмотрим динамику изменения рисков категоризации на примере малых и микропредприятий. Для этого возьмем известные (наблюдаемые) параметры малых и микропредприятий за последние года (по-разному в зависимости от параметра, но в среднем за 4 года) и выделим динамику этих показателей по секторам экономики на базе системы категоризации видов деятельности - ОКВЭД2 [79]. Показатели не относятся к количеству предприятий, так как измеряется не конкретный «средний» субъект какой-то отрасли, а вся отрасль в совокупности, так как меры государственной поддержки, рыночных и технологических изменений влияют на весь сектор, а не только на конкретные субъекты – представители сектора. Более того конкретным субъектом малого предпринимательства не может быть спрогнозирована большая часть событий среды их последствий, особенно с тем уровнем информационного обеспечения, что есть сегодня [106]. Поэтому конкретная отрасль рассматривается ввиду прямой зависимости предпринимательского климата – совокупности количественных

и качественных рисков для предприятия, от государственных и региональных мер его формирования.

Для анализа использовались данные Центрального банка РФ [86], Федеральной налоговой службы России [35] Министерства экономического развития [65], Росстата [80] [77] [7] и предварительного отчета о сплошном статистическом наблюдении малого и среднего бизнеса [81].

Методология такого исследования состоит в следующем: исходя из официальных данных федеральных ведомств и министерств определяется топ10 и боттом10 - 10 видов деятельности с максимумом относительно других по этому параметру и минимумом, т. е. 10 нижних (бот/боттом) и 10 верхних (топ) значений в списке ранжируемом по убыванию.

Ранжирование происходит как внутри периода собранных данных, так и во всем временном ряде, используя моду (наиболее частый ранг) в определении итоговых рангов, в случае уже присвоения такого ранга какому-то из видов деятельности берется следующий показатель моды после самого частого. При том условии, что все топ10 и бот10 периодов попадают в итоговый топ/бот10 временного ряда в большинстве периодов.

Методика определения внутри периодов отождествлена легендой табличных обозначений в исходных массивах данных, на примере параметра КЗ – задолженности по кредитам, представлена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Легенда табличных обозначений кредитной задолженности (КЗ) при анализе внутри периодов

Задолженность по кредитам (КЗ), предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. руб.	
	Топ 10 – верхние 10 значений объемов КЗ в конкретном периоде среди всех видов экономической деятельности
	Боттом 10 – нижние 10 значений объемов КЗ в конкретном периоде среди всех видов экономической деятельности
М	Медиана значений в конкретном периоде среди всех видов экономической деятельности
	Значения выше в ранжировании на 1–5 шагов от медианы в конкретном периоде среди всех видов экономической деятельности

	Значения ниже в ранжировании на 1–5 шагов от медианы в конкретном периоде среди всех видов экономической деятельности
	Значения моды следующего вида деятельности за самым типичным, если он уже имеет ранг среди всех видов экономической деятельности

Далее введем метрику оценки полученных временных рядов.

Оценивалась тенденция к росту оцениваемого показателя исходя из следующих условий: статус активности устойчив/неустойчив, растет показатель выше стандартного квадратичного отклонения (СКО) выборки за предыдущие периоды или не уменьшается в рамках СКО за предыдущие периоды т. е. находится в пределах СКО, растет/уменьшается ли доля в общей сумме показателя по всем видам деятельности, попадет ли показатель в топ/бот10 среди всех видов экономической деятельности. Алгоритм присвоения статуса на примере кредитной задолженности (КЗ) можно увидеть в таблице 3.4.

Таблица 3.4 - Алгоритм присвоения статуса на примере кредитной задолженности

Задолженность по кредитам (КЗ), предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства, млн. руб. Легенда шифров статуса актуальности проблематики нарастающей задолженности и устойчивости тенденций относительно всех видов экономической деятельности	
А	Актуальная проблематика для всех видов экономической деятельности, стабильно высокий показатель, доля в общей сумме и тренд роста выше СКО.
СА	Становится актуальной для данного вида экономической деятельности – увеличивается показатель и (или) его доля в общей сумме на разницу выше СКО
ТА	Теряет актуальность для данного вида экономической деятельности - уменьшается показатель и (или) его доля в общей сумме на разницу выше СКО
НА	Неактуальная проблематика для данного вида экономической деятельности – стабильно низкий показатель (бот 10), доля в общей сумме и тренд падения
С	Стагнирующая актуальность проблематики для данного вида экономической деятельности
У	Статус актуальности устойчив – вид экономической деятельности попадает в моду топ/боттом 10 по отрасли
НУ	Статус актуальности не устойчив – вид экономической деятельности попадает в моду топ/боттом 10 по отрасли

Обозреваются и для определения устойчивости актуальности тенденции приводятся к анализу только верхние и нижние 10 позиций, так как волатильность возрастает, а точность анализа падает по мере приближения к медиане.

Так же в исследовании автор исходит из того, что оценка происходит в национальной валюте, которая каждый год подвержена инфляционным процессам, а вследствие этого должен быть общий для всех видов деятельности и отраслей тренд к валовому увеличению любого денежного показателя.

В противном случае изменяется количество либо самих субъектов, либо структуры их деятельности, либо внешней среды – соответственно рисков категоризации R_{ci} и R_{coi} , поэтому любые виды деятельности из топ10 отличные от статуса актуальности (тенденции к росту показателя) - актуальный (А) и любые виды деятельности из бот10 отличные от статуса актуальности – неактуальный (НА) имеют изменение R_{ci} и R_{coi} преимущественно сформированного внешней средой.

Чего нельзя было бы сказать столь однозначно, если бы рассматривалось среднее предприятие данного вида деятельности, а не все предприятия такого ОКВЭД2 в совокупности.

В соответствии с данной методологией можно сформировать массивы данных по показателям: кредитной задолженности – КЗ, просроченной кредитной задолженности – ПКЗ, обороту малых предприятий – ОБ, среднесписочной численности – СЧ, фонду оплаты труда – ФОТ. Из которых СЧ и ОБ фундаментально сепарированы до пандемии COVID-19 и после. Пример фрагмента (с выделенными периодами и по 41 ОКВЭД) массива–таблица КЗ представлена ниже (таблица 3.5).

Таблица 3.5 – Фрагмент массива кредитной задолженности

Задолженность по кредитам, предоставленным субъектам МСП, млн. руб.	Начальный период	Период минимальной суммарной кредитной задолженности	Период максимальной суммарной кредитной задолженности (крайний период)	Актуальность	Устойчивость	Долгосрочный тренд
Класс ОКВЭД	01.02.2018	01.09.2019	01.11.2021	Шифр	Шифр	ДА/НЕТ
2						
1	460928	464891	613910	А	У	ДА
2	7476	21016	20831		НУ	НЕТ
3	9619	16788	32856	С	НУ	НЕТ
5	498	104	1444	СА	У	ДА
6	3425	1478	2644		НУ	НЕТ
7	4644	12411	13146		НУ	НЕТ
8	12374	11663	17816		НУ	НЕТ
9	6933	72990	9716	С	НУ	НЕТ
10	137037	123447	181229	А	У	ДА
11	28635	17967	19057		НУ	НЕТ
12	300	63	888	НА	У	ДА
13	9787	12454	20355		НУ	НЕТ
14	7134	8566	12114		НУ	НЕТ
15	2624	3633	8748		НУ	НЕТ
16	18322	19468	26534		НУ	НЕТ
17	12065	14153	21678		НУ	НЕТ
18	7595	8344	9197		НУ	НЕТ
19	17622	3456	3046		НУ	НЕТ
20	15618	19314	27441		НУ	НЕТ
21	5818	10138	11055		НУ	НЕТ
22	30036	33975	51340		НУ	НЕТ
23	46254	47204	55312		НУ	НЕТ
24	17685	18252	19622		НУ	НЕТ
25	36174	40431	62061		НУ	НЕТ
26	10233	11754	13537	С	НУ	НЕТ
27	11892	17636	31630		НУ	НЕТ
28	16112	16853	33708		НУ	НЕТ
29	15256	13096	10178		НУ	НЕТ
30	4587	1628	7760		НУ	НЕТ
31	12148	12325	15528	ТА	НУ	НЕТ
32	6354	7583	10216		НУ	НЕТ
33	11086	10134	13602	ТА	НУ	НЕТ
35	25334	17934	83473	С	НУ	НЕТ
36	350	822	587	С	У	ДА
37	2244	2814	2180		НУ	НЕТ
38	12231	25269	40284	С	НУ	НЕТ
39	798	836	371	ТА	НУ	НЕТ
41	280788	268009	824982	А	У	ДА

