

Осипов Виктор Алексеевич

*Владивостокский государственный университет экономики и сервиса
Владивосток, Россия*

Прибыль предпринимателя: сущность и обратная связь в управлении организацией

Рассматриваются доминирующие концепции прибыли. Доказывается, что прибыль создается не внутри данной экономической системы, а является экономией труда потребителя продукции, которая перемещается к производителю при обмене. Показывается, что прибыль выступает главным фактором обратной связи предпринимателя.

Ключевые слова и словосочетания: *прибыль, история, источник, управление.*

Прибыль как объект исследования у экономистов существует более трехсот лет. В наши дни прибыль представляет интерес в качестве объекта изучения практически всех общественных наук: истории, социологии, экономической теории и истории, культурологи, права и др. К настоящему времени разработано и обосновано огромное число толкований этого явления экономической жизни. В основном понятие прибыли развивалось в соответствии с изменением роли материального производства и его как субъекта управления. Как следствие этого в экономической науке не сформировалась единая теория прибыли. Напомним некоторые основополагающие подходы к выявлению сущности прибыли, доминирующие в экономической литературе.

Адам Смит рассматривал прибыль как фактор, формирующийся у собственника капитала, который является также организатором экономического процесса. В своем труде «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит указывал на фундаментальные свойства экономики, которые наиболее полно раскрываются в деятельности предпринимателей в условиях конкуренции. Изучая процессы формирования прибыли на предприятиях, А.Смит допускал, что прибыль предпринимателя можно рассматривать как форму заработной платы. А. Смит отмечал: «Не исключается мысль, что прибыль на капитал представляет собой другое имя для вознаграждения особого вида труда, а именно труда по надзору и управлению» [6. С. 167].

Важный вклад в развитие теории прибыли и управления внес выдающийся французский экономист Жан-Батист Сэй (1767 – 1832). В своем труде «Трактат политической экономии» (1803) он изложил раз-

виту теорию производства и распределения, отводящую важную роль предпринимателю. Главную функцию предпринимателя (entrepreneur) Ж.-Б. Сэй видел в координации факторов производства: земли, капитала и человеческого фактора, включающего не только труд, но и научные знания, необходимые для организации производственного процесса. Выполнение этих функций связано с известной долей риска, хотя Ж.-Б. Сэй явно не подчеркивает его значение [7].

Как можно видеть, это практически полное изложение концепции принятой идеологии управления современной западной и в последнее время российской экономикой. Величина факторных доходов, согласно Ж.-Б. Сэю, определяется законами спроса и предложения личностей предпринимателей. Существует рынок, на котором определяется заработная плата предпринимателя. Ж.-Б. Сэй описывает главные факторы предпринимательства, которые оцениваются на этом «рынке»: личные качества предпринимателей, их опыт, «связи». Им также отмечалось, что кроме заработной платы в доход предпринимателя входят процент на принадлежащий ему капитал и премия за риск. В то же время Ж.-Б. Сэй считал доход предпринимателя остаточным. Предприниматель покупает факторы производства и продает продукт своего производства. То, что осталось после возмещения этого, составляет прибыль предприятия и собственно доход предпринимателя. В целом у Ж.-Б. Сэя функции предпринимателя сводятся к активному управлению организацией в своих интересах (в частности, наемного, с учетом творческих аспектов его деятельности), и он существенно отличается от капиталиста – собственника капитала.

Представитель немецкой классической экономической школы Йозеф фон Тюнен отмечал другую сторону предпринимательской активности. Это – «бремя несения риска». Й. Тюнен определяет прибыль предпринимателя как остаточный доход, получающийся, если из валовой выручки вычесть процент на инвестированный капитал, плату за управление и страховой взнос. При этом страховой взнос связывался с исчисленным риском предприятия. Таким образом, доход предпринимателя связан с непредсказуемым риском, от которого нельзя застраховаться. Предприниматель, по сути, является «изобретателем и исследователем в своей области» [1].

К. Маркс, опираясь на трудовую теорию стоимости А. Смита, видел в предпринимателе капиталиста, направляющего свой капитал на создание прибавочной стоимости – прибыли за счет эксплуатации рабочего класса. Поскольку капитал – это процесс самовозрастания стоимости, то естественно следует, что «...движущим мотивом и определенной целью капиталистического производства является возможно большее самовозрастание капитала» [4. С. 309 – 310]. При этом он впервые показал, что

процесс управления производством с целью возрастания капитала с его реальным увеличением сопровождается отделением функций капиталиста от функций наемных управляющих. «Капиталист не потому является капиталистом, что он управляет промышленным предприятием, наоборот, он становится руководителем промышленности потому, что он капиталист» [4. С. 311]. Пока капиталист сам ищет пути повышения эффективности капитала, он является собственно предпринимателем. Затем всегда при успешном росте капитала происходит процесс дифференциации управленческого труда и передачи полномочий управления на низкий иерархический уровень. «Как армия нуждается в своих офицерах и унтер-офицерах, точно так же для массы рабочих, объединенных совместным трудом под командой одного и того же капитала, нужны промышленные офицеры (управляющие, managers) и унтер-офицеры (надсмотрщики, overlookers), распоряжающиеся во время процесса труда от имени капитала» [4. С. 310 – 311]. Таким образом, в крупном производстве именно наемные менеджеры, а не капиталисты становятся проводниками капиталистической активности и, соответственно, предпринимательства. Основные противники идей К. Маркса критикуют его как за то, что он вывел прибыль как форму эксплуатации (эта сторона прибыли обычно замалчивается), а также за то, что невозможно с помощью его подхода выявить предпринимательскую прибыль, которая определяется не в целом по экономической системе, а в конкретном производстве. В этом, конечно, была слабость глобального подхода К. Маркса.

