

Фрэнк Х. Найт

ПРИБЫЛЬ*

FRANK H. KNIGHT

PROFIT

Возможно, ни один термин, ни одна концепция в экономических дискуссиях не используется в таком ставящим в тупик многообразии хорошо установленных значений, чем прибыль. В широко распространенном экономическом жаргоне это понятие произвольно связано с процентным доходом от оборота — товарной наценкой (mark-up) — или нормой дохода на капитал. Далее, это может означать валовую или чистую прибыль, а между ними существует большое число промежуточных значений от непосредственно валовой прибыли до конечного чистого дохода, рассчитанных на основе данных о затратах в результате отдельной сделки, или в предположении, что инвестиции будут продолжены. Какие вычеты должны быть сделаны из валовой прибыли, чтобы получить чистую прибыль, — вот в чем заключается вопрос, на который дается так много и настолько противоречивых ответов, что в бухгалтерской практике наблюдается тенденция к отказу от термина «прибыль» и использованию вместо него таких выражений, как «операционная выручка» или «доход, достаточный для выплаты дивидендов», которые если и не являются значительно более однозначными сами по себе, но зато лучше поддаются определению в соответствии с конкретной целью.

Больше всего дискуссий возникает, когда теория прибыли затрагивает другие формы дохода. Следует ли включать фонды, занятые по договорной ставке, и проценты по ним в исчисляемую норму прибыли, или их следует рассматривать от-

* Опубликовано в «Encyclopaedia of the Social Sciences» (New York : Macmillan, Company. 1935. Vol. 12).

дельно — вот в чем заключается вопрос. Это связано с проблемой — является ли прибыль просто отдачей на весь капитал, и следовательно, с более общей проблемой распределения: какие типы доходов должны учитываться и что лежит в основе каждого из них.

Современная теория распределения развилась из трактовки этого вопроса экономистами-классиками, которые рассматривали прибыль как одну из частей общественного дохода, разделенного среди трех классов общества — землевладельцев, рабочих и бизнесменов. Та часть, которую получала последняя группа, получила название «прибыль». Процесс разделения, как они его себе представляли, проходил в два этапа: первоначально происходило разделение ренты и одной из разновидностей валового дохода капиталиста, как более или менее правильно именовали бизнесменов; после этого последняя часть разделялась между капиталистом и рабочими. Поскольку предполагалось, что заработная плата рабочих определялась независимо, последняя часть, которая доставалась капиталисту, получалась как остаток. Наиболее важный комментарий к этой классической схеме распределения состоит в том, что в результате многочисленных дискуссий о реальном функционировании конкурентных (или монополистических) принципов установления цен она не смогла полностью объяснить процесс распределения. Плодотворная трактовка проблемы распределения как задачи установления цен производительных услуг, в обмен на которые индивиды получают свои доходы в конкурентной экономике, возникла постепенно в результате новой интерпретации ценности, введенной теоретиками предельной полезности.

Экономисты-классики от Адама Смита и далее рассматривали процент как форму дохода более или менее отличную от прибыли. Однако ее место в этой схеме было подчиненным. Это находилось в соответствии с реалиями времени, в котором они жили, когда капитал обычно использовался его собственниками, а заимствование под проценты в производственных целях не имело существенного значения. В частности, компании с ограниченной ответственностью, которые являются основными заемщиками под процент в современном деловом мире, имели еще слабое развитие, и предполагалось, что у них нет больших возможностей в будущем. Все классики видели по

крайней мере три элемента в доходе предпринимателя-капиталиста: один является платой за непосредственное использование капитала (равной процентной ставке); второй представляет собой плату за деятельность предпринимателя как управляющего; третий элемент довольно неясным способом связан с риском и опасностью предприятия. Это деление в особенно ясной форме было проведено Дж. С. Миллем, который назвал второй элемент заработком руководства предприятий. Милль не рассматривал возможность разделения этих трех элементов и продолжал использовать термин «прибыль» для совокупного дохода капиталиста-предпринимателя. В отличие от английской школы представители классической системы во Франции начиная с Ж. Б. Сэя с самого начала настаивали на разделении между прибылью и процентом и трактовкой прибыли как разновидности заработной платы. Уже в 1852 г. французский автор Курселль-Сениль отстаивал трактовку прибыли не как заработной платы, а как вознаграждения обусловленного принятием риска.