Затем следует отсеять неустойчивые тенденции и провести дальнейшую аналитику только среди устойчивых тенденций по каждому временному ряду показателя, сформировав таким образом таблицу видов деятельности с устойчивыми статусами тенденций, на примере кредитной задолженности представлена такая таблица (таблица 3.6).

Таблица 3.6 - Устойчивые тенденций кредитной задолженности

Устойчивы тенденции (УТ) по динамике задолженности по кредитам (КЗ), предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства относительно всех видов экономической деятельности		
МОДА ОКВЭД 2	РАНГ КЗ	СТАТУС КЗ
68	1	А
46	2	А
1	3	А
64	4	А
41	5	А
47	6	А
45	7	ТА
10	8	А
43	9	ТА
49	10	ТА
91	72	НА
5	73	СА
75	74	НА
36	75	С
53	76	СА
12	77	НА
92	78	НА
60	79	НА
65	80	НА
94	81	НА

Таким образом удалось сформировать сводный массив данных с устойчивыми тенденциями и неустойчивыми. В данном исследовании рассмотрены только устойчивые, так как они характеризуют риски для всех субъектов определенного вида деятельности на средне-долгосрочной перспективе. При анализе в интересах конкретных субъектов неустойчивые тенденции и удельные показатели (разделенные на количество субъектов

данного вида деятельности) имеют большую показательность. Анализируя данный массив устойчивых тенденций, можно выразить несколько логических взаимосвязей:

- Кредитная взаимосвязь - общая кредитная задолженность (КЗ) и просроченная кредитная задолженность (ПЗК).
- Социальная-экономическая взаимосвязь - оборот малых предприятий (включая микропредприятия) (ОБ), среднесписочная численность (СЧ) и фонд оплаты труда (ФОТ).

Все показатели созависимы через деятельность конкретного субъекта и таким образом отражаются на суммарном показателе определенного периода конкретного вида деятельности. Однако самая стойкая корреляция между показателями происходит внутри этих двух взаимосвязей.

Рассмотрим подробнее анализ актуальности тенденций роста показателей в рамках кредитной взаимосвязи. Сводные результаты кредитной взаимосвязи показателей малого и микропредпринимательства по видам деятельности представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7 - Анализ актуальности устойчивых тенденций показателей кредитной взаимосвязи – просрочке по кредитам и кредитной задолженности

ПРОСРОЧКА ПО КРЕДИТАМ (ПЗК) 01.02.2018-01.11.2021 (По данным ЦБ РФ)			КРЕДИТНАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ (КЗ) 01.02.2018-01.11.2021 (По данным ЦБ РФ)		
УТ			УТ		
ОКВЭД2	Ранг (ПЗК)	Статус (ПЗК)	ОКВЭД2	Ранг (КЗ)	Статус (КЗ)
Ранги по убыванию			Ранги по убыванию		
46	1	ТА	68	1	А
68	2	А	46	2	А
64	3	А	1	3	А
41	4	ТА	64	4	А
1	5	ТА	41	5	А
47	6	ТА	47	6	А
42	7	СА	45	7	ТА
10	8	А	10	8	А

45	9	ТА		43	9	ТА
43	10	ТА		49	10	ТА
Ранги по возрастанию				Ранги по возрастанию		
94	1	НА		94	1	НА
12	2	НА		65	2	НА
5	3	ТА		60	3	НА
63	4	С		92	4	НА
91	5	СА		12	5	НА
75	6	НА		53	6	СА
37	7	НА		36	7	С
61	8	С		75	8	НА
39	9	НА		5	9	СА
60	10	СА		91	10	НА

Так снижение актуальности роста просроченной кредитной задолженности при актуальной тенденции роста общей задолженности свидетельствует о повышении финансовой устойчивости малых и микропредприятий, а значит снижение рисков категоризации (R_{ci} и R_{coi}) у таких видов деятельности как:

46-Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами

41-Строительство зданий

01-Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях

47-Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами.

В деятельности по добыче угля (05-Добыча угля) за счет общего роста на энергоресурсы удалось снизить просроченную задолженность практически до 0, а оборот и кредитную задолженность начать наращивать. Явные уменьшения рисков категоризации.

При этом увеличение просроченной задолженности при стагнирующей общей задолженности и увеличивающемся обороте - явное увеличение рисков

категоризации возникло у следующих видов деятельности малых и микропредприятий:

60-Деятельность в области телевизионного и радиовещания

91-Деятельность библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры. Помимо этих видов деятельности риски изменились так же и у остальных, но не столь однозначно и, в связи с этим требуют сравнения и анализа с множеством других показателей, что не является целью данного исследования. Таким образом совокупность событий, в том числе и государственной поддержки сектора МСП за время наблюдений привела к следующему результату в кредитной (таблица 3.8)

Таблица 3.8

Результаты деятельности во влиянии на риск категоризации в кредитной взаимосвязи

Кредитная взаимосвязь	
Деятельность	Риски категоризации
60-Деятельность в области телевизионного и радиовещания	увеличиваются
91-Деятельность библиотек, архивов, музеев и прочих объектов культуры	увеличиваются
05-Добыча угля	уменьшаются
01-Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях	уменьшаются
46-Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	уменьшаются
41-Строительство зданий	уменьшаются
47-Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	уменьшаются

Таким образом вектора тенденций развития вследствие внешних изменений из более чем 20 рассматриваемых отраслей (top10 и bot10) изменились только у вышеупомянутых 7-ми отраслей и только у двоих в худшую сторону. Однако если учесть, что в кредитной и просроченной кредитной задолженности не учитывается кредиты частным лицам – бенефициарам малого предприятия, столь популярные в отраслях строительства и торговли, то определенно можно сказать только об уменьшении финансовой нестабильности растениеводства и животноводства

и деятельности по добыче угля. Учитывая период наблюдений и объем государственной поддержки трудно сказать, что это удовлетворительный результат. При анализе показателей в сфере социально-экономической взаимосвязи необходимо выделить периоды до пандемии COVID-19, сравнить динамику тенденций роста между периодами и после этого сравнивать взаимосвязь. Так аналитика устойчивых тенденций роста показателя оборота (ОБ) малых и микропредприятий отражена в таблице 3.9.

