

Дж. Фред Уэстон

## КОНЦЕПЦИЯ И ТЕОРИЯ ПРИБЫЛИ: НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА ПРОБЛЕМУ\*

J. FRED WESTEN

THE PROFIT CONCEPT OUT THEORY : A RESTATMENT

Теория прибыли долго рассматривалась как спорный, неясный, неудовлетворительно разработанный предмет. В недавно вышедших работах на эту тему по-прежнему наблюдаются разногласия.<sup>1</sup> В связи с этим нам предоставляется полезным дать обзор наиболее спорных областей с тем, чтобы указать на причины продолжающегося несогласия и попытаться по-новому взглянуть на проблему, которая позволила бы принять наиболее общую концепцию.<sup>2</sup>

---

\* Опубликовано в «Journal Political Economy» (1954. Vol. 62. Apr. P. 152–170).

<sup>1</sup> В хронологическом порядке: *Weston J. F.*: 1) Profit as the Payment for the Function of Uncertainty-bearing // *Journ. Business.* 1949. Vol. 22. Apr. P. 106–118; 2) Ehter prise and Profit // *Ibid.* July. P. 141–159; 3) A Generalized Uncertainty Theory of Profit // *Amer. Econ. Rev.* 1950. Vol. 40. March. P. 40–60; *Alchain A. A.* Uncertainty, Evolution, and Economic Theory // *Journ. Polit. Econ.* June. 1950. Vol. 58. P. 211–221; *Marchal J.* The Construction of a New Theory of Profit // *Amer. Econ. Rev.* 1951. Vol. 41. Sept. P. 549–565; *Enke S.* On Maximizing Profits // *Ibid.* P. 566–578; *Hawtrey R. G.* The Nature of Profit // *Econ. Journ.* 1951. Vol. 41. Sept. P. 489–504 (A); *Shackle G. L. S.* The Nature and Role of Profit // *Metroeconomica.* 1951. Vol. 3. Dec. P. 101–107; *Davis R. M.* The Current State of Profit Theory // *Amer. Econ. Rev.* 1952. Vol. 42. June. P. 245–264; *Ischboldin B.* Die Theorie der Quasirente und des Profits // *Schmollers Jahrbuch.* 1952. Bd. 72. S. 35–51; *Harrod R. F.* Theory of Profit // *Economic Essays.* London : Macmillan & Co., Ltd., 1952. P. 188–207; *Bernstein P. L.* Profit Theory — Where Do We Go from Here? // *Quart. Journ. Econ.* 1953. Vol. 67. Aug. P. 407–422.

<sup>2</sup> Мне очень помогли продолжительные обсуждения данной проблемы с Арменом Алчианом, Мартином Бронфенбреннером (в пере-

## I. Введение

Развитие теории прибыли предоставляет великолепную возможность изучения истории развития экономических идей. Поскольку исследование Найта охватывает период до публикации его собственной работы,<sup>3</sup> ставшей вехой в развитии экономической науки, в данной статье достаточно дать только краткий обзор основных черт последующих работ, за одним существенным исключением. «Риск, неопределенность и прибыль» Найта содержит ссылки на устойчивое состояние, описанное в работе Шумпетера «Теория экономического развития»,<sup>4</sup> но в ней не обсуждается его теория прибыли.

Хотя после 1921 г. было опубликовано только шесть книг на тему прибыли,<sup>5</sup> многие другие работы содержат довольно важные разделы, посвященные этой теме.<sup>6</sup> Особенно хорошо разработаны темы неопределенности, инновации, ограничений проникновения на рынок и пересмотра контрактов в работах Триффина, где он делает упор скорее на индивидах, чем на фирмах.<sup>7</sup> Статистические исследования учета чистого дохода ставят задачу проверки некоторых аспектов теории прибыли.<sup>8</sup>

---

писке), Карлом Бруннером, Гарри Марковицем, Фрэнком Нортоном и Клеем Спроулзом. Я выражаю признательность за помощь в изысканиях Бюро производственных и экономических исследований при Калифорнийском университете в Лос Анджелесе.

<sup>3</sup> *Knight F. H. Risk, Uncertainty, and Profit.* Boston : Houghton Mifflin Co., 1921. P. 22–50.

<sup>4</sup> *Schumpeter J. A. The Theory of Economic Development* Cambridge : Harvard University Press, 1934. (Русский перевод: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М. : Прогресс, 1982. — Прим. ред.).

<sup>5</sup> *Foster W. T., Catchings W. Profits.* 1925; *O'Brien G. Notes on the Theory of Profit.* 1929; *Foreman C. J. Efficiency and Scarcity Profits.* 1930; *Fairchild H. P. Profits or Prosperity.* 1932; *Betty J. P. Profits.* 1940; *Lyon H. Risk, Profits, and Loss.* 1943.

<sup>6</sup> *Dobb M. Capitalist Enterprise and Social Progress.* 1925; *Keynes J. M. A Treatise on Money.* 1930; (Русский перевод: Кейнс Дж. М. Трактат о деньгах // *Pigou A. C. Economics of Welfare.* London : Macmillan & Co., Ltd., 1932. (Русский перевод: Пигу А. Экономическая теория благосостояния. М. : Прогресс. 1985. Т. 1, 2 — Прим. ред.).

<sup>7</sup> *Triffin R. Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory.* Cambridge : Harvard University Press, 1941. P. 158–187.

<sup>8</sup> *Nerlove S. H. A Decade of Corporate Incomes.* Chicago : University of Chicago Press, 1932; *Epstein R. C. Industrial Profits in the United*

Обсуждение данной темы в учебниках было полезно, но этот раздел литературы слишком разнообразен для краткого обсуждения.<sup>9</sup>

За тридцатилетний период с 1921 по 1950 г.<sup>10</sup> вышло удивительно мало журнальных статей о прибыли. Следует отметить три выдающиеся по своему вкладу в науку работы: Хикса за разбор сущности и роли неопределенности, Гордона за представление в общих чертах преобладающих идей относительно прибыли и за убедительную формулировку его собственных идей по данному предмету, Махлупа, замечательную своим ясным изложением соотношения между анализом хозяйственной деятельности и экономическими концепциями, а также обсуждением многих сторон ограничений на вход.

Как в поздних, так и более ранних работах на о прибыли поднимались важные вопросы: 1) использование концепции прибыли в экономическом анализе; 2) природа риска и не-

---

States. New York : National Bureau of Economic Research, 1934; *Bowman R. T.* A Statistical Study of Profits. Philadelphia : University of Pennsylvania Press, 1934; *Crum W. L.* Corporate Size and Earning Power. Cambridge : Harvard University Press, 1939; *Taitel M.* Profits, Productive Activities, and New Investment // TNEC. Monograph. N 12. Washington, 1941.

<sup>9</sup> Мне не удалось полностью охватить литературу на иностранных языках после 1920 г. Я не делал также попыток проследить все неопубликованные докторские диссертации по прибыли.

<sup>10</sup> *Kotany L.* Theory of Profit and Interest // *Quart. Journ. Econ.* 1921–1922; *Lehfeldt R. A.* Analysis of Profit // *Journ. Polit. Econ.* 1925; *Barnett G. E.* The Entrepreneur and the Supply of Capital // *Economic Essays in Honor of John Bates Clark.* 1927; *Tuttle C. A.* A Functional Theory of Economic Profit // *Ibid.*; *Hicks J. R.* The Theory of Uncertainty and Profit // *Economica.* 1931; *Hopkins W. S.* Profit in American Economic Theory // *Rev. Econ. Stud.* 1933. Vol. 1.; Oct. *Littleton A. C.* Contrasting Theories of Profit // *Accountin Rev.* 1936; *Gordon R. A.* Enterprise, Profits, and the Modern Corporation // *Explorations in Economics.* 1936; *Hasan M. A.* Enterprise and Profit // *Indian Journ. Econ.* 1937; *Tucker R. S.* Is There a Tendency for Profits to Equalize? // *Amer. Econ. Rev.* 1937; *Buchanan N. S.* Toward a Theory Fluctuations in Business Profits // *Ibid.* 1941; *Chenault L. R.* Buchanan's Theory of Fluctuations in Business Profits // *Ibid.* 1942; *Kalecki M.* A Theory of Profits // *Econ. Journ.* 1942; *Machlup F.* Competition, Pliopoly, and Profits // *Economica.* 1942; *Stauss J. H.* The Entrepreneur : The Firm // *Journ. Polit. Econ.* 1944.

определенности; 3) происхождение или источник прибыли; 4) проверка эмпирическая концепций и теорий прибыли; 5) инновации, предпринимательство и прибыль; 6) прибыль и монопольная власть; 7) прибыль, вмененность расходов и квазиренда; 8) прибыль и доход общественных классов; 9) максимизация прибыли; (10) прибыль и макроэкономика. Данные темы обсуждаются в указанном порядке.

