

*Толстая тетрадь*

## Лекция 40 Теория прибыли

**У БАРБОСА ЕСТЬ ВОПРОСЫ. Прибыль: бухгалтерская, экономическая или нормальная?**



**БАРБОС.** Что-то мой хозяин в последнее время сильно озабочен. Все считает какую-то прибыль. Неужели такому умному человеку, как мой хозяин, трудно что-то сосчитать?

**ИГОРЬ.** Привет, Антон! Как дела?

**АНТОН.** Да вот считаю прибыль от моей швейной мастерской. Никак не могу решить, выгодно ли мне и дальше заниматься этим бизнесом или стоит себя попробовать в чем-то другом.

**ИГОРЬ.** В чем же проблема? Берем выручку, вычитаем из нее все затраты, остается прибыль. Вот если бы ты прибыль для налоговой инспекции считал, нужно было бы быть хитрее.

**АНТОН.** Не все так просто, Игорь. Я могу сосчитать прибыль как бухгалтер, а могу как экономист.

**ИГОРЬ.** Ну, Антон, ка-



кой же из тебя бухгалтер! Пригласи лучше специалиста — он тебе и выручку правильно рассчитает, и все бухгалтерские затраты из нее вычтет. Так бухгалтерскую прибыль и найдешь.

**БАРБОС.** Да, прибыль как кость, если знаешь, где зарыл, обязательно найдешь. Главное, чтобы никто не видел, где прячешь.

**АНТОН.** Может, ты и прав, но вот как экономист я другую прибыль должен найти — экономическую. Тогда из выручки кроме явных бухгалтерских затрат надо еще неявные вычесть.

**ИГОРЬ.** Это те самые затраты, которые связаны с ресурсами, принадлежащими собственнику предприятия?

**АНТОН.** Да, мне как собственнику швейной мастерской принадлежат некоторые ресурсы, которые можно было бы иначе использовать. Я, например, сам иногда шью костюмы в стиле ретро, но заработную плату себе не плачу. А ведь я мог бы заняться чем-то другим в это время, например читать лекции и получать за это гонорар.

**ИГОРЬ.** Верно, величина гонорара и покажет неявные затраты твоего труда. Кроме того, ты мог бы сдать в аренду свое



помещение, а не размещать там мастерскую, получал бы арендную плату. Капитал, который ты вложил в организацию производства, можно было бы поместить в банк и получать проценты — это и есть неявные затраты твоего капитала.

АНТОН. Еще я мог бы по-другому применить свой предпринимательский талант — организовал бы не мастерскую, а кондитерскую. Эх, да что там говорить, сколько в жизни возможностей упущено!

БАРБОС. А сколько еще будет упущено! Не забыл бы он со мной погулять завтра...

ИГОРЬ. Не горюй, Антон. Прибыль, которую ты мог бы получить от организации кондитерской, экономисты называют нормальной.

БАРБОС. Нормальная прибыль — это как раз для

моего скромного хозяина!

АНТОН. Что же такое нормальная прибыль? Прибыль, которая нормальна для тебя, по моему, слишком высока.

ИГОРЬ. Верно, Антон. Нормальная прибыль для каждого предпринимателя разная и отражает альтернативное использование его предпринимательского таланта. Если бы ты не содержал мастерскую, то открыл бы кондитерскую, а для банкира, например, наилучшая из оставшихся альтернатив — проявить свой талант, основав инвестиционную компанию.

АНТОН. Тем не менее я держусь за свою мастерскую, а банкир — за свое место в банке. Иначе говоря, нормальная прибыль — это прибыль, достаточная для того, чтобы предприятие осталось работать в данной отрасли.

ИГОРЬ. Ну вот мы с тобой и определили все компоненты неявных затрат, т. е. то, что ты мог бы получить при альтернативном использовании принадлежащих тебе ресурсов. Теперь, если вычесть из выручки сумму явных и неявных затрат, в том числе и нормальную прибыль, останется экономическая прибыль.

АНТОН. Да, да. Все дело в альтернативных затратах — они и равны сумме явных и неявных затрат. Экономическая прибыль и покажет мне, как я веду свой бизнес, насколько эффективно на самом деле использую ресурсы. Экономист всегда должен думать об альтернативах, так он и прибыль свою собственную, экономическую, сосчитает.