Таблица 3.9

Анализ актуальности устойчивых тенденций оборота малых и микропредприятий до пандемии COVID-19 и после

Оборот малых предприятий (включая микропредприятия) (ОБ) (по данным Росстата) 2017–2019 гг.			COVID-19	Оборот малых предприятий (включая микропредприятия) (ОБ) (по данным сплошное статистическое наблюдения 2021) 2020–2021 г.		
ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)		ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)
Ранги по убыванию			Ранги по убыванию			
46	1	A	46	1	A	
41 - 43	2	ТА	47	2	ТА	
47	3	ТА	41	3	A	
45	4	A	68	4	A	
68	5	A	43	5	A	
69 - 75	6	СА	45	6	A	
52	7	A	49	7	A	
49	8	A	52	8	A	
82	9	A	71	9	Н/Д	
58 - 63	10	A	42	10	A	
Н/Д - Нет корректных данных			1	11	СА	
Ранги по возрастанию			Ранги по возрастанию			
12	1	НА	39	1	Н/Д	
51	2	НА	12	2	НА	
06	3	НА	65	3	Н/Д	
19	4	ТА	87	4	СА	
05	5	СА	88	5	СА	

53	6	НА		06	6	ТА
15	7	НА		05	7	ТА
85	8	СА		75	8	Н/Д
21	9	СА		91	9	СА
7	10	СА		92	10	СА

В данном анализе выделяется четкая тенденция сокращения оборота всего строительства и каждого в частности (ОКВЭД2 с 41 по 43) до введения льготной ипотеки и роста оборота после.

Резкий скачек строительства и уменьшение рисков категоризации (ввиду увеличения спроса и покупательской способности потребителей) связан в первую очередь именно со льготной ипотекой.

Так же, несмотря на то, что субъекты розничной торговли после пандемии и просели в своих валовых показателях оборота и уменьшились ниже среднеквадратичного отклонения внутри выборки (почти в 2 раза выше СКО), но доля оборота таких субъектов в доле оборота всех видов деятельности субъектов увеличилась (с 8,16% в 2017, 7,92% в 2018 и 7,74% в 2019г. до 8,37% по результатам сплошного статистического наблюдения 2020-2021г.), позволяя им сохранить статус в топ10 и даже перейти с 3-го ранга по убыванию на 2-й.

Помимо вышеуказанных риски категоризации снижаются у видов деятельности с ОКВЭД2: 01,53,51,19,15,85,21,07,86. Более подробно изменения представлены в таблице 3.10.

Результаты деятельности во влиянии на риск категоризации в показателе оборота малых и микропредприятий до пандемии COVID-19 и после

Оборот малых и микропредприятий до пандемии и после пандемии.	
Деятельность	Риски категоризации
82-Деятельность административно-хозяйственная, вспомогательная деятельность по обеспечению функционирования организации, деятельность по предоставлению прочих вспомогательных услуг для бизнеса	увеличиваются
06-Добыча нефти и природного газа	увеличиваются
05-Добыча угля	увеличиваются (резкая смена тренда)
41–43 - Строительство	уменьшаются
47-Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	уменьшаются
01-Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях	уменьшаются
53-Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	уменьшаются
51-Деятельность воздушного и космического транспорта	уменьшаются
19-Производство кокса и нефтепродуктов	уменьшаются
15-Производство кожи и изделий из кожи	уменьшаются
85-Образование	уменьшаются
21-Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях	уменьшаются
07-Добыча металлических руд	уменьшаются
86-Деятельность в области здравоохранения	уменьшаются

Получается мероприятия по поддержке сектора и граждан в тенденции роста оборота субъектов сказались положительно на строительном секторе и розничной торговле. Со строительством все довольно тривиально и о

сформированном путем льготной ипотеки пузыре спроса высказывалось множество исследователей [69] [28]. С розничной торговлей не все так очевидно. Это достаточно интересное наблюдение, особенно на фоне валового падения оборотов той же розничной торговли (безотносительно всех видов деятельности). Уменьшение рисков и увеличение оборота в области здравоохранения и производственных и сырьевых отраслей логично, так как увеличилось потребление таких товаров и услуг. Равно как и естественно снизилось потребление нефти и бензина во время пандемии. Крупные компании могут и не ощутить такой временный разрыв спроса, однако как малые предприятия чувствительны к колебаниям даже на таком периоде.

Так аналитика устойчивых тенденций роста показателя среднесписочной (СЧ) численности малых и микропредприятий отражена в таблице 3.11.

Таблица 3.11

Анализ актуальности устойчивых тенденций среднесписочной численности малых и микропредприятий до пандемии COVID-19 и после

Среднесписочная численность малых предприятий (включая микропредприятия) (СЧ) (по данным Росстата) 2017–2019 гг.			COVID-19	Среднесписочная численность малых предприятий (включая микропредприятия) (СЧ) (по данным сплошное статистическое наблюдения 2021) 2020–2021 г.		
ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)		ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)
Ранги по убыванию				Ранги по убыванию		
46	1	ТА		46	1	ТА
41 -43	2	А		68	2	ТА
47	3	ТА		47	3	ТА
68	4	ТА		43	4	ТА
69–75	5	ТА		41	5	ТА
77- 82	6	ТА		86	6	А
1	7	ТА		56	7	А
56	8	ТА	80	8	ТА	
49	9	СА	49	9	А	

86	10	СА		71	10	ТА
Ранги по возрастанию				Ранги по возрастанию		
12	1	СА		39	1	НА
6	2	НА		65	2	НА
19	3	НА		12	3	НА
5	4	НА		06	4	НА
51	5	НА		92	5	НА
7	6	НА		05	6	НА
21	7	НА		91	7	НА
30	8	НА		19	8	НА
53	9	НА		87	9	НА
50	10	НА		51	10	НА

В вопросе среднесписочной численности строительство (ОКВЭД 41–43) наоборот претерпела большие риски, ввиду миграционных ограничений и временной заморозки объектов. Кадровые ресурсы у малых предприятий сократились сильнее, чем у крупных предприятий строительства. Из рассматриваемых отраслей это единственная, риски которой увеличились в этом аспекте. При учете того, что общая занятость в секторе малого и микропредпринимательства уменьшилась, можно сделать вывод, что большая часть пришлась на те виды деятельности, которые находятся ближе к медиане по экономическим показателям. Иными словами, внутренние факторы таких организаций сыграли большую роль в сокращении численности, чем внешние. Из отраслей чьи риски категоризации уменьшились выделяются очевидные: здравоохранение (86), ритейл (47), общепит (56), в первую очередь из-за доставки, соответственно курьерская деятельность (53) и перевозка (49), и неочевидные: добыча металлических руд (7). Трудно однозначно выявить взаимосвязь, однако точно можно отметить, что большую часть такого роста и смене актуальности тенденции роста составляет добыча руд цветных металлов (ОКВЭД2 - 07.2). Изменения риска категоризации по видам деятельности представлены в таблице 3.12.

Таблица результатов деятельности во влиянии на риск категоризации в показателе среднесписочной численности малых и микропредприятий до пандемии COVID-19 и после

Среднесписочная численность малых и микропредприятий до и после пандемии COVID-19.	
Деятельность	Риски категоризации
41-Строительство зданий	увеличиваются
86-Деятельность в области здравоохранения	увеличиваются
56-Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков	уменьшаются
49-Деятельность сухопутного и трубопроводного транспорта	уменьшаются
86-Деятельность в области здравоохранения	уменьшаются
53-Деятельность почтовой связи и курьерская деятельность	уменьшаются
07-Добыча металлических руд	уменьшаются

Используя полученные данные возможно сравнить последние данные актуальности тенденций роста параметров в рамках социально-экономической взаимосвязи. Анализ фонда оплаты труда (ФОТ) по видам деятельности, где ФОТ отдельно не определялся (в 2017-2018 гг.) - фонд начисленной заработной платы работников конкретного вида деятельности сформирован автором на основе среднесписочной численности работников и среднегодового дохода работника (по данным статистического сборника МСП-2019 [78], с учетом равенства известных сумм ФОТ по ОКВЭД: допустим известного показателя ФОТ по Строительству (41,42,43), и суммы расчетных показателей ФОТ видов деятельности (41,42,43). При проверке по известным фрагментам данных доверительный интервал составил 95% при в погрешности 0,2%.