### **I. Нужна ли концепция прибыли для экономического анализа?**

Нужна ли нам концепция прибыли? Ответ дает краткое описание процесса распределения. В основном существует два типа оплаты за производственные услуги: заработная плата и рента. Так как личные услуги нельзя капитализировать и продать как источник услуг, то оплата за текущие услуги может быть названа заработной платой. Плата за пользование основным капиталом называется рентой. С другой стороны, какое-либо лицо может взять ссуду на покупку средств производства и платить проценты по займу. Следовательно, рента и проценты могут рассматриваться как альтернативные способы приобретения и использования средств производства. В условиях совершенной конкуренции и полной осведомленности каждому фактору выплачивается стоимость его предельного продукта. В соответствии с теоремой Эйлера совокупный продукт будет исчерпан на выплату заработной платы, ренты и процентов.<sup>11</sup>

Запланированный совокупный продукт и запланированная полная стоимость, скорее всего, отличаются от величин, полученных в действительности. Если ожидания не осуществились, возникают остатки. Эти остатки представляют собой элемент потока дохода, содержащийся в выплатах владельцам производственных услуг. Остатки не являются потоками дохо-

---

<sup>11</sup> Технически совокупный продукт исчерпывается при наличии двух групп условий. При постоянной отдаче от масштаба это утверждение справедливо при любом выпуске. Исчерпание продукта также имеет место тогда, когда производственная функция касательна к любой однородной функции первой степени, как это имеет место в случае долгосрочного равновесия.

дов, параллельными или парными традиционным категориям, таким как заработная плата, рента и процент, а входят в эти доходы как их компоненты. Таким образом, любой доход состоит из двух элементов: функционального сегмента и нефункционального сегмента — прибыли. Следовательно, концепция прибыли нужна для идентификации отличительного элемента дохода. Эта концепция прибыли будет разъяснена далее, после обсуждения ключевого фактора — неопределенности.

## II. Сущность риска и неопределенности

### 1. Степени полноты информации

Маршак выдвинул концептуальную основу, которую можно использовать для выяснения сущности неопределенности.<sup>12</sup> Он различает четыре степени полноты информированности (для удобства ссылок этим степеням присвоены цифровые и буквенные обозначения).

1. Фирма не знает величину  $p$ .<sup>13</sup>

2. Фирма не знает  $p$ , но ей известны данные, позволяющие ей дать оценку  $p$ .

3. Фирма знает  $p$ .

4. Фирма знает  $p$ , и каждый элемент  $p$  либо 0, либо 1.

Соотношение между различными степенями информированности особенно ясно видно из следующего:

неполная информация (1) — нестохастический случай (незнание);

неполная информация (2) — стохастический случай;

полная информация (3) — стохастический случай;

полная информация (4) — нестохастический случай (определенность).

Стохастические случаи можно привести к рациональному решению через принятие статистических решений. Крайние случаи относительно неважны для решения практических за-

---

<sup>12</sup> *Marschak J. Role of Liquidity under Complete and Incomplete Information // Amer. Econ. Rev. Suppl. 1949. Vol. 39. May. P. 183–184.* Профессор Маршак также помог мне обсуждением раннего наброска этого раздела.

<sup>13</sup>  $p$  — распределение вероятности альтернативных результатов.

дач. Хотя Маршак признает наличие «очевидных смешанных случаев», других степеней информированности, один из этих смешанных случаев настолько важен, что заслуживает признания в качестве отдельной категории. Это промежуточный случай между первой и второй ситуациями, и мы обозначим его здесь как «ситуация 1а».

В ситуации 1а фирма не знает  $p$ ; она обладает некоторыми сведениями, но при наличии данной информации нельзя дать оценку  $p$  на основе статистических соотношений (например, потому что наблюдения выведены не из единой или однородной генеральной совокупности; наблюдения выведены не из стабильной генеральной совокупности, наблюдений слишком мало и т. д.). Ситуации 1а имеют наибольшее практическое значение, поскольку огромное большинство важных сделок и экономических решений падает на эту категорию. В классификации Маршака заключена следующая опасность. Он исходит из предпосылки, что коммерческие и экономические решения обычно можно принимать на основе решения стохастических задач. Одной из целей статистического анализа и, разумеется, эконометрики, является развитие учета и методов, которые ситуации 1а в ситуации 2.<sup>14</sup> Однако область принятия решения, где эта цель еще не достигнута, остается довольно обширной и, несомненно, всегда останется таковой.

Использование отчетливо выраженных ситуаций (как заметили Найт и Маршак) является идеализацией, поскольку реальность представляет собой континуум легких переходов от определенности к возрастающим степеням неопределенности. Тем не менее концепции неопределенности и риска поддаются определению.

## 2. Определение неопределенности и ее сущность

Необходимым условием неопределенности является либо неполная информация, либо краткосрочная стохастическая ситуация. Можно установить разницу в степени неопределенности для стохастических случаев по степени дисперсии рас-

---

<sup>14</sup> Недавняя разработка линейного программирования является одним из предметов усилий, направленных на достижение данной цели.

пределения вероятности. В важных случаях неполных распределений вероятности (ситуация 1а) попытка сравнить степень неопределенности, связанной с альтернативными образами действия, может оказаться ненужной. Эти обстоятельства ставят слишком трудные вопросы, чтобы можно было придать определенную форму процессу принятия решения; Шэккл стремится преодолеть эти трудности с помощью концепции степени потенциальной неожиданности.<sup>15</sup> Но если лицо, принимающее решение, не может дать оценку вероятности для альтернативных исходов, то трудно понять, как это же лицо может принять решение относительно степени потенциальной неожиданности. Очевидно, анализ Шэккла представляет собой метод формулирования субъективных оценок вероятности.

Существуют следующие причины неопределенности: 1) инновации, 2) экзогенные изменения и 3) взаимодействие между обеими причинами. Примеры экзогенных изменений: война, правовые нарушения, различия в степени дарований бизнесменов (что также отражается и в инновациях), спонтанные изменения вкусов (включая перемены в привычках людей тратить деньги, перемены в предпочтениях, отдаваемых отдыху и досугу, и т. д.). Взаимодействие этих сил создает перемены в объеме общего национального продукта; эти перемены неравномерно воздействуют на разные отрасли производства и фирмы, поскольку колебания эластичностей спроса по доходу являются важными переменными.

### 3. Определение риска

Широко распространены два значения слова «риск». Многие присоединяются к мнению Найта, который отождествил риск со случаями, поддающимися страхованию. Другие подразумевают под словом «риск» возможные неприятности. При таком подходе риск не является категорией, параллельной категориям определенности и неопределенности. Страхуемые (или — в более широком понимании — преобразуемые) ситуации уже больше не содержат в себе риска после страховки от

---

<sup>15</sup> *Shackle G. L. S. Expectation in Economics. Cambridge : University Press, 1949; См. так же: Shackle G. L. S. On the Meaning and Measure of Uncertainty // Metroeconomica. 1952. Vol. 4. Dec. P. 99–103.*

риска (или его преобразования); то, что Найт называет риском, можно более информативно отнести к «преобразуемой неопределенности».<sup>16</sup> Тогда слово «риск» может быть отнесено к случаям, касающимся возможности неблагоприятного исхода действия, предпринятого в условиях неопределенности. Это необязательно ожидаемая (актуарная) потеря, поскольку значение  $p$  не может быть известно. Риск может быть измерен в деньгах или полезности. Его можно также выразить в понятиях степеней неожиданности, сожаления, разочарования, недостигнутого удовольствия.

### III. Теория прибыли на основе неопределенности

В условиях неопределенности совокупный продукт не может быть равным общим затратам (явным и неявным), поскольку планы не были выполнены. Коротко рассмотрим как это происходит. Возьмем два класса собственников производственных услуг. Во-первых, те из них, размеры вознаграждения которых установлены до определения результатов операций, называются наемными факторами и получают доход в соответствии с договором. Во-вторых, те, чьи размеры вознаграждения зависят от результатов операций, называются ненаемными факторами; они получают недоговорные или остаточные доходы.<sup>17</sup>

На какой бы основе ни были установлены договорные отношения, действительные результаты нельзя предвидеть ввиду неопределенности. Следовательно, на какой бы основе ни принимались договорные обязательства, действительные события отличаются от предполагаемых. Именно так следует понимать экономическую прибыль. Невозможно заранее точно спланировать, какими будут общий продукт или общие затраты.<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Эта позиция разработана в моей книге «A Generalized Uncertainty Theory of Profit» (p. 43–44).

<sup>17</sup> *Hicks J. R. The Theory of Wages.* New York : Peter Smith, 1932. P. 234–235. Следует отметить, что в вышеизложенной формулировке избегается использование выражения «таинственный человек», взятого из истории политической экономии, чье присутствие всегда чувствуется, кто кажется важной фигурой в экономическом процессе, но чью личность все же трудно установить. Этот «таинственный человек» — предприниматель.

<sup>18</sup> *Alchian A. Uncertainty...* P. 211–213.