Точка зрения, общепринятая в настоящее время, особенно среди американских экономистов, которая состоит в том, что прибыль является уникальной формой дохода, не сводимого к вознаграждению ни за капитал, ни за труд любого рода, была впервые выдвинута немецкими авторами. Уже в 1826 г. Тюнен в работе «Изолированное государство» определил прибыль как остаток после вычета всех трех элементов — процента, страховки за риск и заработной платы управляющих. Тщательно разработанный анализ прибыли был сделан Г. фон Мангольдтом в 1855 г. («Учение о предпринимательской прибыли»), признававшим, что в реальной прибыли присутствуют элементы оплаты управляющих и страховки за риск, но он определял прибыль как избыток сверх всех затрат. Однако идея «чистой» прибыли как избытка дохода предприятия в целом по сравнению с доходом использованных факторов производства проложила себе дорогу в экономической мысли в результате усилий Джона Бейтса Кларка.

Авторы-классики включали в концепцию прибыли несколько различных элементов и очень произвольно и нечетко проводили различие между землей и капиталом, несмотря на важную роль, которую рента играла в их схеме распределения. Казалось, что Маркс и более поздние социалисты, принявшие

и развившие классическую политическую экономию, объяснили игнорирование этого разделения; соединяя землю и капитал, они получили концепцию прибыли, которая включает все нетрудовые доходы. Другим импульсом в этом направлении было мнение, также широко представленное ортодоксальными экономистами, что труд является действительным производителем всего богатства и весь другой доход является вычетом из естественного вознаграждения рабочего. Таким образом, взгляд социалистов на прибыль — это эксплуатации труда.

Трудовая теория ценности и производства основывается в первую очередь на смещении этических и экономических или научных принципов. Очевидно, что нельзя идентифицировать доход рабочих с этическим доходом, а другие доходы с неэтическими; все доходы представляют собой смесь более или менее точной оценки услуг в широком смысле с насилием и обманом. Поскольку насилие и мошенничество относятся к сфере криминалистики, экономический анализ прибыли должен оперировать понятиями более или менее точной оценки услуг. Предполагается, что в условиях абсолютно совершенных конкурентных связей абстрактной теории цен все услуги оцениваются правильно и точно. При этих условиях целое изделие в виде дохода могло бы быть точно разделено среди разнообразных претендентов — разного рода рабочих, собственников имущества, включая различные акции и требования на материальное имущество, возникшие в результате финансовых взаимосвязей и владельцами монопольных привилегий, такие как патенты и репутация или товарный знак. Если все платежи за услуги, предоставляемыми личным участием называются заработной платой, а все услуги, предоставляемыми имуществом и прочими фондами, оплачиваются в виде ренты, как это принято в деловом мире, то будут существовать только эти два вида доходов. Процент и рента различаются только формой имущества, которое заемщик держит в той же изначальной форме источника дохода и которое может быть в такой теории точно определено. В идеализированном обществе теории равновесия не возникло бы причин присваивать различные имена прибыли любым типам дохода.

В реальном обществе, однако, существует еще третий тип собственности, помимо тех, что предъявляют требования на получение процента и ренты, — это предприниматель, кото-