Результаты анализа актуальных тенденций в социально-экономической
взаимосвязи

Среднесписочная численность малых предприятий (включая микропредприятия) (СЧ) (по данным сплошное статистическое наблюдения 2021) 2020–2021 г.			Фонд начисленной заработной платы всех работников конкретного вида деятельности (ФОТ), 2017-2021г.			Оборот малых предприятий (включая микропредприятия) (ОБ) (по данным сплошное статистическое наблюдения 2021) 2020–2021 г.		
ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)	ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)	ОКВЭД2	Ранг (ОБ МП)	Статус (ОБ МП)
Ранги по убыванию			Ранги по убыванию			Ранги по убыванию		
46	1	ТА	46	1	ТА	46	1	А
68	2	ТА	68	2	ТА	47	2	ТА
47	3	ТА	47	3	ТА	41	3	А
43	4	ТА	43	4	А	68	4	А
41	5	ТА	62	5	А	43	5	А
86	6	А	41	6	А	45	6	А
56	7	А	71	7	А	49	7	А
80	8	ТА	86	8	А	52	8	А
49	9	А	49	9	А	71	9	Н/Д
71	10	ТА	52	10	ТА	42	10	А
Н/Д - Нет корректных данных						1	11	СА
Ранги по возрастанию			Ранги по возрастанию			Ранги по возрастанию		
39	1	НА	39	1	НА	39	1	Н/Д
65	2	НА	12	2	НА	12	2	НА
12	3	НА	92	3	НА	65	3	Н/Д
06	4	НА	65	4	НА	87	4	СА
92	5	НА	6	5	НА	88	5	СА
05	6	НА	91	6	НА	06	6	ТА
91	7	НА	87	7	СА	05	7	ТА
19	8	НА	5	8	НА	75	8	Н/Д
87	9	НА	19	9	НА	91	9	СА
51	10	НА	88	10	СА	92	10	СА

Таким образом в результате анализа тенденций показателей в социально-экономической взаимосвязи можно выделить несколько групп видов деятельности:

- Группа, в которой из-за внешних факторов произошло сокращение численности и как следствие повышение оплаты труда оставшимся сотрудникам ввиду увеличения спроса на продукцию и оборота организаций. Так у строительства за счет роста загородного строительства сооружений и инженерных конструкций оборот смог увеличиться, при упавшей занятости. В такую группу вошли виды деятельности по ОКВЭД2 – 41,42,43 и 71- Деятельность в области архитектуры и инженерно-технического проектирования; технических испытаний, исследований и анализа, вторя аналогичной тенденции крупного бизнеса, а также 87 - Деятельность по уходу с обеспечением проживания и 88 - Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания.

- Группа, в которой социальная значимость бизнеса упала, так как предприятия сокращают издержки и при увеличивающемся обороте снижается показатель среднесписочной численности и фонда заработной платы. В такую группу входят виды деятельности по ОКВЭД2: 46, 68, 1, 92, 6, 5, 91, 19. Из которых необходимо особенно выделить 46-Торговля оптовая, кроме оптовой торговли автотранспортными средствами и мотоциклами, 01- Растениеводство и животноводство, охота и предоставление соответствующих услуг в этих областях и 68-Операции с недвижимым имуществом. Так как это емкие и значимые отрасли для сектора МСП по множеству показателей существенная поддержка во время пандемии коронавируса была направлена именно им, помогая в том числе и снизить издержки за счет моратория на налоговые проверки, рассрочки налоговых отчислений и тому подобное. Социального эффекта такая помощь не произвела, но помогла укрепиться малым и микропредприятиям на рынке и возможно в дальнейшем исходя из новых возможностей предприниматели будут готовы реинвестировать

полученную прибыль в увеличение ФОТ и новых вакансий [4]. Данную тенденцию нужно наблюдать и анализировать, но она подразумевается разумной со стороны предприятий сектора, так как ФОТ, СЧ и оборот падали до пандемии, и новые риски вкуче с новыми возможностями и государственной поддержки позволили переломить этот тренд по показателю оборота, но оборот не первичен, он результативен относительно деятельности организации, в связи с этим разумно увеличить первичные (вкладываемые) ресурсы организации.

- Группа видов деятельности, где несмотря на увеличенную нагрузку и рост оборотов качество оплаты труда не изменилось. В такую группу входят деятельности со следующими ОКВЭД2:

51-Деятельность воздушного и космического транспорта

52-Складское хозяйство и вспомогательная транспортная деятельность.

Снова малый бизнес вторит крупному, где разницу (дельту) добавочного продукта в логистике и транспорте крупный бизнес не сразу инвестировал в развитие и социальные показатели.

- Группа видов деятельности, где пандемия COVID-19 не смогла кардинально изменить тенденции к понижению/повышению показателей (статус актуальности тенденций повышения показателя в таблице 3.4). Это большая часть видов деятельности из рассматриваемых в этой взаимосвязи (таблица 3.13). Итоговый результат изменения рисков категоризации в социально-экономической взаимосвязи показателей малых и микропредприятий отражен в таблице 3.14.

Таблица 3.14

Результаты деятельности во влиянии на риски категоризации в социально-экономической взаимосвязи

Виды деятельности (ОКВЭД2)	Риски категоризации	
	Риск категоризации обеспечения (R_{c0i})	Риск категоризации обмена (R_{ci})
41,42,43,87,88,71	увеличился	увеличился
47,62,86,45,49,80,62,39,12,39,65,75	существенно не изменился	существенно не изменился
52,51	увеличился	снизился
46,68,1,92,6,5,91,19	снизился	увеличился

Резюмируя общую структуру влияния на риски категоризации малых и микропредприятий, можно сделать вывод о подтверждении тезиса о необходимости регулирования в частном и стимулирования в общем. Так программа льготной ипотеки дала крупному и малому бизнесу в сфере строительства больше дайверов, чем всем остальным отраслям другие программы, то есть непосредственно стимуляция потребительского спроса – основной способ стимулирования и помощи отрасли МСП. Так же необходимо отметить, что несмотря на эффективность программ ФОТ2.0 и ФОТ3.0 существенного изменения на большинство уязвимых секторов (топ10 и бот10 по видам деятельности) оно не составило, скорее всего это связано с большой разницей в МРОТ и реальной оплате труда. Невозможно согласиться в этом вопросе с бывшим омбудсменом Борисом Титовым Юрьевичем: «А вот картина с заработными платами стала более реалистичной. Настоящий ее средний уровень после вывода части сотрудников из "тени" оказался ниже того, который декларировался ранее» [91]. Так как отрасль «обелилась» на почти минус два миллиона сотрудников, а в отраслях, где такое обеление действительно сыграло значимую роль – тенденции либо не изменились, либо сменились на актуальные (в отношении повышения ФОТ). Здесь необходимо отметить то, что регулярно отмечает ряд исследователей – невозможность такого нормируемого регулирования широко регионально представленной экономики страны [8].

Заключение

Предпринимательство – как деятельность по управлению рисками была известна и обособлялась от прочих видов деятельности с древнейших времен. В данной работе выделена необходимость социальной полезности такой деятельности, а также выдвинут тезис об её исторической обусловленности в обществе. Историческое развитие экономических систем предопределило возможность такого рода взаимодействия только с условием социальной полезности, сама социальная полезность в данном случае является моральным истоком права на предпринимательскую деятельность, закрепленную во множестве источников права (даже в Конституции), в обычаи делового оборота и общепризнанных нормах. Сохранение и увеличение корреляции социальной значимости предприятий и уровня их правовой обеспеченности и защиты – значимый фактор устойчивого роста сектора МСП. Проанализирована и раскрыта в используемых теоретических подходах устойчивость сущности предпринимательства, предложена детерминанта аспектной сущности в экономике.