## 1. Идентификация прибыли

Именно неопределенность дает начало созданию прибыли, но она же и затрудняет ясное толкование ее сущности. Прибыль — это разность между доходами *ex ante* и *ex post*.<sup>19</sup> Если бы все выплаты действительно были функцией результатов проведенных операций, то не образовалось бы никакой прибыли (разве только в том смысле, что если бы были вложены дополнительное время или ресурсы, то доходы данного лица были бы иными, даже будучи зависимыми от результатов операций). Однако на практике соглашения о выплатах включают неизменные обязательства. Следовательно, если принять во внимание защитную стратегию, обязательства даются на основе неких субъективных распределений вероятности. Разность между ожидаемыми результатами, установленными на основе тех условий, на которых контракты вступили в силу, и результатами, полученными в действительности, является мерой прибыли.<sup>20</sup> Вот что я имею в виду, когда утверждаю, что прибыль — это разность *ex ante* и *ex post*. Под этим не подразумевается, что доходы *ex ante* являются однозначными ожиданиями или могут быть представлены как эквиваленты определенности.<sup>21</sup>

Другой аспект концепции неопределенности прибыли ясно выступает в примере, где используется концепция «дохода, эквивалентного полезности».<sup>22</sup> Введем предварительное условие, что лицо, принимающее решение, рассматривает возможность действия, исход которого неопределен. Мы могли бы предложить ему ряд определенных доходов, чтобы определить минимальный определенный доход, который он мог бы принять как свою неопределенную альтернативу. Таким образом, мы могли бы определить точку, в которой он был бы безразличен между определенным доходом и неопределенной ситуацией. Этот доход мы назовем доходом, эквивалентным полезности.

<sup>19</sup> *Weston J. F. A Generalized Uncertainty Theory. P. 51.*

<sup>20</sup> Разумеется, могут создаваться нулевые прибыли при больших разбросах, которые иногда уравниваются.

<sup>21</sup> Можно сформулировать идею прибыли иначе, т. е. описать прибыль как разность между доходами, полученными при условии, что одни выплаты обусловлены контрактами, а другие нет.

<sup>22</sup> Эта формулировка была предложена мне Гарри Марковицем из «Rond Corporation».

Прибыль может быть определена как разница между действительно достигнутым доходом и доходом, эквивалентным полезности.

Однако между эквивалентом определенности и неопределенными доходами нельзя провести параллель. Если лицо, принимающее решения, выберет определенный доход, то дело будет закончено. Но если он останется в ситуации неопределенности, то будут востребованы многие другие типы поведения: гибкость, диверсификация, действия на пределах безопасности и т. д. Таким образом, идея дохода, эквивалентного полезности, является хорошим аналитическим методом, но его возможности указания стратегии поведения весьма ограничены.

Дальнейшее разъяснение концепции прибыли на основе неопределенности можно осуществить, рассматривая ее возникновение в различных обстоятельствах. Используя классификацию, представленную при обсуждении сущности неопределенности, можно составить схему существования прибыли в альтернативных ситуациях (см. таблицу).

Единственным пунктом, требующим объяснения в связи с таблицей, является различие между прибылью в коротком и длительном периоде в ситуациях 2 и 3.

До тех пор пока проблема является статистической, статистические ошибки могут появляться в короткий период (мас-

**Прибыль в альтернативных ситуациях**

Степень информированности	Ситуация	Стохастическая ситуация	Неопределенность	Прибыль
Неполная	1	Нет	Да	Да
	1a	»	»	»
	2	Да	Краткосрочная — да; долгосрочная — нет	Краткосрочная — да; долгосрочная — нет
Полная	3	»	Краткосрочная — да; долгосрочная — нет	Краткосрочная — да; долгосрочная — нет
	4	Нет	Нет	Нет

штаб времени необязательно идентичен определению краткосрочного периода производства). Эти статистические ошибки будут связаны с прибылью (если не произойдет полного погашения).

## 2. Прибыль как награда за бремя неопределенности

Концепция прибыли в условиях неопределенности часто понимается неправильно и так же часто неправильно интерпретируется. Так, например, говорится, что прибыль — это вознаграждение за бремя риска, или неопределенности. Подобный взгляд еще разделяется многими, а виной тому является то, как эффектно это представлено в работе Пигу.<sup>23</sup> Если каждый из миллиона человек, имеющих сосуд стоимостью 100 ф. ст. (когда он цел), но с равной вероятностью 0 и 250 ф. ст., когда он разбит, розобьет свой сосуд, то национальное богатство возрастет на 25 млн. ф. ст.<sup>24</sup> На основе этого примера Пигу развивает идею единиц бремени неопределенности и самой неопределенности как четвертого фактора производства.

Получается, что вложение капиталов или усилия, направленные на экономическую деятельность, аналогичны «разбиванию сосуда» в примере Пигу. Однако источником прибыли является не бремя неопределенности как таковой. Можно рассмотреть много примеров капиталовложений в условиях неопределенности, приводящих к потерям. В примере Пигу источником прибыли является тот факт, что произведенные операции в среднем дают отдачу, превышающую затраты. Источником дополнительной ценности является продуктивность экономической деятельности. Бремя риска или неопределенности как таковое непродуктивно.

<sup>23</sup> Pigou A. C. Economics of Welfare. P. 771–772.

<sup>24</sup> Расчет актуарной стоимости, полученной в результате разбивания сосудов, показывает следующее:

Вероятность ( $\mathcal{A}$ )	Выгода или убыток ( $\mathcal{A}$ )	Вероятность, умноженная на выгоду или убыток
0.5	0 – 100 = (100)	(50)
0.5	250 – 100 = 150	75
		$\mathcal{A}(\mathcal{A}) = 25$

Другой причиной, почему иногда прибыль считают платой за бремя неопределенности, или риска, является наблюдение, согласно которому капиталовложения, сделанные в условиях повышенного риска, приносят больший доход, чем капиталовложения, сделанные в условиях меньшего риска. Так, облигации класса С, оказывается, приносят более высокий доход, чем облигации класса Ааа. Номинальная доходность облигаций более низкого класса может быть выше номинальной доходности облигаций более высокого класса, но зато нельзя сказать, что облигации низкого класса более надежны в отношении выполнения обязательств по ним. Полученная чистая разница не представляет собой плату за риск, она выражает разные условия относительно спроса и предложения, на которые воздействуют многие силы, кроме степени неопределенности.

#### **IV. Некоторые возражения, выдвигаемые против данной концепции на основе неопределенности прибыли**

##### **1. Традиционные функции прибыли**

Одним из возражений, выдвигаемых против данной концепции прибыли на основе неопределенности, является то, что в ней не представлены функции, традиционно приписываемые прибыли: 1) составлять четкую долю в распределении и 2) служить руководством для принятия экономических решений.

Экономическая прибыль не является четкой долей, относящейся с заработной платой, процентами и рентой. Она является составной частью каждого из этих типов оплаты. Прибыль — это разность между теми основаниями, на которые опираются лица, принимающие решения, выбирая между альтернативными образами действия для принятия договорных обязательств и фактически полученными результатами. Если лица, принимающие решения, чрезмерно оптимистичны, то их доходы оказываются меньше, а доходы, выплачиваемые по договорным обязательствам, больше, чем они были бы, если бы это лицо обладало более полной инфор-

мацией. Если принимающие решения слишком оптимистичны, но не настолько, чтобы снизился общий уровень экономической деятельности, то произойдет обратное. Отсюда следует, что прибыль — это элемент, содержащийся в выплатах владельцам всех типов производительных услуг. Следовательно, прибыль не должна рассматриваться как четкая доля в распределении.

Часто утверждают, что прибыль управляет принятием экономических решений, что это механизм размещения экономических ресурсов. Странно, как временами научная мысль раскладывается по полочкам. Согласно основному направлению экономической теории, система цен размещает ресурсы. Теория полезности (теория спроса на продукцию) плюс теория предельной производительности (теория спроса на ресурсы и установление условий предложения производственных факторов) достаточно широко охватывают все проблемы, чтобы одновременно объяснить предоставление ресурсов и распределение доходов. Теория заработной платы, теория процента и теория ренты (в той степени как они разработаны), в сущности, являются приложениями к теории цен, пытающимися учесть различия сил рынка при различных общественных институтах. Подобные теории являются ингредиентами теории системы цен. Теория цен включает максимизацию доходов.<sup>25</sup> Поскольку теория цен и максимизации доходов создает базу для принятия решений, на основе которых распределяются ресурсы, теория прибыли не нужна, так как она занимается только этим последним вопросом. В действительности при попытке упразднить теорию прибыли мы наталкиваемся на противоречия.

Если концепция прибыли на основе неопределенности не выполняет традиционных функций теории прибыли, то какую же функцию она выполняет в экономическом анализе? Во-первых, она ясно устанавливает факт экономики: расхождение планов с их реализацией. Во-вторых, она создает базу для пересмотра планов, как при последовательном процессе принятия

---

<sup>25</sup> Определение максимизации доходов в условиях неопределенности и различия между максимизацией прибыли и максимизацией доходов даны в разделе IX «Имеет ли смысл максимизация прибыли?»

решений. Решения основываются на: 1) фактических данных; 2) ожиданиях по отношению и неопределенному будущему и 3) предпочтениях полезности лиц, принимающих решение. Решение принято. Проходит время. Если планы не выполняются (прибыль является мерой степени невыполнения), они будут пересмотрены.

Нулевая прибыль не означает, что планы нельзя пересмотреть. Возникновение нулевой прибыли — это дополнительное количество информации. На субъективные оценки вероятности, даваемые лицами, принимающими решения, воздействует возрастающее знание. Таким образом, планы на будущее составляются под влиянием: 1) величины прибыли и 2) дополнительной информации, на основе которой можно принять план действий.