БАРБОС. И какая от моего хозяина прибыль? Разве что альтернативная...

Прибыль — одна из самых распространенных категорий современной экономики. Каждый человек имеет слово «прибыль» в своем активном словарном запасе. Мы с вами уже знаем, что целевая функция фирмы — это максимизация именно прибыли.

Прибыль — это и одна из самых неоднозначных категорий в экономической науке. Четкой, принимаемой всеми экономистами трактовки прибыли сегодня нет. Причем экономисты спорят не об определении прибыли как таковой — с этим как раз вроде бы уже все ясно. Прибыль — это «нечто», остающееся в выручке предприятия после вычета из нее *всех* затрат. Различные толкования вызывает другой вопрос — о происхождении прибыли. Откуда берется этот остаток, эта разница между выручкой и затратами? Современные взгляды на происхождение прибыли, к великому сожалению, для студентов (да, честно говоря, и для преподавателей) не представляют собой единой строгой концепции, но являются, скорее, конгло-

мератом непротиворечивых объяснений. Слово «непротиворечивых» может служить некоторым облегчением — нет необходимости вставать на какую-то определенную позицию, а напротив, есть возможность просто перечислить эти объяснения. Чем мы сейчас и займемся.

Исторически сложились две укрупненные трактовки прибыли: прибыль как доход собственника специфического фактора — предпринимательского таланта — и прибыль как некая остаточная величина, остающаяся после вменения каждому фактору своего дохода. Назовем их условно объективными и субъективными теориями.

**Объективные теории** объясняют происхождение прибыли некими внешними причинами, так или иначе связанными с нарушениями конкурентного равновесия.

*Конъюнктурные теории (прибыль как результат рыночного неравновесия).* Как вы помните, в условиях рыночного равновесия весь доход фирмы распределяется между различными факторами соответственно их предельному продукту (см. лекцию 39). Здесь нет места ни прибыли, ни убытку. Однако представим себе, что в результате каких-то внешних причин внезапно изменилась рыночная конъюнктура, например, произошло повышение спроса на некий товар. Это привело к росту его цены. Следовательно, выручка фирмы ( $TR = pq$ ) возросла. Однако цены факторов производства (и, следовательно, затраты фирмы) не изменились (они, как правило, закреплены более или менее долгосрочными договорами), их производительность также осталась неизменной (а с чего бы это ей меняться?). Таким образом, нет причин выплачивать владельцам факторов доход сверх прежнего, и, следовательно, у фирмы остается некая часть дохода, не доставшаяся никакому фактору. Это и есть прибыль фирмы. И наоборот, при падении спроса возникает убыток (отрицательная прибыль).

Так, мы можем дать достаточно простое объяснение появления прибыли или убытка в зависимости от изменения рыночной конъюнктуры. А эта конъюнктура может изменяться из-за самых неожиданных причин. Например, прежде малоизвестный сериал Яна Флеминга о похождениях некоего Джеймса Бонда стал супербестселлером после того, как американский президент Д. Кеннеди объявил его своей любимой книгой.

*Прибыль как проявление монопольной власти.* Одно из известных объективных объяснений появления прибыли связано прежде всего с ссылками на несовершенство конкуренции. Прибыль получается фирмой вследствие ее доминирования на рынке. Прибыль при тех или иных видах несовершенной конкуренции, монополии и монополии уже рассматривалась нами в вып. 3.

*Субъективные теории* предполагают наличие четвертого фактора производства, не рассматривавшегося нами ранее, — «предпринимательского таланта» и соответственно наличия дохода у владельца этого фактора (предпринимателя) — предпринимательской прибыли.