Подходы субъектов предпринимательства к развитию предприятий сектора МСП могут быть в различной степени социально значимы и социально направлены. Возможные подходы к развитию субъектов предпринимательства сектора МСП проанализированы, сепарированы и раскрыты с позиции выгоды для предпринимателя в зависимости от экономической системы. Раскрыта сущность амбивалентности восприятия асоциального предпринимательского подхода обществом.

Выделенные в данной работе подходы к развитию самих субъектов могут эффективно регулироваться обществом за счет применение методики морали господ, вместо методики морали рабов по отношению к субъектам предпринимательства, выделяя первостепенность социальной значимостью над социальной направленностью, но не противопоставляя их, что и предлагает концепция экономической социодинамики (КЭС). Предложен

способ регулирования сектора по накопительному эффекту социальной значимости.

Отмечая необходимость стимулирования отрасли МСП и покупательской способности граждан, предложена авторская концепция стимулирования в целом и ограничения в частном, взамен существующему принципу ограничения в целом и стимуляции в частном. Данная методика регулирования финансовых потоков должна сформировать стимулирование генеральной совокупности субъектов и ограничение выборочной совокупности (или одного субъекта), тем самым дав общий стимул к развитию экономики, сектора МСП и вследствие – уровня жизни граждан.

Раскрыты и методологически обоснованы сущности рисков, которыми управляет предприниматель: рисков категоризации обеспечения и обмена продуктов, рисков определения продуктов. Предложен механизм оценки и расчета таких рисков, а также общей и субъективной полезности от взаимодействия, выраженной через такие риски. Рассмотрены влияние таких рисков на процессы обеспечения и обмена в различных типах экономического взаимодействия. Таким образом дополнен инструментарий теории контрактов в экономике обеспечения, теории продуктов в рыночной экономике и теории перспектив в равновесно распределенной информации между субъектами взаимодействия. Рассмотрены и проанализированы нюансы и погрешности использования теории контрактов в нестабильной турбулентной экономической среде. Дополнена теория продукта методами перераспределения продукта через субъект. Расширена теория перспектив в аспекте принятия между субъектных и объективных предпринимательских рисков.

Раскрыты детерминанты неформального распределения продуктов в экономике. Отражены виды неформального распределения с позиций субъектного целеполагания такого взаимодействия. Предложена оценка и методика определения значимости таких взаимодействий для экономики, общества и субъектов сектора МСП (объекта исследования). Рассмотрены и

проанализированы в рамках утопических: марксистского и либерального подходов последствия и влияния неформального перераспределения продуктов на правомочия собственности. Выведен тезис о том, что коррупция - ущерб общему в угоду частному всегда следует от личной собственности к общественной, вытесняя её правомочия. И тезис о том, что институциональная открытость и свобода рынка не помогает дискредитировать и уменьшить коррупцию в обществе, а лишь изменяет её форму.

Проведено сводное описание и идентификация предлагаемых исследователями характеристик текущей экономической, политической и гражданско-правовой ситуации в экономике современной России. Рассмотрены текущие меры регулирования элементов национальной экономики, представлена и оценена взаимосвязь таких мер и уровня предпринимательского климата (как совокупности рисков) объекта исследования. Предложены рекомендации по снижению рисков определения, в отличие от доминирующей политики снижения рисков категоризации субъектов сектора МСП.

По итогам исследования развита методология предпринимательства и предпринимательской идеи, сформирована система управления предпринимательскими рисками, сформулированы методические рекомендации по вышеупомянутому ряду рассматриваемых вопросов, использование которых позволит по-новому рассмотреть как текущую экономическую ситуацию, так и перспективные способы регулирования отрасли МСП, в следствии и экономики в целом. Рассмотрение проблем объекта исследования с позиции мультидисциплинарного подхода позволило сформировать позитивистские цели в вопросе развития экономики и объекта исследования.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аганбегян, А. Г. Будущее России зависит больше всего от развития нашей финансовой системы / А. Г. Аганбегян // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2019. – Т. 215. – № 1. – С. 170–194.
2. Аганбегян, А. Г. Негативный демографический тренд в России - возможности преодоления или смягчения / А. Г. Аганбегян // Экономика Северо-Запада: проблемы и перспективы развития. – 2020. – № 1(60). – С. 5-16.
3. Аганбегян, А. Г. Сбережение населения России под вопросом / А. Г. Аганбегян // Народонаселение. – 2018. – Т. 21. – № 4. – С. 4-13. – DOI 10.26653/1561-7785-2018-21-4-01.
4. Аналоуи Ф., Карамии А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 400 с. - ISBN: 5-238-00865-1
5. Аузан А.А., Золотов А.В., Ставинская А.А., Тамбовцев В.Л. Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах. Избранные труды Института национального проекта «Общественный договор», 2000–2009 – М., 2010. – 720 с
6. Барабанова М. И., Трофимов В. В., Трофимова Е. В. / Цифровая экономика и "университет 4.0" // Журнал правовых и экономических исследований. – 2018. – № 1. – С.180,183.
7. БГД - Малое и среднее предпринимательство в России - 2019 г. URL: https://www.gks.ru/bgd/regl/b19_47/Main.htm. Дата обращения: 21.12.2021.
8. Бездудная, А. Г. Диагностика пространственных аспектов и факторов инновационного развития регионов / А. Г. Бездудная, В. М. Разумовский, Д. Ю. Фраймович. – Санкт-Петербург : Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2018. –с.39 – ISBN 978-5-7310-4115-7.

9. Бетелин, В. Б. Проблемы и перспективы формирования цифровой экономики в России / В. Б. Бетелин // Вестник Российской академии наук. – 2018. – Т. 88. – № 1. – С. 3-9. – DOI 10.7868/S0869587318010012.

10. В. Парето «Учебник политической экономии»: перевод с французского / Вильфредо Парето ; предисл. В. С. Автономова ; [пер. А. А. Зотов, В. Л. Силаева]. - Москва : РИОР : ИНФРА-М, печ. 2016. - 471 с. : ил., портр., табл.; 25 см. - (Vilfredo Pareto).; ISBN 978-5-369-01500-1.]

11. Василенко, Н. В. Становление экономики нового типа: взаимобусловленность ее цифровизации и сервисизации / Н. В. Василенко, К. В. Кудрявцева // Цифровая трансформация экономики и промышленности: проблемы и перспективы. – Санкт-Петербург : Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования "Санкт-Петербургский политехнический университет Петра Великого", 2017. – С. 67-91. – DOI 10.18720/IEP/2017.4/4.

12. Вебер М. «Хозяйство и общество», гл. 1, §16.

13. Вернадский В. И. «Несколько слов о ноосфере» // Успехи современной биологии. 1944. №. 18. Вып. 2. С. 113—120 (переиздано в Вернадский В. И. Научная мысль как планетное явление / Отв. ред. А. Л. Яншин. — М.: Наука, 1991.).

14. Волков Д., Колесников А. ИЗДАНИЕ МОСКОВСКОГО ЦЕНТРА КАРНЕГИ НОВАЯ РУССКАЯ МЕЧТА: ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ ДЛЯ ДЕТЕЙ с.1, с.8. URL: https://carnegieendowment.org/files/Kolesnikov_Volkov_Rus_web_final.pdf. Дата обращения: 05.01.2022.

15. Гашко Д. В., Ялунер Е.В., Вопросы эффективности государственных программ в развитии социально-экономической среды предпринимательства SCIENCE AND BUSINESS: DEVELOPMENT WAYS Section: Economics and Management 10 (100) 2019 г.