Но не только концепция прибыли на основе неопределенности обладает этой характеристикой, многие экономические решения включают неопределенность. При появлении возможности пересмотра планов решение будет принято под влиянием опыта, полученного при выполнении предыдущего решения. Действительно, большая часть человеческой деятельности включает в себя процесс последовательно принимаемых решений.

Следовательно, непосредственное значение концепции прибыли на основе неопределенности для экономической теории скромное. Но необходимо подчеркнуть, что теория неопределенности не делает акцента на роли прибыли как таковой в экономике. Наша система не является системой прибыли (или убытка) в такой же степени, как она является системой относительных цен. Роль прибылей (неожиданных удач) иногда значительна, но механизм цен выполняет функцию, приписываемую разными авторами прибыли. Теория прибыли важна, но не благодаря значительности размеров прибыли, а вследствие необходимости создания концепции, совместимой с общепринятыми экономическими принципами.

То, что неточно названо «теория прибыли», является концепцией или определением. Теория прибыли на основе неопределенности вытекает из определений и теорем экономической науки. Теория вытекает из предположений, выведенных из концепции прибыли.

## 2. Проверка на практике теории неопределенности

Все еще утверждается, что теория прибыли на основе неопределенности не может быть проверена эмпирически.<sup>26</sup> Такая проверка теории неопределенности — это огромная задача, но суть процесса можно обрисовать кратко. На основании изложенного выше мы выяснили, что оплата производственных услуг всех видов содержит в себе элементы прибыли. Следовательно, данные о заработной плате, ренте и доходов в виде процентов были бы уместны. В качестве иллюстрации можно использовать исследования данных о чистом доходе бизнеса, произведенные в целях проверки теории.<sup>27</sup>

Стабильность заработков была бы несовместима с теорией неопределенности. Весьма непостоянный характер заработков был бы совместим с гипотезами, а также с некоторыми альтернативными теориями прибыли. Данные Эпштейна указывают на некоторую стабильность разности уровней доходов фирм в разных областях экономической деятельности.<sup>28</sup> Но это крупные фирмы, где в большой степени может иметь место статистическое усреднение результатов. Боумен и Крам, проводя более широкие наблюдения, выявили более значительные тенденции к изменчивости.<sup>29</sup> Во всех этих эмпирических исследованиях наблюдается значительный разброс уровней заработков в разных фирмах. Отмеченная диверсифицированность результатов

---

<sup>26</sup> Разумеется, можно привести много примеров для обличения теории, которую нельзя проверить опытным путем. «Что не может быть измерено, то не имеет смысла». На это следует ответить вежливо, но твердо: некоторые важные идеи не могут быть выражены количественно и наоборот.

<sup>27</sup> Обычное эмпирическое исследование прибыли заключается в изучении чистого дохода по бухгалтерским отчетам. Основной компонентой этого конгломерата экономических доходов является доход в виде процентов с вложенного капитала. Кроме того, вероятно, следует включить невенные доходы в виде заработной платы или ренты. В государственной статистике доходов категория прибыли — это совокупный корпоративный чистый доход. Таким образом, эмпирическое изучение прибыли не сосредоточено на реальных проблемах теории прибыли.

<sup>28</sup> *Epstein R. C. Industrial Profits. P. 79–86.*

<sup>29</sup> *Bowman R. T. A Statistical Study P. 173–176; Crum W. L. Corporate Size... P. 231–234.*

проверки и большие изменения, происходящие из года в год, предсказаны теорией прибыли на основе неопределенности. Далее рассматриваются исследования, проводимые в этих направлениях.

Другой метод эмпирической проверки теории неопределенности использует для этой цели внутренние бухгалтерские отчеты фирм. Бюджеты или формальные отчеты выражают планы фирм в зависимости от того, насколько они используются в действительности.<sup>30</sup> Гибкие бюджеты выражают эти планы не как эквиваленты однозначной определенности, а как ожидаемые диапазоны переменных величин. Теория неопределенности предсказывает, что хотя бюджеты могут служить приблизительным руководством к действию, запланированные суммы обычно не реализуются. Разности между планами, выраженными в бюджетах, и тем, что получается на деле, создают базу для определения понятия прибыли.

### **3. Значение теории прибыли, основанной на неопределенности, для выработки стратегий поведения**

Теория прибыли основанная на неопределенности имеет значения независимо от того, можно или нет непосредственно измерить соответствующие величины. Подобно другим построениям экономической теории, эта теория нужна, если из нее можно вывести существенные утверждения (доказательства). Идея неопределенности как основы прибыли отвечает требованиям данной проверки лучше других возможных альтернатив, так как она позволяет создать модель экономического поведения, предполагающую наличие важных типов деятельности, которые не могли бы существовать в отсутствие неопределенности.

1. Благодаря существованию неопределенности, которая порождает прибыли, рассудительные и осторожные люди при-

---

<sup>30</sup> Они могут также являться стратегическим оружием в борьбе между фирмами за размещение ресурсов. Подобные проблемы широко освещены в обсуждениях финансового планирования в других социальных условиях в статье Дж. С. Берлинера (*Berliner J. S. The Informal Organization of the Soviet Firm // Quart. Journ. of Econ. 1952. Vol. 66. Aug. P. 347-353*).



держиваются разных взглядов на будущее. Разные ожидания порождают разные формы договорных отношений. Именно разные мнения (а также разные способности и вкусы) создают рынки. Таково мотивационное значение концепции неопределенности. Неопределенность побуждает одних людей пользоваться большими возможностями, вводить новшества, стремиться к монополизации и т. д. Она же побуждает других людей избегать деятельности, связанной с риском и предпринимательством, искать спокойной жизни.

2. Благодаря неопределенности разрабатываются и используются стратегии и мероприятия, обеспечивающие некоторую защиту от непредвиденных альтернативных событий. К таким способам относятся легко переналаживаемые станки и способные легко перестроиться заводы; происходит диверсификация во многих формах: многоцелевые изделия, многоцелевые заводы, универсальные магазины и рынки сбыта; сокращение соотношения между постоянными и общими затратами и т. д.

3. Поскольку неопределенность не представляет возможности свести деловые решения к установившейся практике, работа любой фирмы требует умения непрерывно оценивать ситуацию. Оценка — это принятие решения на основе неполной информации. Невозможно обеспечить правильную оценку ситуации при наличии ограниченного числа квалифицированного персонала. Подобно разнице в профессионализме, отличающей бейсболиста из старшей лиги от игрока младшей лиги, разница в степени важности суждения, выносимого чиновниками на разных уровнях в любой иерархии власти, заключается в качестве суждения, а не в его типе.

Если приведенные описания пользы концепции неопределенности кажутся абстрактными, то можно привести примеры ее практического применения.<sup>31</sup> Теория прибыли, основанная

---

<sup>31</sup> В связи с этим обратимся к работе Бернстайна (*Bernstein R. L. Profit Theory*. P. 407–422). Мне нравится, что Бернстайн делает удивление на практических аспектах теории прибыли, но его предложение создать разные теории прибыли для разных обстоятельств разрушает любую приемлемую теорию. Хотя поведение, предлагаемое теорией, может принять разные формы выражения в разных обстоятельствах, теорию нельзя подгонять под разные ситуации. Теория прибыли не объясняет любые факты и ситуации, в этом случае надо обратиться к другим теориям, а не к разным теориям прибыли.

на неопределенности, является основой для налогов на сверхприбыль в военное время (или в период повышенной военной угрозы). Налог на сверхприбыли или сверхдоходы должен был бы изъять элементы дохода, превышающие доходы, которые, по всей вероятности, были бы заработаны, если бы не действие необычных экзогенных факторов (таких как война или военная угроза). Для рассмотрения налога на сверхприбыли в военное время требуется скорее воспользоваться историческими стандартами заработков, чем стандартами вложенного капитала.<sup>32</sup> Несмотря на обилие практических проблем исполнения, существует вполне доказуемая концептуальная основа для введения налога на сверхприбыль в военное время.

Другие аспекты концепции неопределенности будут разработаны посредством анализа альтернативных теорий прибыли. Одной из теорий, имеющих много последователей, является теория инновации Шумпетера.

## **V. Инновация, предпринимательство и прибыль**

### **1. Система Шумпетера**

Для того чтобы объяснить суть прибыли с точки зрения теории инновации, необходимо кратко резюмировать всю концептуальную основу теории Шумпетера. Инновация — это акт изменения производственных функций. Она включает производство новой продукции, технологический прогресс, совершенствование методов производства. Шумпетер рассматривает изменение вкусов как изменяющиеся производственные функции. (Таким образом, влияния со стороны спроса перебрасываются на сторону предложения). Без инноваций эконо-

---

Материалы, обсуждаемые автором, важны, но ему нужно еще другие элементы экономической теории для обеспечения понимания некоторых обсуждаемых им предметов. Его статья отражает попытку подвести любое объяснение драматической деловой активности под рубрику «теория прибыли».

<sup>32</sup> Несогласие тех, кто утверждает, что в военное время налогом на сверхприбыли должны облагаться как «высокие», так и «военные» прибыли, уже относится к области проводимой политики. Тем не менее теория прибыли на основе неопределенности остается справедливой и для военного времени.