рый сам владеет предприятием, отличаясь от занятых на нем факторов производства. Согласно экономистам-классикам, прибыль, как особенный тип дохода, является в первую очередь, грубо говоря, доходом собственника предприятия. Она может включать в себя слагаемые, обусловленные личными или имущественными услугами. Даже внешне ситуация усложняется тем, что в современных условиях собственником, как правило, является корпорация, а собственность корпорации сама по себе разделена среди нескольких форм собственности. Более того, корпоративный предприниматель обычно непосредственно владеет некоторым имуществом, используемым на предприятии, нанимает или сдает в аренду другое имущество с целью получения арендного дохода и занимает под процент наряду с владением тем имуществом, которое ему принадлежит непосредственно. Как в случае более общих концепций, определение прибыли могло бы приблизиться к одной из двух теорий. Оно могло бы стремиться к наиболее близкому соответствию эмпирическим фактам и общему употреблению или к строгой разновидности теоретически определенной формы дохода. Обычно использование данного термина в британской экономической литературе следует первому из этих двух направлений; так, Маршалл говорит о «прибыли на капитал и прочие факторы производства». В Соединенных Штатах традиция в литературе по экономической теории стремится к другому полюсу: среди экономистов является общей практикой использовать выражение «чистая прибыль» и ссылаться при этом на доходы бизнеса после вычета заработной платы и рентных и процентных платежей по конкурентной ставке для персональных и имущественных факторов производства, занятых на предприятии, включая те, что действительно выплачиваются на рынке, и те, что должны были бы выплачиваться самому собственнику за предоставленные им персональные и имущественные услуги.

Если следовать этой второй процедуре до логического конца, то результатом станет определение прибыли как разницы между любым доходом, какими он есть в действительности, и тем, каким он мог бы быть с позиций теоретического подхода общего равновесия экономической системы в целом. С точки зрения собственника предприятия, эта разница является полным доходом, так как в условиях совершенного равновесия

собственник как таковой не имеет никаких специальных функций и не получает дохода. Очевидно, что в таком сугубо теоретическом смысле каждый вид дохода, несмотря на случайные исключения, содержит элемент прибыли. Этот элемент может быть положительным или отрицательным в любом случае. Никогда не может быть объективно и точно определена величина прибыли в доходе, так как она должна учитывать все детали ситуации равновесия, соответствующей условиям общества в данный момент.

Компромиссная позиция между реалистическим и теоретическим полюсами исходит из различия между договорным и недоговорным доходом, т. е. между денежными платежами за услуги, оговоренными заранее, и остаточным доходом, достигающимся собственнику предприятия после того, как все платежи попервого рода произведены. Если мы рассматриваем частное предприятие, то в отличие от корпорации этот остаток будет содержать элементы процента и заработной платы, так как собственник обычно использует свою собственность и свой труд. Если предприятие является корпорацией, собственники (владельцы обыкновенных акций), как правило, не предоставляют заметных личных услуг, если они не наняты корпорацией за оговоренное вознаграждение. Следовательно, вознаграждение управляющих едва ли входит в прибыль корпорации. Однако следует учесть, что оговоренное вознаграждение или заработная плата управляющих корпорации, являются ли они владельцами акций или нет, в лучшем случае не точно приведено рыночной конкуренцией к истинной стоимости предоставленных услуг и поэтому, вероятно, в значительной степени является прибылью в аналитическом смысле. Пресловутые оклады высших управляющих во многих случаях представляют собой в большей мере перераспределение дохода альтернативного доходу в форме дивидендов акционерам; различие является предметом внутренней политики корпорации, а не экономической теории. Таким образом, компромиссная позиция ближе к реалистической, но признает необходимость дальнейшего анализа, который может быть проведен только в форме грубых оценок.

Любая теория, которая рассматривает прибыль как отличный от других видов доход, должна противопоставить ее всем остальным доходам, сгруппированным вместе в их

общем отношении к прибыли; прибыль является либо остаточным доходом и противостоит договорным платежам, либо теоретической разностью между действительным доходом и его гипотетическим уровнем, соответствующим общему экономическому равновесию. В обоих случаях теоретическое объяснение прибыли одно и то же, если допускается возможность теоретического объяснения любого дохода. Конечно, возможно, по крайней мере вербально, отрицать уместность всего анализа в терминах цен и их тенденций и придерживаться только исторического объяснения в терминах всех существующих условий в любое время и в любом месте. Сомнительно, однако, действительно ли все авторы, выделяющие прибыль как отдельный доход, отрицают все значение положений, касающихся общих условий, которые устанавливают границы, и ограничивают экономические величины более частными, специальными и случайными обстоятельствами. Огульное отрицание обоснованности ценового механизма подразумевало бы отрицание существования прибыли в теоретическом смысле, потому что отвергалась бы разница между действительными затратами, ценами и их теоретическими значениями; тогда прибыль должна бы быть определена эмпирически как доход предпринимателя за вычетом затрат, действительно произведенных им, что является формой остаточной концепции прибыли.