Общепринятой в XVIII–XIX вв. была трактовка «прибыли на капитал» как третьей составной части валового дохода наряду с заработной платой и рентой. Экономисты того времени не делали различия между явными и неявными затратами и считали прибылью излишек, получаемый капиталистом после возмещения расходов. «Прибыль на капитал» подразделялась обыкновенно, вслед за А. Смитом (1723–1790), на *процент на вложенный капитал* в трактовке Н. У. Сениора (1790–1864) и Дж. С. Милля (1806–1873) — «вознаграждение за воздержание» предпринимателя от расходования собственного капитала на текущее потребление — и на *предпринимательский доход*, принимающий форму платы за управление предприятием и несение определенного делового риска. «Одни и те же факторы — воздержание, риск, напряженный труд — требуют соответствующего вознаграждения и должны получить его из валовой прибыли. Три части, на которые, можно считать, разделяется прибыль, могут быть представлены как процент на капитал, страховая премия и заработная плата за управление предприятием».<sup>1</sup> О той же триаде прибыли писал и И. Г. фон Тюнен во 2-м томе своего «Изолированного государства». Однако большинство авторов, даже если упоминали о том, что прибыль распадается на процент и предпринимательский доход, рассматривали их, как правило, вместе, не делая между ними принципиального различия, тем самым под названием «теория прибыли» обсуждая на самом деле теорию процента. Характерна цитата из популярного в дореволюционной России учебника политической экономии: «Предпринимательскую прибыль нельзя <...> противопоставлять проценту на капитал; обе эти формы дохода являются ветвями, идущими из одного корня — права собственности на капитал и права частного распоряжения капиталом, а потому и условия их определения в главных чертах однородны».<sup>2</sup>

Итак, представители классической школы и социалисты XIX в. приравнивали предпринимателя к капиталисту. Проще всего это объяснить тем обстоятельством, что в те времена собственники и управляющие фирмами действительно в большинстве случаев были представлены одними и теми же людьми. Однако соотечественник и предшественник А. Смита Р. Кантильон (1680–1734), чья работа «Опыт о природе торговли вообще» была издана родственником автора, Ф. Кантильоном на английском языке в 1759 г. в сильно перерабо-

<sup>1</sup> Милль Дж. С. Основы политической экономии. Т. 2. С. 130.

<sup>2</sup> Железнов В. Я. Очерки политической экономии. М., 1912. С. 1067–1068.

танном виде, однозначно разделил функции капиталиста и предпринимателя, понимая под последним человека, берущего на себя ответственность (риск) за продажу товара или услуги по заранее непредсказуемой цене.

Ж.-Б. Сэй (1767–1832), хоть и считается часто лишь популяризатором идей Смита на Европейском континенте, однако сделал значительный шаг вперед по сравнению со своим учителем в плане введения в научный оборот термина «предприниматель» как отличного от капиталиста участника экономического процесса. Сэй писал «о той части прибыли предпринимателя, которая поступает как бы в вознаграждение за его промышленные способности, за его таланты, деятельность, дух порядка и руководство».<sup>3</sup> Однако трактовка предпринимательской прибыли у Сэя, как и у многих других экономистов, сводилась, скорее, лишь к плате за управление, не отличающейся *принципиально* от заработной платы рабочих. Размер предпринимательской прибыли, по Сэю, зависит от соотношения спроса и предложения на рынке труда предпринимателей, а высокая цена данного товара объяснима его недостаточным предложением, чему способствуют три причины. Во-первых, предприниматель, как мы бы сейчас выразились, должен быть «первоклассным заемщиком», т. е. обладать соответствующей репутацией и состоянием, позволяющими воспользоваться услугами владельца капитала. Во-вторых, предприниматель должен обладать «талантом управления», понимаемым как редкое сочетание в одном лице самых разнообразных интеллектуальных и психологических качеств, позволяющих принимать верные решения и побуждать окружающих к их выполнению. И наконец, в-третьих, высокий риск, которому подвержена деятельность предприятия и который может быть никоим образом не связан с достоинствами предпринимателя как такового, но последствия которого могут затронуть как материальное благополучие последнего, так и его деловую репутацию.

В дальнейшем, с наступлением эры господства маржиналистских теорий, сама проблема предпринимательства исчезла из неоклассического микроэкономического анализа. В самом деле, если в условиях равновесия совокупный продукт полностью сводится к выплатам факторам производства, не имеет большого значения количество и наименование самих этих факторов, и без ущерба для исследования мы можем абстрагироваться от такого возмущающего равновесие явления, как предпринимательство. Однако экономисты, придерживающиеся взглядов так называемой неавстрийской школы (Л. фон Мизес и его последователи) продолжают видеть в предпринимателе ключевую фигуру экономики.

<sup>3</sup> Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии. С. 58.