мика придет в устойчивое состояние, т. е. в движение по кругу (если не вмешаются экзогенные силы).

Центральной фигурой схемы Шумпетера является предприниматель. Предприниматель определяется как лицо, производящее инновации. (Остальная часть системы вытекает из определения, которое Шумпетер дал инновации). Прибыль возникает на основе инновации; она достигается в результате предпринимательской деятельности; получателем прибыли является предприниматель.

Шумпетер на этом не останавливается. Поскольку другие подражают новатору, в итоге его прибыли аннулируются. Следовательно, для предпринимателя, вводящего инновации, единственным путем получения постоянной прибыли являются непрерывные нововведения. Из сказанного видна огромная социальная значимость в теории Шумпетера предпринимателя, осуществляющего нововведения. Предприниматель — орудие прогресса. Прибыль — это награда за нововведения, что побуждает предпринимателя вводить инновации снова и снова, и таким путем он ведет общество к непрерывному прогрессу.

Другие центральные идеи теории Шумпетера суммированы в следующем кратком изложении:

«Одно слово об отношении прибыли к монопольному доходу. Поскольку при появлении новой продукции у предпринимателя нет конкурентов, то определение цены продукции производится полностью или в некоторых пределах в соответствии с принципами монопольной цены. Следовательно, в капиталистической экономике имеется монопольный элемент в прибыли. Теперь предположим, что новый вариант заключается в установлении постоянной монополии, возможно, в образовании треста, которому не нужно опасаться никаких внешних конкурентов. Тогда очевидно, что прибыль должна рассматриваться просто как постоянный доход монополии, а доход монополии должен рассматриваться просто как прибыль. Однако существуют два совершенно разных экономических явления. Создание монополистической организации — это предпринимательское действие, а его продукт выражен в прибыли. Пока все идет гладко, концерн продолжает получать сверхприбыль, которая впредь, однако, должна приписываться тем природным или социальным силам, на которых основана позиция монополии, т. е. сверхприбыль стала доходом монополии. На

практике прибыль от создания компании и постоянный доход различаются; первая — стоимость монополии; последний — просто доход от монопольного условия производства».<sup>33</sup>

Здесь Шумпетер подчеркивает разницу между актом инновации, в результате которой создается прибыль, и непрерывным разностным доходом, который или капитализируется, или вмещается своим источником. Любая продолжительная разница в оплате услуг — это не прибыль, а дифференциальный доход.

## 2. Сравнение теорий прибыли Шумпетера и Найта

Теории Шумпетера и Найта во многих отношениях сходны: неопределенность и инновация тесно связаны между собой. Можно дать более общее определение инновации (совместимое с определением Шумпетера), где инновация представляет собой изменение функции производства или полезности. Следовательно, конечным источником неопределенности является инновация. Но неопределенность и инновация — это не одно и то же, поскольку инновации приводят в действие ряд факторов, попутно регулируя их, которые, кроме того, взаимодействуют с экзогенными факторами: войной, новыми законами и т. д.

Новатор положительно вводит неопределенность. Совершенно очевидно, что отказ от испытанного и знакомого в пользу нового создает ситуацию, когда лицо, принимающее решение, обладает неполной информацией. Однако и те, кто не вводит никаких новшеств, также встречаются с неопределенностью. В связи с этим как Найт, так и Шумпетер довольно подробно обсуждают вопросы предпринимательской деятельности. По Найту, предприниматель принимает решения в условиях неопределенности, а затем несет ответственность за свои решения. Предприниматель Шумпетера вводит новшества, этот акт влечет за собой неопределенность, а также и сам является главным источником неопределенности. Найт подчеркивает, что предпринимательство — это в основном оценка людей, которым можно поручить инновации и другие виды деятельности. В более поздней работе Шумпетера подчеркивается аналогичная мысль: «Новаторство само превращается в рутину. Технологический прогресс все больше становится делом коллекти-

<sup>33</sup> *Schumpeter J. A. The Theory... P. 152.*

вов высококвалифицированных специалистов, которые выдают то, что требуется, и заставляют это нечто работать предсказуемым образом».<sup>34</sup>

Это последующее согласие заставляет предположить, что ранняя позиция Шумпетера относительно функции прибыли требует пересмотра. Экономическим стимулом к созиданию представляется доход, природа которого подобна платежам за другие виды производительных услуг. Это было ясно установлено Харродом: «В теории стоимости была доказана целесообразность идеи соотносить прибыль конкретно с бременем неопределенности, поскольку теоретически способность управлять предприятием легко уподоблялась категории высококвалифицированного труда».<sup>35</sup> Махлуп также убежденно выразил тот же взгляд: «Высокая прибыль, созданная предпринимателем, который сам осуществляет эту работу, в действительности является не чем иным, как условно выплаченной заработной платой или условной рентой».<sup>36</sup>

Таким образом, оплачиваются ли творческие услуги, производится ли плата на контрактной или остаточной основе, доход по своей природе остается функциональным. Это категория дохода, названная соответственно заработной платой, рентой или процентом; вероятно, она содержит нефункциональную составляющую — прибыль.

## VI. Предприятие и прибыль

Обсуждение вклада Шумпетера в концепцию прибыли приводит к рассмотрению других аспектов соотношения между предпринимательством и прибылью. Конкретизируя единственную функцию предпринимателя, экономисты описали предпринимателя по-разному: 1) он тот, кто организует и координирует другие факторы производства (высший координатор); 2) он тот, кто осуществляет совместные и нераздельные функ-

---

<sup>34</sup> *Shumpeter J. A. Capitalism, Socialism and Democracy. 2d ed. New York : Harper & Bros., 1947. P. 132. (Русский перевод: Шумпетер Й. Капитализм, социализм и демократия. М. : Экономика, 1995. С. 184. — Прим. ред.)*

<sup>35</sup> *Harrod R. F. Theory of Profit. P. 192.*

<sup>36</sup> *Machlup F. Competition... P. 15.*

ции ответственности (берет на себя максимальный риск) и контроля (принимает окончательное решение); 3) он тот, кто занимается нововведениями (изменяет функции производства или полезности) и 4) он тот, на ком лежит ответственность за действия в условиях неопределенности.<sup>37</sup>

### 1. Природа предпринимательских доходов

Как бы то ни было, чувствуется, что, поскольку действия по организации, координированию, управлению и изменению рамок предприятия имеют особое значение, для определения доходов от этой деятельности следует выработать специальную терминологию. Но, независимо от принятого определения, предпринимательская деятельность функциональна по природе. Следовательно, доходы предпринимателя, полученные в связи с функциональной деятельностью в качестве предпринимателя, не являются прибылью. Как подчеркивают выше приведенные выдержки из Харрорда и Махлупа, доходы, получаемые предпринимателем, лучше рассматривать как доходы от ренты или как заработную плату.

Это не приводит к отрицанию того, что исполнительское руководство или творческая деятельность в бизнесе важны и что выполнение этих функций должно обеспечиваться путем необходимых поощрений. Если цены подобных услуг могут быть предсказаны, то соответственно можно установить компенсацию. Но поскольку подобные прогнозы не могут быть сделаны точно, в соглашениях об оплате руководителей широко используются премии, участие в прибыли, право на льготное приобретение акций, пенсий, включая соглашение о снижении налогов. Доход администрации, по крайней мере частично, зависит от результатов операций; их доходы по сути частично являются остаточными. Это еще одна ясная иллюстрация тезиса о том, что доходы от заработной платы могут включать переменную компоненту. Для сдельщиков схемы поощрительной оплаты другие. Следовательно, отсюда можно сделать вы-

---

<sup>37</sup> Если относительно сущности функции или функций предпринимательства между различными авторами мало согласия, то его еще меньше в вопросе об определении предпринимателя, т. е. лица, осуществляющего функции в различных обстоятельствах. К счастью, нет необходимости рассматривать эти проблемы в данной статье.

вод, что доходы за высококвалифицированную работу в любой форме не могут быть названы прибылью; это скорее вид дохода от ренты или заработной платы.

## 2. Фирма как предприниматель

В связи с этим Дэвис предложил «определить предпринимателя как само предприятие, а прибыль как чистый доход предприятия». <sup>38</sup> Хотя фирма является полезной единицей оценки деятельности и центром организации экономической деятельности, она является учреждением, функцию которого лучше всего понимать как удобное объединение, созданное с целью достижения личных целей отдельных лиц. Но трудностей, препятствующих принятию предлагаемого необоснованного утверждения, довольно много.

В таком определении фирмы заключена логическая ошибка, поскольку целое приравнивается к одной из его частей. Какая сфера остается для деятельности других типов производительных услуг в фирме? Основные качества предпринимательства неясны. Затемнена природа их происхождения и развития. При такой ориентации нельзя выделить условия успешного выражения функций предпринимателя. Усугубляется ошибка отождествления целей фирмы с целями всех участвующих в ее работе агентов. <sup>39</sup> Хотя это утверждение может показаться весьма удобным для рассмотрения некоторых проблем, все же не было доказано, что принять его полезнее, чем придерживаться реальностей ситуации. Все преимущества от его принятия могут быть достигнуты, если рассматривать предпринимательство как функцию, широко рассредоточенную среди участников в деятельности какой-либо фирмы.