Теория прибыли восходит к теории отклонения действительных экономических условий от теоретических последствий или тенденций более общей ценовой динамики, которая стремится элиминировать их; теория несовершенств конкуренции в дополнении к теории совершенной конкуренции сформулирована в виде, исключающим прибыль. Поскольку концепция совершенной конкуренции по общему признанию является чем-то случайным (так же как под вопросом ее полезность), то краткий набросок самой теории прибыли может начинаться с исключения определения некоторых пограничных вопросов. Наиболее важный из них включен в концепцию монополии, которую несомненно следует рассматривать отдельно под заголовком «монопольная выручка» или «монопольный доход», хотя экономисты и бизнесмены часто называют это прибылью. Теория монополии должна пониматься здесь в наиболее широком смысле, включая доходы от патентов, лицензий, торговой

марки и любых источников, которые обыкновенно рассматриваются как имущество.

Попытки представить теорию прибыли, ограниченной таким образом, по существу развиваются в двух главных направлениях. Первое сконцентрировано на усилиях по идентификации специфических форм услуг, прибыль которых является их вознаграждением, услуг, которые предоставляются собственником и которые не могут быть оплачены в форме заработной платы или жалованья. Поскольку обыкновенная управленческая деятельность оплачивается в форме заработной платы, остается еще услуга по «несению риска» как основа для такой теории. Но многие риски предпринимательской деятельности покрыты, по крайней мере частично, посредством страхования или в результате других методов, включающих страхование основного долга, снижение риска путем группировки прецедентов или применения закона больших чисел. Следовательно, это направление в теории первоначально было призвано определить особенные формы нестрахуемого риска. Ф. Б. Хоули, возможно, был наиболее известным защитником такой теории в Соединенных Штатах. Среди европейских экономистов важность несения риска как составляющего элемента прибыли была признана Мангольдтом и позднее Митхоффом и Дилем, а также другими; ранее теория незастрахованных рисков развивалась дель Веччио. Обсуждение теории риска, особенно Дж. Б. Кларком и его последователями, привело к признанию того, что управляющий не просто берет на себя риск, но он оценивает риски и выбирает среди них. Фактически каждая особенность политики предприятия включает отбор и отклонение рисков и жизненно влияет на совокупный риск. Таким образом, теория риска стремиться возвратиться к проверке функции управления и природе деловых способностей, проблеме, которая в то же время непосредственно связана с природой риска, который не может быть застрахован, и с риском такой деятельности, для выполнения которой никто не может быть нанят. Концепция прибыли как вознаграждения за уникальные формы редких человеческих способностей недавно защищалась Морисом Доббом, хотя без ясных отличий от концепции заработной платы управляющих или от рентной теории прибыли Фрэнсиса А. Уокера, которая, по существу, является теорией заработной платы.

Дж. Б. Кларк развил главную альтернативу теории риска, которая связывает прибыль с экономическими изменениями, или на языке, который он, формулировал, с экономической динамикой. Прибыли придает особое значение как приманке, которая провоцирует предпринимателей делать улучшения в любых направлениях и рассматривается как временный доход применительно к каждому отдельному улучшению, элиминируемому посредством конкуренции через передачу покупателям продуктов и собственникам труда и капитала, которые используются в их производстве. Вальрас и Кассель объясняли, что прибыль возникает в результате трения в конкурентной системе. Теория Касселя, подобно теориям Жида, Вебера и Альфреда Маршалла, могла бы быть определена как рентная теория прибыли. Ранее Шумпетер, Амонн и Опенгеймер развили теорию прибыли как результата динамического характера общества.