16. Глазьев, С. Ю. Оценка влияния санкций и других кризисных факторов на состояние российской экономики / С. Ю. Глазьев, В. В. Архипова // Российский экономический журнал. – 2018. – № 1. – С. 7.

17. Глазьев, С. Ю. Периодическая смена мирохозяйственных укладов в организации глобальной экономики / С. Ю. Глазьев // Арригиевские чтения по теме: "Формирование новой парадигмы экономического мышления XXI века" : Материалы международной научно-практической конференции, Орёл, 21–23 марта 2018 года / Под ред. О.В. Пилипенко, С.Ю. Глазьева, А.Э. Айвазова, А.Г. Зайцева, Н.В. Спасской. – Орёл: Орловский государственный университет им. И. С. Тургенева, 2018. – С. 32-50.

18. Головкин, М. В. Политэкономический подход к исследованию теневых отношений в экономике / М. В. Головкин // Гуманитарные и социально-экономические науки. – 2010. – № 3(52). – С. 180.

19. Гражданский Кодекс РФ Статья 234. КонсультантПлюс URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/cedd1e9010efd50dbafaee5ed993cabb70ebdbc0/. Дата обращения: 04.12.2021.

20. Григорьев, К. В. Влияние процессов формирования гражданского общества на развитие предпринимательской активности / К. В. Григорьев // Проблемы и перспективы предпринимательства в России : сборник научных трудов II национальной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 19 ноября 2020 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2021. – С. 125–128.

21. Григорьев, К. В. Трудности роста малого бизнеса / К. В. Григорьев // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях : Сборник научных трудов IV национальной (с международным участием) научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 23–24 января 2020 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2020. – С. 108–111.].

22. Григорьев, К. В. Формирование социальной идентичности граждан и развитие предпринимательства / К. В. Григорьев // Известия Санкт-

Петербургского государственного экономического университета. – 2021. – № 1(127). – С. 167–170.

23. Гринберг Р. С. Состояние и перспективы экономики современной России. осмысливая роль государства в экономике Институт экономики РАН статья в журнале - научная статья Номер: 5 Год: 2016 С.130.

24. Гринберг, Р. С. Индивидуум и государство: экономическая дилемма (предисловие к новой монографии по теории экономической социодинамики) / Р. С. Гринберг, А. Я. Рубинштейн // Российский экономический журнал. – 2014. – № 3. – С. 82.

25. Гринберг, Р. С. Стратегия социально-экономического развития России: разговор на перспективу / Р. С. Гринберг // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2020. – Т. 224. – № 4. – С. 28-33. – DOI 10.38197/2072-2060-2020-224-4-28-33.

26. Гринберг, Р. Социальная экономика: введение в новую аксиоматику / Р. Гринберг, А. Рубинштейн // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 79.

27. Д. Канеман, А. Тверски ТЕОРИЯ ПЕРСПЕКТИВ: АНАЛИЗ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РИСКА (США) ЭКОНОМИКА И МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, 2015, том 51, № 1.

28. Данные аналитиков RuslandSP URL: <https://ruslandsp.com/analytics/za-god-ceny-na-zemlju-v-peterburge-v-srednem-vyrosli-na-73/>. Дата обращения: 10.01.2022.

29. Динамика популярности поискового запроса по фразе «бизнесмен» URL: <https://trends.google.ru/trends/explore?date=today%205-y&geo=RU&q=бизнесмен>. Дата обращения: 18.01.2022.

30. Длугач Т.Б. Три портрета эпохи Просвещения. Монтескье. Вольтер. Руссо (от концепции просвещенного абсолютизма к теориям гражданского общества). – М., 2006. — 82–88 с.

31. Дятлов С. А. Принципы информационного общества Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов Информационное общество, 2000, вып. 2, с. 77–85.
32. Дятлов С. А. Энейро-сетевая гиперконкурентная экономика: теоретические основы / С. А. Дятлов. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2016. – 139 с. – ISBN 978-5-7310-3773-0.
33. Дятлов С.А. Нейросетевая гиперконкурентная экономика: структурные элементы и институты // Инновации. 2016. №7 (213).
34. Е. Гайдар. Гл. 3, § 3. Угроза голода // Власть и собственность. — СПб.: Норма, 2009. — С. 129—141. — ISBN 978-5-87857-155-5.
35. Единый реестр субъектов малого и среднего предпринимательства URL: <https://rmsp.nalog.ru/>. Дата обращения: 21.12.2021.
36. Измерение уровня финансовой грамотности: 3 этап | Банк России URL: https://cbr.ru/analytics/szpp/fin_literacy/fin_ed_intro/. Дата обращения: 14.01.2022.
37. Интерактивное представление актуальных статистических данных «Накопленные прямые инвестиции по географическим регионам мира, странам, инструментам и видам экономической деятельности» URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/npi/. Дата обращения: 08.01.2022.
38. Интерактивное представление актуальных статистических данных «Накопленные прямые инвестиции по географическим регионам мира, странам, инструментам и видам экономической деятельности» URL: https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/npi/. Дата обращения: 15.01.2022.
39. ИССЛЕДОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКИХ ГРАЖДАН И ИХ ОТНОШЕНИЯ К НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЕ с. 47 URL: <https://www.csr.ru/upload/iblock/029/029a94c47e0e9a7c374683d0169beaad.pdf>. Дата обращения: 28.12.2021.

40. История показов по фразе «бизнесмен» URL: <https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=бизнесмен>. Дата обращения: 18.01.2022.

41. История показов по фразе «предприниматель» URL: <https://wordstat.yandex.ru/#!/history?words=предприниматель>. Дата обращения: 18.01.2022.

42. Кант И. Критика чистого разума / Пер. с нем. Н.О. Лосского с вариантами пер. на рус. и европ. языки. М.: Наука, 1999. С. 592.

43. Кант И. Основы метафизики нравственности // Сочинения в шести томах. — М.: «Мысль». — Т. 4. Ч. I. — С. 211—310.

44. Клейнер В.Г. Коррупция в России. Россия в коррупции. Есть ли выход? / Препринт # WP/2014/309. — М.: ЦЭМИ РАН, 2014. — 49 с. (Рус.).

45. Клейнер Г.Б. Научные труды Вольного экономического общества России. 2015. Т. 196. № 7. С. 298 ЭКОНОМИКА НЕФТИ - ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ - ЭКОНОМИКА МЫСЛИ: ГОРИЗОНТЫ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.

46. Козырев А. Н. Цифровая экономика и цифровизация в исторической перспективе Центральный экономико-математический институт РАН ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА 1(1)'2018 С.6.

47. Котлер Ф. Основы маркетинга Краткий курс Пер с англ — М Издательский дом "Вильяме", 2007 — 656 с ил — Парал тит англ ISBN 978-5-8459-0376-1 (рус) стр. 50.

48. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина — СПб.: Экономическая школа, 1995. — С. 11–32. — Серия «Вехи экономической мысли». — ISBN 5-900428-18-4 (англ. The nature of the firm, 1937).

49. Круглый стол «Гражданское общество России: идеи и практика» URL: <http://www.ras.ru/news/shownews.aspx?id=b750f378-132d-4f91-a60b-ada06f9e4b84#content>. Дата обращения: 14.05.2021.