---

<sup>38</sup> *Davis R. M. The Current State ... P. 251–252; см. также: Stauss J. H. The Entrepreneur. P. 112–127.*

<sup>39</sup> Критика данного положения лучше всего представлена в работе Триффина: «Однако в действительности фирма — просто абстракция: максимизация прибыли не является заботой легальных экономических единиц, называемых фирмами; она является заботой людей. Чистая теория исходит из предположения, что каждый человек стремится максимизировать свой доход» (*Triffin R. Monopolistic Competition... P. 86, см. также: Reder M. W. A Reconsideration of the Marginal Productivity Theory // Journ. Polit. Econ. 1947. Vol. 55. Oct. P. 450–458.*

### 3. Прибыль как доход общественного класса

Предлагалось также отождествить прибыль с доходом отдельного общественного класса. Дэвис утверждает: «Для многих авторов задача теории распределения заключается в объяснении распределения общего дохода среди социальных групп».<sup>40</sup> Он отмечает, что это база для фундаментального возражения против ориентации теории прибыли на неопределенность.

Если бы обладание типами производственных услуг совпадало хотя бы приблизительно с составом социальных групп, то было бы возможно применить теорию распределения к объяснению общественных доходов, как это сделали экономисты-классики. Но подобное совпадение теперь достигается еще в меньшей степени, чем раньше (например, во времена классиков). Предположить наличие этого совпадения теперь — значит не только допустить неточность, но исказить основную суть и задачу теории распределения: установление цены производственных услуг в их классификации по характеру использования.

Дэвис предполагает, что на одном конце спектра классификации термины «предприниматель» и «бизнесмен» могут рассматриваться как приблизительно эквивалентные.<sup>41</sup> Но это означает определить двусмысленную концепцию с помощью неточного выражения. Кто такой бизнесмен? Являются ли бизнесменами все руководители? Включить ли в эту категорию только руководство высшего уровня? Относится ли к бизнесменам средний руководящий персонал? Являются ли не работающие в фирме держатели облигаций бизнесменами? Являются ли также бизнесменами неработающие в фирме владельцы обыкновенных акций?

На другом конце этого спектра, по предложению Дэвиса, фирма определяется как предприниматель, а прибыль — как чистый доход фирмы. Кроме вышеупомянутых трудностей, подобный метод делает невозможным достижение цели Дэвиса связать получение прибыли с конкретным общественным классом. Следовательно, какое бы ни последовало определение, попытка Дэвиса отождествить прибыль с доходом какого-либо общественного класса терпит неудачу.

<sup>40</sup> *Davis R. M. The Current State... P. 248.*

<sup>41</sup> *Ibid. P. 250.*



В доктрине Маршала делается еще больший упор на то, что прибыль — это особый вид дохода конкретного общественного класса.<sup>42</sup> По некотором размышлении становится очевидным, что методы, используемые, как говорят, предпринимателями (понятия «предприятие» и «предпринимательство» не определены) в стремлении увеличить свои прибыли, одинаковы как для рабочих, так и для собственников капитала. Но поведение предпринимателя, говорит Маршал, отличается тем, что он отождествляет себя с предприятием.<sup>43</sup> Однако это только утверждается, но не доказывается. Даже если это верно, то отождествление предпринимателя с предприятием не имеет экономического значения, поскольку следует учитывать альтернативные затраты на услуги предпринимателя.

Далее, следует отметить, что хотя другие типы владельцев факторов не отождествляются с предприятием, они выходят на рынок и заключают соглашения по сути таким же образом, что и предприниматели. Владельцы других услуг факторов могут действовать в рыночной структуре, могут пытаться изменить ее и могут пытаться заниматься всеми типами хищнической деятельности, приписываемой предпринимателям Маршалом. Еще более важным является то обстоятельство, что, поскольку элементы хищнического поведения существуют повсюду в разных пропорциях, единственно, где уместно было бы поговорить об этом поведении, — это не теория прибыли, а распределение дохода вообще.

На основании этого анализа некоторых новых теорий о том, как прибыль может соотноситься с доходами конкретных общественных классов, становится ясно, что подобные попытки скорее затуманивают, чем проясняют сущность прибыли и ее значение.

#### 4. Прибыль как доходы от собственности

Другой критик предложил сходный метод. Существует два типа доходов: доходы от собственности и доходы, не относящиеся к собственности, или доходы за трудовые услуги. Плата за трудовые услуги называется заработной платой. Доход от

<sup>42</sup> *Marshall J. The Construction...* P. 549–565.

<sup>43</sup> *Ibid.* P. 550.

собственности включает постоянные выплаты. Эти доходы называются прибылями. Так рассматривали вопрос экономисты-классики. Прежде прибыли включали все элементы доходов, начисляемых владельцам, будь то земля, капитал или личные услуги. Одним из проявлений развития экономической мысли было очищение от шелухи различных частей доходов, пока не остался чистый экономический элемент прибыли.

Валовой остаточный доход (все денежные поступления минус выплаты по контрактам за трудовые услуги) подобен бухгалтерскому чистому доходу или прибыли.<sup>44</sup> Однако бухгалтерский чистый доход не является адекватным выражением экономической прибыли, поскольку получатели остаточного дохода вкладывают свои производственные услуги. Было бы нелогично называть прибылью всю сумму остаточных доходов, в то время как договорные выплаты за аналогичные функциональные услуги, выполненные факторами, работающими по найму, называются или заработной платой, или процентом. Это было бы не только нелогично с точки зрения классификации, но было бы также неразумно по практическим соображениям. Для собственников конкретного типа производственных услуг было невозможно узнать, в каком случае сможет данная производственная услуга получить за работу больше: на контрактной или остаточной основе, если остаточные доходы фирмы включают выплаты за сочетание различных типов производственных услуг. Принятие правильных решений о размещении и распределении зависит от знания ценности вмененной услугам, проданным фирме на остаточной основе.

## VII. Монополия и прибыль

До того, как Найт впервые изложил теорию неопределенности, существовали самые противоположные теории прибыли. В одной из них прибыль рассматривалась как монопольный доход. Эта позиция была выражена неоднократно. Недавняя статья Маршала «Построение новой теории прибыли»<sup>45</sup> является еще одной презентацией этой идеи.

<sup>44</sup> Сами бухгалтеры теперь избегают называть чистый доход предприятия прибылью.

<sup>45</sup> *Marchal J. The Construction... P. 489–504.*

Указание Маршала на возможность улучшения положения фирмы путем изменения экономической структуры весьма полезно. Однако его рассуждения подразумевают, что в современной экономической деятельности в этом плане преобладают хищнические методы управления. Возможно, это неоправданное преувеличение островной экономики. Однако независимо от степени практической применимости, вклад Маршала — это не теория прибыли, а скорее описание и теория хищнического поведения.

Продолжающиеся отрицания теории неопределенности теми, кто рассматривает прибыль как монопольный, доход одновременно и понятно и удивительно. Оно понятно, поскольку деятельность, направленная на увеличение собственного дохода путем достижения монопольного положения, а также осуществления ограничительных мер и монопольного установления цен «бесспорно широко распространена». Имеется другое очевидное основание для неудовлетворенности теорией прибыли на основе неопределенности: она не представляется удовлетворительной с точки зрения объяснения драматических событий экономической жизни, которые настоятельно привлекают наше внимание.

Но живучесть теорий, касающихся грабительского характера получения прибыли, удивительна, поскольку Шумпетер уже давно указал на основания, по которым их можно считать несостоятельными.<sup>46</sup> Достижение монопольного положения является актом или творчества (инновации), или удачи (неожиданной прибыли). Но после создания монополии предполагаемые монопольные доходы или ренты приписываются источнику монопольных преимуществ и/или капитализируются. Ярким примером, подтверждающим это положение, может служить тот факт, что, когда выпускаются в открытую продажу обыкновенные акции фирм, пользующихся подобными преимуществами, их продают на базе низкой доходности (вследствие относительной стабильности предполагаемых доходов и дивидендов). Хотя при этом могут оставаться монопольное установление цен и монопольные доходы, доходы, получаемые современным покупателем от обыкновенных акций, конкурентоспособны.

---

<sup>46</sup> *Schumpeter J. A. The Theory...* P. 152; см. также: *Harrord R. F. Theory of Profit.* P. 198–206.

Дальнейшие выводы из теории прибыли на основе неопределенности могут быть сделаны при обсуждении трех оставшихся тем: 1) как можно выделить элемент прибыли в условных схемах анализа частичного равновесия? (тот же вопрос может быть выражен другим способом: какова сущность и роль процесса вменения и предпосылок при выборе между альтернативными формами договорных отношений)? 2) действительно ли прибыли максимизируются? 3) Каково значение теории прибыли для макроэкономики?

### VIII. Прибыль как невменяемая квазирента

Первый вопрос удобнее всего обсуждать, увязывая его с обычным графиком ситуации, когда возникают краткосрочные прибыли (см. рисунок).