Взгляд на прибыль в соединении с концепцией риска, экономических изменений и роли деловых способностей был тщательно разработан Ф. Х. Найтом. Эта теория начинается с указания на то, что нестрахуемый риск фактически связан главным образом с экономическими изменениями. Когда изменения происходят в результате сознательных инноваций, риск влияет на самого новатора и конкурирующие предприятия различными путями. Риск сам по себе представляется как ошибка решения, резко контрастируя с азартной игрой и с риском, который застрахован. Указывается на то, что если управляющий полностью информирован о каждой проблеме, связанной с его решением, он никогда не понесет убытков и если все конкуренты так же информированы, то он никогда не получит возможности получить выигрыш. Связь прибыли с изменениями отражает просто тот факт, что решения управленческого характера или производят изменения, или являются адаптацией к изменениям или и тем и другим. В мире, свободном от прогрессивных изменений, никакие управленческие решения не были бы востребованы; флуктуации были бы сведены на нет или застрахованы. Более того, изменения, которые были бы кем-нибудь предсказаны заранее, не создавали бы ни управленческих проблем, ни ошибок, ни прибыли. Такое изложение является теорией прибыли только в косвенном смысле, как указатель границ теории, объясняющих другие доходы, и об-

щих принципов, определяющих их. Она служит тому, чтобы указать направление, в котором теория цены должна развиваться, а именно посредством изучения природы экономических изменений и деятельности человеческого сознания, индивидуального и общественного, производящего изменения и реагирующего на них.

Любое изучение прибыли должно признавать различие между договорными затратами и доходом в обоих направлениях; и объяснение выигрыша и потерь достигнет кульминации в вопросе, является прибыль в целом положительной или отрицательной. Возможно только указать сущность вопроса и определенные теоретические предположения в пользу того или другого ответа. В конкурентной экономике прибыль является разницей между ценами, в соответствии с которыми было уплачено за производительные услуги, и ценами, по которым продукты были проданы. Эта формулировка предполагает стационарную экономику, где чистые сбережения и инвестиции отсутствуют, но она легко может быть расширена, чтобы включить феномен роста как результат инвестиций. Если в целом существует положительная чистая прибыль, то это потому, что предприятие конкурирует достаточно осторожно и не повышает стоимость производительных услуг в среднем до их теоретического уровня; если же, с другой стороны, предприятия или управляющие неосторожны и агрессивно конкурируют, цены производительных услуг будут подниматься выше их теоретического уровня и прибыль будет отрицательной. Эта разница в случае с отрицательной прибылью будет компенсирована за счет дохода в форме заработной платы, или ренты, или накопленного процента, достигающих получателя прибыли, в то же время, когда были понесены потери, или позже.

Обычно полагали, что риск нежелателен и прибыль в результате должна быть положительной. Игра и спекуляции, где каждый участник должен знать, что его деятельность включает чистые убытки — часто большие — у всей группы, делает подобные общие утверждения неубедительными. С другой стороны, существование страхования доказывает, что некоторые риски являются для некоторых неприемлемыми. Сложность в абстрактных рассуждениях о прибыли заключается в том, что характер риска неизвестен и, более того, на него непосредственно воздействует человеческий фактор. Существенно, чтобы

инвестор-менеджер был абсолютно уверен в своей способности владеть ситуацией; и другие инвесторы почти определенно оценивают рискованные действия управляющих более значительно, чем любую непосредственную информацию об объективных условиях. Таким образом, относительно чистой прибыли может быть сделано любое утверждение.

Подобные рассуждения применимы к отрицательным результатам, полученным из статистических данных о прибыли. Классификация рискованных предприятий по их реальному риску включает не так много моментов, более оправдываемых с точки зрения объективной точности, если она сделана в любой последующий момент времени, чем если бы она была сделана в тот момент, когда рискованное предприятие только начинается, и только полная их ликвидация может быть классифицирована в соответствии с их результатами. Данные об инвестициях и их отдаче ограничены и сомнительны, даже в настоящее время и тем более в отдаленном прошлом. Для того чтобы могло быть доказано любое заключение, данные должны быть репрезентативны и обязательно должны быть открыты для сомнений из-за различных предубеждений.