*Прибыль и инновации.* Выдающийся американский экономист Й. А. Шумпетер (1883–1950) в 1912 г. (впрочем, тогда он был выдающимся австрийским экономистом) в своей знаменитой книге «Теория экономического развития» (рус. пер. 1982) впервые разработал теорию прибыли как результата осуществления нововведений. Для этого ему пришлось ввести в экономический анализ фигуру предпринимателя, Новатора, как его называл Шумпетер. Роль Новатора — в поиске и внедрении новых сочетаний различных факторов (ресурсов) производства. Эти новые сочетания и есть нововведения (инновации), дающие возможность извлекать прибыль сверх среднего дохода по данной отрасли. Что делают предприниматели в отличие от обыкновенных управляющих? «Они не накопили никаких определенных благ, не создали никаких первичных средств производства, а только по-иному, более целесообразно и выгодно применили уже существующие. Они осуществили новые комбинации. Они — предприниматели, и их прибыль, излишек над всеми обязательствами — это предпринимательская прибыль».<sup>4</sup> При этом следует различать *изобретения* — открытие новых технологий или методов и собственно *инновации* — внедрение изобретений в хозяйственную практику.

Шумпетер выделял 5 основных типов инноваций:

— производство нового товара или услуги или создание нового качества товара;

— освоение нового рынка или рыночного сегмента. Приведем цитату из самого Шумпетера: «...здесь покупатель воспринимает новое благо как дар природы или как картину старого мастера, т. е. ценообразование происходит без учета издержек производства. Мы не можем предсказать, на какой высоте установится цена этого блага. Но именно поэтому <...> благо может продаваться по цене, которая настолько превышает издержки, что все трудности, связанные с поисками такого выгодного рынка, с лихвой окупаются»;<sup>5</sup>

— внедрение новой технологии при производстве товара, а также новый способ коммерческого использования товара либо замена одного товара на аналогичный, но более дешевый;

— получение нового источника сырья или полуфабрикатов для производства товара;

— организационно-управленческие нововведения и реорганизация предприятия.

Шумпетер отличал прибыль предпринимателя от платы за управление предприятием и премии за риск ведения бизнеса. Он прямо относил их в затраты производства. Кстати, Шумпетер утверждал, что собственно предприниматель никогда не несет риска от внедре-

<sup>4</sup> Шумпетер Й. А. Теория экономического развития. М., 1982. С. 281.

<sup>5</sup> Там же. С. 284.

ния своих инноваций. Если его дело терпит крах, то убытки несет кредитор, владелец капитала, предоставивший ему заем на организацию бизнеса. Если же предприниматель приобретает факторы производства на собственные средства, то тоже он терпит убытки как кредитор, но не как предприниматель. Единственное, чем он рискует, — это своей репутацией.

Погоня предпринимателей за прибылью влечет за собой постоянные нововведения в производстве и, следовательно, является «двигателем» экономического и технического прогресса. «Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития».<sup>6</sup> В статичном же мире нет места для прибыли: предпринимателя как такового нет, его заменяет обычный управляющий, получающий плату за управление. Он не несет убытков и не получает соответственно никакой прибыли. Впрочем, это не относится к возможности извлечения монопольной прибыли в условиях статичной экономики.

Шумпетер выделил три условия, при которых предприятие в результате внедрения нововведений получает положительную прибыль: во-первых, цена при увеличении предложения товара после внедрения нововведения не должна быть ниже цены до внедрения или, по крайней мере, предельный продукт труда должен быть не ниже первоначального; во-вторых, затраты на «эксплуатацию» нововведения (например, нового станка) не должны превышать затраты на производство того же количества товара до внедрения, и, в-третьих, то же самое следует сказать и о возможном повышении цен факторов производства в результате внедрения инновации (например, необходимость платить более высокую заработную плату рабочим более высокой квалификации).

Однако, когда один предприниматель вследствие своих инноваций в определенной области начинает получать прибыль, он через некоторое время сталкивается с возрастающей конкуренцией со стороны других предпринимателей, решивших воспользоваться плодами его нововведения, устаревшие предприятия вытесняются с рынка, норма прибыли понижается, и в итоге устанавливается новое равновесие на новом уровне цен, а Новатор вынужден искать новые пути извлечения прибыли.