Площадь  $CDEF$  отображает экономическую прибыль. Она считается невмененным (и невменяемым) излишком фирмы. Лучше всего объяснить ситуацию следующим образом.<sup>47</sup> Будущее нельзя предвидеть с точностью. Не все ресурсы могут быть немедленно переброшены из одной сферы применения в другую. Вследствие этого двойного влияния неопределенности и немобильности ресурсов развиваются ситуации типа, представленного на рисунке.<sup>48</sup> Цены факторов устанавливаются под влиянием всей системы условий конкуренции. Затем происходит полностью непредвиденное изменение условий спроса, благоприятное для промышленности. Эта новая ситуация, с которой сталкивается отдельная фирма, может рассматриваться как ситуация, представленная на рисунке. Фирма имеет излишек  $DE$ , превышающий затраты  $AE$ , называемый прибылью. Эта прибыль вызывает приток средств, в результате чего создается тенденция к элиминированию избытка в длительном периоде. Это вполне разумная и убедительная картина, но она оставляет нерешенными многие вопросы.

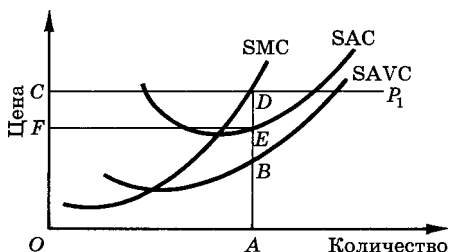
<sup>47</sup> См.: *Davis R. M. The Current State... P. 247–248.*

<sup>48</sup> Как неопределенность, так и немобильность являются необходимыми условиями. Без наличия неопределенности немобильные ресурсы были бы размещены правильно. Не будь немобильности, можно было бы незамедлительно внести коррективы в соответствии с произошедшими переменами.

Представляет ли рисунок запланированную или *ex post* ситуацию? Построенная в традиции Маршала, она вневременная по отношению ко времени, отмеряемому часами, или выражает установленный произвольный выбор одного из многих периодов времени. Это ситуация *ex ante*, где лица, принимающие решения, имеют свободу действия в отношении объемов переменных факторов, которые будут использованы. В отношении постоянных факторов были осуществлены денежные затраты, не подлежащие изменениям, так что это *ex post* положение. Таким образом, обычная краткосрочная ситуация представляет собой смесь элементов *ex ante* и *ex post*.

Короткий период обычно определяется как такой период, когда полезно рассматривать определенную совокупность затрат как неизменную. Разделение на короткий и длительный период основано на степени неизменности затрат. Хотя маршаллианская традиция не делает различия между коротким и длительным периодами на основе спроса, вряд ли условия спроса останутся неизменными в планируемом периоде, когда производится подбор определенного набора затрат для установления характеристик короткого периода.

Таким образом, в приведенном графике заложено противоречие. Предположив, что данная ситуация является результатом полностью ожидаемых сдвигов экономических условий, реально ли и разумно ли сделать предположение, что в период планирования не произойдет дальнейших перемен? Если производство стало объектом неожиданных благоприятных перемен такого рода, то нет смысла в построении подобных графиков, если в них не представлена кривая продаж как диапазон оценок.<sup>49</sup>



Равновесие в коротком периоде

<sup>49</sup> Другое объяснение: инсайдеры (фирмы, уже входящие в данную отрасль) имеют информацию об этих благоприятных условиях, а аутсайдеры еще не располагают такой информацией. Однако это было бы постоянным дифференциалом, т. е. скорее рентой, чем ква-

Это приводит к вопросу вменения части квазирент. Квази-ренты фирмы обычно определяются как «избыток денежных поступлений, на который они превышают общие переменные затраты». <sup>50</sup> У Дэвиса имеется другое определение. <sup>51</sup> Он ссылается на  $BD$  (квазирента Стиглера на единицу продукции, см. рисунок) как на чистый доход в расчете на единицу продукции. Он делит его на два сегмента. Сегмент  $ED$  невменен и назван прибылью. Сегмент  $BE$  вменен активам, которыми владеет фирма, и назван квазирентой.

Однако сегмент  $ED$ , который часто относят к прибыли, является частью квазирент на единицу выпуска. В той степени, в какой может быть полезно использовать рисунок, он показывает, что максимизируется квазирента, а не прибыль. Выбор терминологии — это не просто дело вкуса. Составляющими общего продукта являются заработная плата, рента или процентные доходы. Было бы заблуждением называть часть общей выручки прибылью в отличие от заработной платы, ренты и процентов. Элемент прибыли может содержаться и вероятно, действительно содержится во всех трех других видах доходов. Дифференциалом является временный сверхнормальный (или субнормальный) доход некоторых факторов. Их распределение определяется характером контрактных соглашений по данному вопросу.

Относительно вменения части доходов отдельным факторам следует признать роль неопределенности и рассмотреть вытекающие отсюда организационные последствия. Если принять, что ситуации типа, представленного на рисунке, развиваются вследствие неопределенности, то было бы неразумно не признать, что владельцы производительных услуг, вероятнее всего, учтут неопределенность, принимая решения. Поскольку невозможно полностью знать будущее, оплата некоторых ресурсов не может быть установлена контрактом до того, как станут известны результаты операций. Следовательно, некото-

---

зирентой. Если в силу обстоятельств благоприятные условия имеют только временный характер, то не похоже, чтобы их точная продолжительность могла быть известна; кривая продаж также не может быть известна на планируемый период.

<sup>50</sup> *Stigler G. J. The Theory of Price. New York : Macmillan Co., 1952. P. 193.*

<sup>51</sup> *Davis R. M. The Current State... P. 247.*

рые получатели дохода должны занять позицию получателей остаточного дохода.

Занимают ли владельцы ресурсов остаточное или контрактное положение зависит частично от разницы в профессионализме, опыте, возможностях, имущественном положении, отношении к риску, экономических соображений и, частично, от различия в ожиданиях. Один раз на практике получатели остаточного дохода являются теми, кто получает суммы, оставшиеся после полной оплаты услуг получателей фиксированного дохода. Учитывая организационные последствия неопределенности, распределение элемента *EB* (а также *ED*) — а это предмет не вменения, а контрактных отношений. Теоретически можно предусмотреть любой тип соглашений. Заработная плата рабочих, оклады руководителей и служащих, выплаты держателям облигаций и т. д. — все может быть поставлено либо на основу выплат в зависимости от непредвиденных обстоятельств, либо на основу фиксированной оплаты. Однако, учитывая наличие неопределенности, все доходы не могли бы быть фиксированными (но все могли бы быть зависимыми от обстоятельств).

Разные контракты имеют разные характеристики. Рассмотрим два наиболее важных элемента этого различия: 1) является ли доход фиксированным или остаточным и 2) каковы сроки найма или возможности для обеих сторон возобновить контракт в случае фиксированного дохода.<sup>52</sup>

Однако не предусмотренные контрактом выплаты не предоставляют собой другой тип экономического дохода. Элемент прибыли, как он определен в данной работе, может содержаться в доходах любой формы. Фиксированный доход содержит по-

---

<sup>52</sup> Однако форма договорных отношений не является достаточным основанием для определения того, будут ли доходы колебаться или будут относительно стабильными. Неопределенность связана как с обусловленными, так и с необусловленными контрактом доходами. Чтобы продемонстрировать это, можно привести множество примеров. Держатели облигаций получают доходы по договорным обязательствам, но облигации очень низкого класса больше подвержены колебаниям в цене и по доходу, чем обыкновенные акции высокого класса. Рабочие получают договорные доходы, но каков диапазон сроков получения этих доходов? Рабочие получают договорные доходы, пока они наняты на работу, но их найм может быть прерван.

ложительную или отрицательную прибыль, если доход выше или ниже в том случае, когда все доходы были основаны на *ex post* данных (строго говоря, соображения *mutatis mutandis* делают это заявление до некоторой степени неточным, но оно передает основную идею). Неконтрактные доходы содержат положительный или отрицательный элемент прибыли по той же причине.

### IX. Имеет ли смысл максимизация прибыли?

Время от времени вносились предложения заменить традиционную идею максимизации прибыли более широкой концепцией, например максимизацией функции предпочтения.<sup>53</sup> Приводятся альтернативные мотивы: досуг или спокойная жизнь, власть и престиж, нежелание экспериментировать (боязнь неопределенности) и идеи «справедливой цены».<sup>54</sup> Такой подход подчеркивает роль неэкономических влияний, относительная роль которых еще не была установлена с очевидностью.

Алчиан и Энке исходят из других позиций и отбрасывают максимизацию прибыли и как *цель*, и как *критерий* выбора между разными действиями.<sup>55</sup> Поскольку неблагоприятные неожиданности могут угрожать самому существованию фирмы, использование ожидания «делает вопрос о неопределенности решенным независимо от вариантов».<sup>56</sup> Максимизация ожидаемых прибылей не является, следовательно, рациональной целью в условиях неопределенности.

Они выдвигают и подробно описывают трудности максимизации прибыли в качестве критерия выбора между альтернативными действиями. Поведение в условиях неполной информации предполагает следующее: 1) изменчивость окружающей среды; 2) многочисленность факторов, требующих

---

<sup>53</sup> См. *Papandreou A. G. Some Basic Problems in the Theory of the Firm // Survey of Contemporary Economics. Homewood, Ill. : Richard D. Irwin, Inc., 1952. Vol. 2. P. 207.*

<sup>54</sup> *Ibid.* P. 207–208.