Доступные данные о прибыли должны быть рассмотрены вместе различными исследователями, обычно с точки зрения опровержения сомнительной теории относительно стремления прибыли к нормальному уровню или к нулю после вычитания нормальных затрат. Большое число подробных статистических исследований было предпринято в Венгрии и Германии между 1900 и 1914 гг., наиболее важная работа Йозефа Корочи и Эвальда Молля. Во всех этих работах на выводы относительно нормы прибыли за несколько лет, или даже за любой отдельный год, повлияли не только нехватка соответствующих данных, но и трудности логической классификации различных возможных типов дохода на капитал и товары — трудности, которые никогда не были удовлетворительно преодолены.

Аналогичные статистические исследования не проводились в США до тех пор, пока в годы войны не стали наблюдаться огромные прибыли и рост концентрации промышленности и внимание не было обращено на важность эмпирических исследований, хотя более ранние эксперименты с регулированием нормы прибыли ставили вопрос о нормальной и законной прибыли. Среди наиболее хорошо известных недавних работ сле-

дует упомянуть работы Дэвида Фрайди, Фостера и Катчингса, Хорасия Секриста, Лоренса Слоуна, Вильяма Л. Крама и тех, кто работал в Национальном бюро экономических исследований под руководством Р. С. Эпстайна. Цифры, приведенные в этих работах, показывают широкий разброс, неясные отклонения от того, что ожидалось. Умозаключения в связи с любыми опровержениями теории цен не так просто понять, так как общая теория не дает предпосылок ни для какой формы распределения поведения. Верно, что если условия остаются неизменными и поток инвестиций никто не ограничивает, теория конкурентного порядка обращается к приближению крайних значений норм дохода к нормам, которые были в прошлом. Цифры Секриста показывают такую тенденцию, в то время как Эпстайн позднее и на более полных данных о налоговых поступлениях с прибыли корпораций, когда брался процент по известным инвестициям, отличает это только в течение половины изучаемого одиннадцатилетнего периода. Теория не предусматривает, однако, никакой конкретной нормы дохода на инвестиции; даже если речь идет об известных инвестициях, условия не остаются постоянными и поток инвестиций не свободен. Действительным фактом является то, что период относительно постоянного распределения норм дохода (1924–1929), как теперь известно, был временем огромных спекуляций и инфляции, даже несмотря на то что он не характеризовался ростом товарных цен. Предположение, что такие условия получения прибыли сохранялись бы, во многом зависело от того, что случилось после 1929 г. Бум может породить огромную бумажную прибыль в данное время — вот что показывают цифры. Даже то, что случилось бы, если бы законные собственники представленной прибыли, держатели обыкновенных акций корпораций, получили бы ее и предпочли потратить ее на потребление, является предметом для размышлений.

Если говорить о выводах, на которые указывают эти исследования, они теоретически ожидаемы или подтверждаются принятыми в большинстве случаев предположениями. Тем не менее важным фактом является то, что условия современного бизнеса создают огромную прибыль в широком смысле слова, хотя, конечно, они создают огромные доходы от личных услуг и от имущества, даже в пределах того, что называлось бы рыночной ценностью таких услуг. Аналогично эти условия по-

рождают потери, которые являются проблемой собственников. Методы, нацеленные на сохранность накоплений, увеличивают возможный размер других доходов, в то время как неопределенность иногда порождает большие прибыли наряду с соответствующими большими убытками. Данные Слоуна о прибыли 455 больших корпораций показывают ошеломляющий разброс в норме дохода (от 15 до 181%) даже для этой исключительно благополучной группы. Следует помнить, что нельзя говорить ни о какой объективной связи между прибылью в теоретическом смысле и прочими доходами, и это особенно важно в связи с упоминанием выручки монополий, что само по себе является весьма неопределенным понятием. Современные методы бизнеса позволяют продлить временную выгоду от квазимонополистического положения, возникающего в результате успешного внедрения инноваций, которые играют главную роль в теории прибыли Дж. Б. Кларка. Эти результаты применяются также, и возможно в первую очередь, к временной легальной монополии, порожденной патентами и торговыми марками. Несомненно, что современная всемирная рыночная организация стремиться к большей концентрации выгод от удач в продвижении модных товаров, которые пользуются успехом.