50. Кругман П. Экономическая наука становится политизированной // Независимая газета, 26.12.2011, № 283. – С. 5.
51. КСЕНОФОНТ. ДОМОСТРОЙ. Перевод С. И. Соболевского под ред. А. А. Столярова. Гл. 20.
52. КСЕНОФОНТ. ОХОТА. Перевод Г.А.Ячневецкого 1880г. Гл. 13 а.4.
53. Кузнецов, Ю. А. Проблема протекционизма и свободы торговли в воззрениях представителей меркантилизма и классической школы политической экономии / Ю. А. Кузнецов, М. Ю. Сороквашин // Вестник Дальневосточной государственной академии экономики и управления. – 2000. – № 4(16). – С. 3–17.
54. Курочкина А.А., Арапов С.В., Бикезина Т. В./ Развитие социально-экономического потенциала Арктической зоны – 2-е издание, исправленное и дополненное. – Санкт-Петербург : ООО "Медиапир", 2021. – 282 с. – ISBN 978-5-00110-226-7. – DOI 10.52565/9785001102267.
55. Курочкина, А. А. Особенности развития предпринимательства в Арктической зоне России / А. А. Курочкина, Ю. Е. Семенова, О. В. Лукина // Наука и бизнес: пути развития. – 2020. – № 11(113). – С. 177-179.
56. Л. Вальрас «Элементы чистой политической экономии» – М.: Изограф, 2000. – 448 с. ISBN 5787113710276.
57. Лем, Станислав. Сумма технологии = Summa Technologiae / пер. с польск. А. Г. Громовой, Д. И. Иорданского, Р. И. Нудельмана, Б. Н. Пановкина, Л. Р. Плинера, Р. А. Трофимова, Ю. А. Ярошевского; вступ. ст. акад. В. В. Парина; ред. и послесл. Б. В. Бирюкова и Ф. В. Широкова. — М. : Мир, 1968., главы: Глазами конструктора, Выращивание информации.
58. Ленин В. И. Полное собрание сочинений Том 27 ИМПЕРИАЛИЗМ, КАК ВЫСШАЯ СТАДИЯ КАПИТАЛИЗМА с.359 IV. Вывоз капитала.

59. Макаров В. Л., Клейнер Г. Б. Развитие бартерных отношений в России. Институциональный этап. / Препринт # WP/99/072. - М.: ЦЭМИ РАН, 1999. – 12 с. (Рус.).

60. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: [рус.] = Economics: Principles, Problems, and Policies. — М. : Республика, 1992. — Т. 1. — С. 71—77. — ISBN 5-250-01486-0.

61. Максимцев И.А. Экономическое поведение и коррупция / И.А. Максимцев, Э. Х. Локшина, О.А. Бахрах // Психология и управление в экономике. – 2010. – № 2. – С. 24-32].

62. Максимцев, И. А. Коррупция: морально-этический и экономико-психологические аспекты / И. А. Максимцев, Э. Х. Локшина, О. А. Бахрах // Психология в экономике и управлении. – 2011. – № 2. – С. 28.

63. Миропольский Д. Ю. М64 Очерки теории продукта: потенциальные формы капитала и плана эпохи до разделения труда / Д. Ю. Миропольский. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2015. – 278 с.

64. Михайлова О. В. Скоробогатова А. В. Общество против коррупции: взгляд через призму принципал-агентской модели Социально-гуманитарные знания 2019 стр.167.

65. Набор открытых данных. Министерство экономического развития Российской Федерации URL: <https://data.gov.ru/organizations/7710349494>. Дата обращения: 21.12.2021.

66. Нинциева, Г. В. Концепция солидаризма / Г. В. Нинциева // Россия и Санкт-Петербург: экономика и образование в XXI веке : Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2014 год. Факультет экономики и финансов. Отделение национальной экономики, Санкт-Петербург, 01 апреля – 31 2015 года / Научные редакторы: Л. А. Миэринь, А. И. Попов. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2015. – С. 330–335.

67. О Стратегии экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 года от 13 мая 2017 URL: <https://docs.cntd.ru/document/420398070?marker=7D60K4>. Дата обращения: 14.08.2021.

68. Олег Дерипаска: ЦБ может и должен вливать в экономику по триллиону рублей ежемесячно — Институт экономики роста им. Столыпина П.А. (stolypin.institute) URL: <https://stolypin.institute/analytics/oleg-deripaska-tsb-mozhet-i-dolzhen-vlivat-v-ekonomiku-po-trillionu-rublej-ezhemesyachno/>. Дата обращения: 04.12.2021.

69. Оценка доступности жилья в городах и городских агломерациях Фонда «Институт экономики города» URL: https://www.urbanecomomics.ru/sites/default/files/dostupnost_zhilya_17_11_2021_itog.pdf. Дата обращения: 10.11.2021.

70. Оценка ключевых агрегатов платежного баланса Российской Федерации в 2021 году URL: http://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/svs/bop-eval/. Дата обращения: 19.01.2022.

71. П. А. Кирюшин, А. Ю. Книжников, К. В. Кочи / Попутный нефтяной газ в России: "Сжигать нельзя, перерабатывать!»: Аналитический доклад об экономических и экологических издержках сжигания попутного нефтяного газа в России. – Москва: Всемирный фонд природы, 2013. – с. 76– ISBN 978-5-9901107-9-3.

72. Питер Соломон мл. Советская юстиция при Сталине / Пер. с англ. Леонида Максименкова. - М.: РОССПЭН, 2008. 293 с. ISBN 978-5-8243-1016-0.

73. Плотников В. А. Цифровизация как закономерный этап эволюции экономической системы // ЭВР. 2020. №2 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovizatsiya-kak-zakonomernyy-etap-evolyutsii-ekonomicheskoy-sistemy>. Дата обращения: 07.01.2022.

74. Порфирьев, Б. Н. Перспективы экономического роста в России / Б. Н. Порфирьев // Вестник Российской академии наук. – 2020. – Т. 90. – № 3. – С. 243-250. – DOI 10.31857/S0869587320030159.

75. Постановление Правительства РФ от 01.10.2012 N 1002 (ред. от 24.01.2022) "Об утверждении значительного, крупного и особо крупного размеров наркотических средств и психотропных веществ, а также значительного, крупного и особо крупного размеров для растений, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, либо их частей, содержащих наркотические средства или психотропные вещества, для целей статей 228, 228.1, 229 и 229.1 Уголовного кодекса Российской Федерации" URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_136206/6598ecb6e30274e2fbab0c605a6ebf21250a8eb6/. Дата обращения: 25.12.2021.

76. Рекорд, С. И. "Поворотный пункт" современной мировой экономики: новые технологии и традиционные методы развития / С. И. Рекорд // Архитектура финансов: новые решения в условиях цифровой экономики : Сборник материалов IX Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 22–24 марта 2018 года / Под научной редакцией И.А. Максимцева, В.Г. Шубаевой, И.Ю. Евстафьева. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2019. – С. 229.

77. Росстат — Институциональные преобразования в экономике URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14036>. Дата обращения: 21.12.2021.

78. Росстат — МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РОССИИ 2019 с. 25-37 URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Mal-pred_2019.pdf. Дата обращения: 12.01.2022.

79. Росстат — Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД2) URL: <https://rosstat.gov.ru/opendata/7708234640-okved2>. Дата обращения: 14.05.2021.

80. Росстат — Рынок труда, занятость и заработная плата URL: https://rosstat.gov.ru/labor_market_employment_salaries. Дата обращения: 21.12.2021.

81. Росстат — Сплошное статистическое наблюдение малого и среднего бизнеса за 2020 год URL: https://rosstat.gov.ru/small_business_2020. Дата обращения: 21.12.2021.

82. Рубинштейн С.Л. Бытие и сознание // Избранные философско-психологические труды: Основы онтологии, логики и психологии . — М. : Наука, 1997. — С. 173. — 464 с.

83. Руссо Ж. Ж. Об общественном договоре. Трактаты / Пер. с фр. — М. «КАНОН-пресс», «Кучково поле», 1998. — 106 с.