Фактически Шумпетер рассматривал прибыль как доход особого фактора производства — предпринимательства, т. е. прибыль, по его словам, «стоимостное выражение того, что создает предприниматель, подобно тому, как заработная плата — стоимостное выражение того, что создает рабочий».<sup>7</sup> Однако между прибылью и другими видами

<sup>6</sup> Там же. С. 304.

<sup>7</sup> Там же.



доходов есть существенная разница: не существует «предельной производительности предпринимателя»; предпринимательская прибыль — это временное и уникальное по размеру в каждом конкретном случае явление, не зависящее от прибылей других предпринимателей, к тому же предпринимательский талант ни в коей мере не является ни бесконечно делимым, ни однородным товаром.

*Прибыль и риск.* Представление о риске как факторе формирования прибыли встречается уже у основателей экономической науки, например у А. Смита. Концепция риска, с которым сталкивается предприниматель, также, например, активно обсуждалась на рубеже XIX–XX вв. в Американском экономическом обществе (активное участие в обсуждении принял, кстати, Д. Б. Кларк) и на страницах журнала «Quarterly Journal of Economics» (в нем дискуссию открыл Хоули в 1892 г.). Однако чаще концепцию риска и неопределенности как источника прибыли связывают с именем американского экономиста Ф. Найта (1885–1972), который в работе «Риск, неопределенность и прибыль» («Risk, uncertainty and profit», 1921), одна из глав этой работы была издана на русском языке,<sup>8</sup> провел классический анализ этой проблемы. Он охарактеризовал прибыль как компенсацию предпринимателя за несение им «бремени риска» за успех или неуспех своего дела. В динамичной экономике предприниматель не может достоверно знать, «что день грядущий ему готовит», он находится в состоянии перманентной неопределенности относительно исхода собственного бизнеса.

Ф. Найт (вслед за Г. фон Тюненем, жившим столетием раньше) строго разграничивал два вида риска: 1) риск, вероятность которого может быть статистически просчитана и от которого, следовательно, можно застраховаться, например риск пожара на складе готовой продукции или риск стихийного бедствия; 2) риск (*неопределенность*), принципиально не страхуемый, например риск, связанный с отсутствием спроса на новый товар, в разработку и производство которого были вложены значительные средства. Риски первого рода не так страшны предпринимателю — страхуясь от них, он включает страховые взносы в свои производственные затраты. Однако все риски второго рода предприниматель берет на себя, принимая решения о выпуске той или иной продукции, установлении той или иной цены на нее, выбирая ту или иную конкурентную стратегию при продвижении продукции на рынок. Прибыль (убыток) у Найта выступает, таким образом, как выигрыш (проигрыш) в игре с непредсказуемым результатом.

Согласно Найту, вся прибыль есть следствие различия между ожидаемыми и фактическими затратами и доходами предпринима-

<sup>8</sup> THESIS. 1994. Вып. 5.

теля. А несовпадение «плана» и «факта» объяснимо лишь существованием принципиальной, не поддающейся измерению неопределенности будущих состояний рынка. Если же тем или иным образом можно было достоверно узнать, например, величину платежеспособного спроса на товар в определенный момент будущего, экономика не выходила бы из состояния равновесия, предприниматели не несли бы убытков и не получали бы прибыли. В этом концепция Найта близка к «конъюнктурному» объяснению происхождения прибыли, приведенному ранее.

Понимаемую таким образом прибыль следовало бы отнести не к доходу предпринимателя, а, скорее, к доходам владельцев других факторов. Когда предприниматель слишком оптимистично оценивает будущее и предсказывает высокую цену своего товара, он, в случае несбывшегося прогноза, понесет убытки, а владельцы факторов получают доход, больший ценности их реального предельного продукта. И наоборот, если предприниматель ожидает падения цен, а оно не происходит, владельцы факторов получают доход, меньший, чем если бы они его получили при более точном прогнозе, и прибыль предпринимателя образуется из-за «недоплаты» владельцам факторов. Подобно этому, советские абитуриенты, «рискнувшие» в начале—середине 1980-х гг. поступить на малопrestiжные бухгалтерские или банковские специализации, по окончании учебы обнаружили, что обладают значительными конкурентными преимуществами при поиске высокооплачиваемой работы.