Большая проблема, однако, в связи с прибылью, как и в экономике вообще, состоит в изменении уровня цен и условий хозяйствования, что обычно называют деловым циклом. Как уже отмечалось, фактом является то, что такие изменения нельзя верно предвидеть (кроме того, что они происходят), а это делает их источником выигрыша и потерь. Изменения в общем уровне цен и условий для спекуляций, что случалось не раз после начала мировой войны, передавали значительную долю национального богатства из одних рук в другие, не просто не принимая во внимание заслуги или справедливость, но разрушая мотивацию для нормальной экономической жизни.

Современный экономический порядок построен на концепции предприятия, которому в теории дохода соответствует прибыль, и на нее часто ссылаются как на систему прибыли. Экономическая жизнь обязательно включает большую степень неопределенности или риска в широком смысле благодаря превратностям судьбы. Не все риски теоретически могут быть покрыты страхованием, большинство их застраховать невозмож-

но. Экономика предприятий добавляет к этому еще больше неопределенности, связанной с тем, что почти все производство товаров построено на предвидении желаний потребителя. Последний тип неопределенности не может появиться в социальной системе, контролируемой потребителями, где производство направлено только на выполнение заказов в кредит со стороны потребителей или их групп. Во многих случаях, однако, — кое-кто подумает о железных дорогах — такая система была бы возможна до тех пор, пока все население не организовалось бы в потребительские единицы, предположительно посредством создания государственных агентств. Единственной очевидной альтернативой совместным действиям всего населения через государство как единственного производителя является система, где принимаются решения о производстве, и его риски принимают на себя добровольцы. В такой организации роль предпринимателя связана с многими мотивами, неизбежно включая мотив игрока и мотив, связанный с желанием быть лидером. Некоторые из мотивов являются несомненно такими, которые называют аморальными, и оппоненты этой системы, возможно, осудят такой мотив, как прибыль, сам по себе, хотя все или почти все стимулы, которые существуют в человеческой жизни, — благородные или низменные — существуют и внутри предприятия.

В связи с критикой экономической системы по социальным и этическим причинам остается отметить, что понятия о справедливом доходе и о спекуляции необходимо анализировать очень аккуратно. В том, что касается выгод монополий, мнения здесь не расходятся, и единственная проблема состоит в поиске практических мер предупреждения. Справедливая рента и процент ставят различные проблемы, и их следует связывать с вопросом честности или необходимым вознаграждением за личные услуги по более высокой и более низкой шкале. Что касается справедливой прибыли, строго говоря, следует учесть, что существуют серьезные сомнения относительно того, является прибыль в целом положительной или отрицательной. Прибыль в одной группе предприятий связана с потерями в другой, если и поскольку существует смещенная ошибка одного или другого вида по мнению тех, кто руководит предприятием. Положительная совокупная чистая прибыль сверх всех потерь означает смещение в сторону предосторож-

ности, в то время как преобладание духа авантюры повлечет за собой чистые убытки в целом. С точки зрения абстрактно-этической и с точки зрения общественного интереса в адекватной мотивации предложение сократить высокую прибыль ставит вопрос об использовании доходов для сокращения потерь. Это только ставит вопрос, но не отвечает на него, и ответ не может быть простым и категоричным. И прибыль и убытки возникают во многих случаях в результате обстоятельств, которые полностью вне человеческого предвидения, и в этом случае вопрос является вопросом справедливости, а не стимулов, но следующая отсюда проблема политической достижимости любых предложенных действий очень не ясна. В других случаях рассмотрение, слишком сложное даже для того, чтобы описать его здесь, сводится к выяснению того, что могло бы обеспечивать более мудрое направление использования производительных ресурсов и более справедливое распределение результатов, чем это допускается индивидуальным конкурентным выбором. В заключение, при любых оценках системы прибыли, следует уделить большее внимание вопросу о моральной оценке различных мотивов, качеству личных свойств и человеческих взаимоотношений, которые соответствуют различным типам экономического устройства, и т. п., так же как и более строгим экономическим вопросам эффективности или даже справедливости.