<sup>55</sup> *Alchian A. A. Uncertainty... P. 211–212; Enke S. On Maxizing Profits. P. 569–570.*

<sup>56</sup> *Alchian A. A. Uncertainty... P. 213.*



проявления особого внимания при выборе; 3) неопределенность, присущая всем этим факторам и результатам; 4) отсутствие процесса проверки методом проб и ошибок, приближающего к оптимальной позиции, и 5) отсюда отсутствие ясно выраженного критерия для принятия решения.<sup>57</sup>

Концепция Алчиана–Энке устанавливает, что в модели с полной неопределенностью экономист может ставить диагноз, предсказывать или объяснять размещение ресурсов в экономике в целом.<sup>58</sup> Это до некоторой степени удивительное заключение, и его доказательство является ценным вкладом. Однако при рассмотрении возможности использования подобной модели для принятия индивидуального решения мы сталкиваемся с некоторыми трудностями. При полной неопределенности оптимальным поведением для индивидов является метод осуществления случайных действий. Если допустить наличие некоторого знания, но при этом неполнота информации остается, то каким должен быть соответствующий процесс принятия решений? Алчиан предлагает имитацию, адаптацию и инновацию. Современный автор подчеркнул бы, кроме того, необходимость для бизнесмена выносить суждения.

Но если отрицается максимизация прибыли, то что предлагается взамен? Предлагаются некоторые объяснения относительно положительной позиции. Максимизирующая позиция возможна только в условиях полной информации. Когда информация полная, нам известно распределение вероятности, тогда разумно максимизировать ожидаемую (долгосрочную) величину. В условиях полной информации индивид максимизирует свой долгосрочный доход; фирма максимизирует свои долгосрочные чистые поступления (долгосрочный доход получателей остаточного дохода).<sup>59</sup>

<sup>57</sup> Ibid. P. 218.

<sup>58</sup> Я особенно обязан Карлу Бруннеру за предложения, подводющие к материалам, содержащимся в данном и в следующем разделах.

<sup>59</sup> Данная формулировка подчеркивает, что максимизация чистых поступлений является максимизацией объединенных под широким заголовком квазирент. Максимизация чистых доходов действительно является важной мотивировкой. Но я возражаю против необоснованного акцента на максимизации прибылей, как будто лица, принимающие решения от имени фирмы, руководствовались особым

В условиях неполной информации необходимо принять некую форму минимаксной стратегии.<sup>60</sup> Даже в стохастическом случае, где лицо, принимающее решение, знает данные, позволяющие ему дать оценку распределений вероятности альтернативных результатов, она сделает статистические ошибки (типа 1 или типа 2).<sup>61</sup> Таким образом, все статистические решения являются минимаксными процедурами. Там, где допускаются только две гипотезы ( $h_0$  и  $h_1$ ), мы имеем дело со специальным случаем, в котором  $h_1$  выражает все неблагоприятные исходы.<sup>62</sup> При условии неполной информации индивид минимаксимирует свою позицию долгосрочного дохода; фирма минимаксимирует свою позицию долгосрочных поступлений.

Хотя ситуация неопределенности предполагает, что максимизация дохода не является надлежащей целью или критерием, она не предполагает, что рациональное поведение не будет эффективно. Имитация, адаптация и инновация являются примерами рациональных стратегий в условиях неопределенности. Можно сформулировать субъективные мнения относительно вероятности; но эластичность, диверсификация и пределы безопасности также будут использованы. Все они являются элементами минимаксной стратегии. Они также включают в себя формулировку суждений и испытывают влияние систем предпочтения полезности тех, кто принимает решение. Иногда возникает более значительная неопределенность обеспечения возможности достижения большего дохода или чистых поступлений, т. е. в данном случае возможность максимальной потенциальной потери, вызываемая теми, кто хочет пойти на риск, для одних будет больше или меньше, чем для других.<sup>63</sup>

---

стимулом, свойственным только им. Максимизация дохода и рациональное поведение одинаково хорошо характеризуют поведение собственников всех типов производственных услуг.

<sup>60</sup> Термин используется в общем смысле минимизации максимального убытка или максимизации минимальной прибыли.

<sup>61</sup> *Mood A. M. Introduction to the Theory of Statistics. New York : McGraw-Hill Book Co., 1950. P. 245–252.*

<sup>62</sup> *Ibid. P. 246.*

<sup>63</sup> В большой степени деловые решения сводятся к проблемам выбора портфеля активов. Деловое поведение представляет собой

## Х. Прибыль и макроэкономика

Анализ работ в этой области, проведенный Дэвисом, достаточно полон, его критическое исследование и главные выводы хорошо обоснованы.<sup>64</sup> Согласно анализу Дэвиса, обобщение Калецки, утверждающее, что валовые прибыли отражают степень монополизации и, таким образом, определяют распределение национального дохода, представляет сомнительную ценность.<sup>65</sup> Дэвис указывает, что теория прибыли в макроэкономике Боулдинга основана на предположении, что те, кто получает заработную плату, имеют отличные от других функции предпочтения, касающиеся потребления, капиталовложений и ликвидности.<sup>66</sup> Ограниченные эмпирические исследования дают основание для значительных сомнений относительно существования подобного фундаментального различия. Дэвис выдвигает предположение, что более значительным для макроэкономической теории, чем разделение видов дохода на общую сумму заработной платы и доходы от собственности (неправильно названные прибылью для многих), является распределение дохода между людьми с высокими и низкими доходами, крупными и мелкими владениями всеми видами имущества и высокими и низкими отношениями ликвидных активов к другим их видам. Его предложение сделать особое ударение на делении на домохозяйства и фирмы может оказаться до некоторой степени полезным, но, как он сам признает, имеет мало отношения к традиционной теории прибыли, которую он поддерживает.

---

сочетание нескольких видов деятельности. Если соотношение между результатами деятельности не равно единице (положительной), то существует диверсификация и неопределенность уменьшается. Следовательно, здесь можно использовать многое из анализа выбора портфеля активов (ср. *Markowitz H. Portfolio Selection // Journ. of Finance. 1952. Vol. 7. March. P. 77–91*).

<sup>64</sup> *Davis R. M. The Current State... P.. 252–262.*

<sup>65</sup> *Kalecki M. Essays in the Theory of Economic Fluctuations. New York : Farrar & Rinehart, 1939. Ch. I: «The Distribution of the National Income».*

<sup>66</sup> *Boulding K. E. A Reconstruction of Economics. New York : John Wiley & Sons, 1950. Ch. XIV: «A Macroeconomic Theory of Distribution».*

Однако можно показать значение теории прибыли на основе неопределенности для макроэкономики. Поскольку некоторые доли дохода являются непредвиденными или относительно более неопределенными, чем другие, то планы по расходованию подобного дохода, вероятно, более гибки. Очевидно, на них воздействует степень колебания этих доходов в предшествующие периоды, служа руководством для определения вероятных изменений в будущем. Таким образом, существование прибыли предполагает замедление расходования доходов. Чем больше абсолютные совокупные величины прибылей (и убытков), тем выше уровень неопределенности и тем больше, по всей вероятности, являются доли доходов, расходование которых откладывается.<sup>67</sup>

Соотношение неопределенности (источника прибыли) с замедлением производства смешанное. С одной стороны, неопределенность является причиной несбывшихся ожиданий, усугубляя, таким образом, последствия замедления производства. С другой стороны, благодаря неопределенности лица, принимающие решения, вводят в операции больше элементов универсальности; это обеспечивает более быструю приспособляемость к изменившейся обстановке на рынке. Следовательно, по всей вероятности, периоды замедления производства становятся короче.

Другим аспектом макроэкономики, где находит проявление теория прибыли на основе неопределенности, является расхождение между *ex post* и *ex ante*. Всякий раз как какая-либо из запланированных величин отличается от полученных на деле, в этом отличии отражается влияние неопределенности и создается прибыль.

### Выводы

Вероятнее всего, теория прибыли на основе неопределенности не заслужит всеобщего признания. Работы по теории прибыли, начиная с таких как «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) Найта, являются ярким тому подтверждением. Предпринимательские теории прибыли имеют своих привер-

---

<sup>67</sup> Не следует предполагать, что это только причина замедления Робертсона.

женцев, поскольку они рассматривают драматическое и имеющее важное значение экономическое поведение. Теории хищнического поведения в экономике дают возможность выразить благородные чувства и нравственное возмущение. И наконец, кажется, прибыль должна быть неким специальным вознаграждением за подверженность риску и неопределенности.

Хотя теория прибыли на основе неопределенности дает возможность для проведения исследований во многих областях, где сказывается эффект неопределенности, она не обещает, что они могут быть должным образом классифицированы. Тем не менее она дает основу для лучшего понимания многих типов экономической практики и институтов, а также позволяет избежать несовместимостей и дилемм, к которым приводят оспаривающие ее теории. Эта теория может быть (и дело идет к тому) включена в систему правильного использования экономической доктрины в целом.