84. С. Измалков, К. Сонин Основы теории контрактов Вопросы экономики. 2017. № 1. С. 9.

85. Самоволева С.А. Совершенствование экспертизы инновационных проектов:учет трансакционных издержек стр. 404 URL: <https://riep.ru/upload/iblock/e60/e606d463b2930fc58f873e2d83985c46.pdf>. Дата обращения: 26.01.2022 г.

86. Сведения о задолженности по кредитам, предоставленным субъектам малого и среднего предпринимательства – статистический бюллетень Банка России №2 2018 - №11 2021 URL: <https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/39611/Bbs2111r.pdf>. Дата обращения: 02.02.2022.

87. Сжигать нельзя, перерабатывать № 04 (149) апрель 2020 г. Корпоративное издание ООО «Газпром переработка» Стр.2 URL: https://pererabotka.gazprom.ru/d/journal/b6/182/pererabotka_sait.pdf. Дата обращения 17.05.2021.

88. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.: Эксмо, 2016. С. 16.

89. Соглашение между правительством Российской Федерации и правительством Республики Кипр об избежании двойного налогообложения в

отношении налогов на доходы и капитал URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_23908/. Дата обращения: 14.01.2022.

90. Соловьев, А. И. Арктическая зона: особенности государственной политики / А. И. Соловьев // Научные труды Вольного экономического общества России. – 2019. – Т. 216. – № 2. – С. 104–111.

91. Средняя зарплата в секторе МСП в России URL: <https://tass.ru/msp/11265831>. Дата обращения: 10.10.2021.

92. Статистика участников системы обязательного страхования вкладов URL: <https://www.asv.org.ru/agency/statistics?group=®ions=&year=2005,2021>. Дата обращения: 30.12.2021.

93. Таранова Н. А. Анализ причин офшоризации и методов деофшоризации экономики ЖУРНАЛ Вестник Брянского государственного технического университета 2017.

94. Тертышный С. А. Бюрократия и коррупция как формы проявления институциональных ловушек в экономике России // ПСЭ. 2012. №1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/byurokratiya-i-korrupsiya-kak-formy-proyavleniya-institutsionalnyh-lovushkek-v-ekonomike-rossii>. Дата обращения: 10.01.2022.

95. Э. Райнерт. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. (2011), М.: Изд. дом Гос. Ун-т — Высшая школа экономики.

96. Экосистема НТИ URL: <https://nti2035.ru/nti/eco>. Дата обращения: 26.12.2021.

97. Ялунер Е.В. Развитие инфраструктуры для финансовой и организационной поддержки малого и среднего бизнеса/Е.В. Ялунер//Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. 2016. № 2 (98). С. 81—84].

98. Ялунер Е.В., Григорьев К. В. Стратегия и планирование в области обеспечения компании квалифицированными трудовыми ресурсами, Актуальные проблемы бизнес-образования Сборник статей по материалам XVIII Международной научно-практической конференции. 2019.

99. Ялунер, Е. В. Особенности преподавания курса интернет-предпринимательство / Е. В. Ялунер, Е. А. Чернышева // Российское общество и экономика: исторический опыт и современность : Научная сессия профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов по итогам НИР за 2016 год : сборник лучших докладов, Санкт-Петербург, 01 марта – 30 2017 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2017. – С. 42–45.

100. Ялунер, Е. В. Тенденции развития предпринимательства / Е. В. Ялунер // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях: Сборник научных трудов I международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 26–27 января 2017 года / Научные редакторы: Е. А. Горбашко, В. Г. Шубаева. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2017. – С. 12–14.

101. Adrian Fernandez-Perez, Ana-Maria Fuertes, Joëlle Miffre The Negative Pricing of the May 2020 WTI Crude Oil Futures Contract (December 14, 2020). URL: <https://ssrn.com/abstract=374832>. Дата обращения: 28.01.2022.

102. Balatsky E. V. (2021). Post-industrial society and the economy of leisure: A new personnel paradigm. Journal of New Economy, vol. 22, no. 4, pp. 5–23. DOI: 10.29141/26585081-2021-22-4-1.

103. Basics of contract theory (Nobel Memorial Prize in Economic Sciences 2016 — Oliver Hart and Bengt Holmström) P18.

104. Bolton, Patrick, 1957- Contract theory I Patrick Bolton and Mathias Dewatripont. The MIT Press Cambridge, Massachusetts London, England 2005 y. ISBN 0-262-02576-01. K840.B65 2004346.02'01-dc22.

105. Data Center - Worldwide | Statista Market Forecast URL: <https://www.statista.com/outlook/tmo/data-center/worldwide?currency=USD>. Дата обращения: 10.01.2022.

106. E. V. Yaluner, O. A. Chesnova, S. A. Ivanov [et al.] Entrepreneurship development: Technology, structure, innovations // International Journal of Recent Technology and Engineering. – 2019. – Vol. 8. – No 2. – P. 6020-6025. – DOI 10.35940/ijrte.B3732.078219.

107. Henry S. Can the Hidden Economy Be Revolutionary? Toward a Dialectical Analysis of the Relations between Formal and Informal Economies // Social Justice. 1988. Vol. 15. № 3-4. P. 29-54.

108. Herbert A. Simon. Rationality as Process and as Product of Thought. Richard T. Ely Lecture // American Economic Review, May 1978, v.68, no.2, p.1–16. American Economic Association, 1978 Перевод д.э.н. К.Б. Козловой и М.А. Бланко.

109. International Monetary Fund, Balance of Payments database, supplemented by data from the United Nations Conference on Trade and Development and official national sources URL: <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD?end=2019&start=1990>. Дата обращения: 06.02.2022.

110. Kenneth J. Arrow. Social Choice and Individual Values, Yale University Press. 1951, p.34 ISBN 0-300-01364-7 URL: <https://cowles.yale.edu/sites/default/files/files/pub/mon/m12-all.pdf>. Дата обращения: 06.01.2022.

111. LIST OF LEAST DEVELOPED COUNTRIES URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/wp-content/uploads/sites/45/Snapshots2021.pdf>. Дата обращения: 05.01.2022.

112. Musgrave R.A. The Theory of Public Finance: A Study in Public Economy — New York: McGraw-Hill, 1959

113. NEUROECONOMICS – DECISION MAKING AND THE BRAIN, P.W. Glimcher, C.F. Camerer, E. Fehr and R.A. Poldrack, Elsevier Academic Press, London, 2009, 538 pages, ISBN 978-0-12-374176-9 p. 90-92.

114. Nietzsche, Friedrich. On The Genealogy of Morals. — New York: Vintage Books , 1967. — ISBN 0-679-72462-1.

115. PHLX Semiconductor Sector (SOX) Latest Quotes, Charts, Data & News | Nasdaq URL: <https://www.nasdaq.com/market-activity/index/sox>. Дата обращения: 15.01.2022.

116. Rachel Mosher-Williams Research on Social Entrepreneurship: Understanding and Contributing to an Emerging Field, ARNOVA Occasional Paper Series Volume 1, Number 3 Association for Research on Nonprofit Organizations and Voluntary Action (ARNOVA), 2006 p.14

117. Small and medium-sized enterprises (SMEs) - Structural business statistics - Eurostat URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/structural-business-statistics/small-and-medium-sized-enterprises>. Дата обращения: 24.01.2022.

118. Tapscott, D., The Digital Economy: Promise and Peril In The Age of Networked Intelligence, McGraw-Hill, 1995. – 342p.

119. 台积电2021年5nm产能被预订一空 URL: <https://www.cnbeta.com/articles/tech/1068385.htm>. Дата обращения: 08.01.2022.