С началом XX века проблема поиска природы прибыли была связана с активным человеком – предпринимателем. Господствующей в мировой экономической мысли становится неоклассическая теория, основанная на модели рационального человека в равновесном мире. Она, по сути, приобрела некий символ веры. Непогрешимость ее отстаивается многими известными экономистами и практиками – политическими руководителями ведущих экономических стран до настоящего времени. Однако и в рамках неоклассики не сформировалась единая теория, объясняющая суть предпринимательства, прибыли и сущности предпринимательства.

В соответствии с неоклассическим подходом состояние долгосрочного конкурентного равновесия характеризуется тем, что весь продукт без остатка распределяется между собственниками трех факторов производства (земля, капитал, труд) и величина чистой предпринимательской прибыли равна нулю. Но это «исчезновение» прибыли, противоречит реальностям рыночной экономики. Поэтому экономистам потребовалось теоретически выяснить природу прибыли и механизм ее возникновения. В результате выделилось два основных подхода к этой проблеме: при-

быль трактуется либо как предельный продукт специфического фактора производства (предпринимательства), либо как остаточный доход.

Представители первого подхода причисляли осуществляемую предпринимателем «организацию производства» (А. Маршалл) или «предпринимательские способности» к факторам производства и считали «нормальную прибыль» предельным продуктом этого фактора.

Попытку объяснить прибыль как преобразование риска от предпринимательской деятельности предпринял американский экономист Фрэнк Хайнеман Найт (1885 – 1972). В своей книге «Риск, неопределенность и прибыль» (1921) Ф. Найт развивает идею Й. Тюнена о различии между исчисляемым и неисчисляемым риском. Первый он называет собственно риском, а второй неопределенностью (uncertainty). Риск предполагает известный набор исходов, для которого существует известное распределение объективных вероятностей. От такого риска вполне можно застраховаться и страховые взносы включить в «постоянные издержки отрасли», которые перекладываются на потребителей, подобно другим издержкам производства [5. С. 14]. Другой риск «подлинной неопределенности» возникает в новом направлении деятельности – в «чистом» предпринимательстве, в котором не известны ни вероятности, ни даже полный набор возможных исходов.

Согласно подходу Ф. Найта предприниматель, принимая управленческое решение, осведомлен о затратах своего производства и обязан заранее расплатиться с собственниками приобретаемых факторов производства. Выражаясь современным языком, здесь задействован фактор времени в принятии экономических решений. Предприниматель в начале принимаемого решения (заранее) знает уровень себестоимости производства продукции и не знает цену, по которой будет продан его продукт. В рыночной экономике всегда существует неопределенность продажи производимого продукта как по количеству, так и по цене продукта. Предприниматель ожидает получить за свой продукт сумму, превышающую его себестоимость.

Фактор времени при использовании капитала (риск) стал основным объектом изучения у Дж.М. Кейнса. Он отмечал, что «...когда человек инвестирует деньги или покупает капитальное имущество, он приобретает право на ряд будущих доходов от продажи соответствующей продукции за вычетом текущих расходов, связанных с ее выпуском, – доходов, которые он ожидает получить в течение срока службы имущества... Отношение, которое связывает ожидаемый доход от капитального имущества с его ценой предложения, или восстановительной стоимостью, т.е. отношение между ожидаемым доходом, приносимым дополнительной единицей данного вида капитального имущества, и ценой производства этой единицы, даст

нам предельную эффективность капитала этого вида. Более точно я определяю предельную эффективность капитала как величину, равную той учетной ставке, которая уравнила бы нынешнюю стоимость ряда годовых доходов, ожидаемых от использования капитального имущества в течение срока его службы, с ценой его предложения» [3. С. 199]. Дж.М. Кейнс, таким образом, дал определение нового показателя прибыльности капитальных вложений, который в дальнейшем стал именоваться внутренней нормой рентабельности или дохода (Internal Rate of Return – IRR). Этот показатель рассчитывается из алгебраической суммы расходов и прибыли за ряд лет, дисконтированных с учетом обесценения разновременных затрат и результатов (показателя Net Present Value – NPV). Они сейчас широко используются в практике принятия решений по инвестированию.

Основоположники институционализма ближе всех подошли к пониманию прибыли как главного интереса предпринимательства, который реализуется в процессе обмена. Однако институционалисты все-таки не дали исчерпывающего определения предпринимательства и прибыли.

Интересным для анализа процесса трансформации функции управления в системе предпринимательства, на наш взгляд, стали работы Джона К. Гэлбрейта. В 60 – 70-е годы XX в. Д. Гэлбрейт становится общепризнанным идеологом либерального реформаторства и обосновывает концепцию трансформации капитализма в книгах «Новое индустриальное общество» (1967) и «Экономикс и общественная цель» (1973). Нам важно отметить, что Д. Гэлбрейт в качестве границы появления «нового индустриального общества» установил процесс появления господства технотрутуры корпораций. Технотрутура, согласно Д. Гэлбрейту, являет собой совокупность большого числа ученых, инженеров и техников, специалистов по реализации, рекламе и торговым операциям, экспертов в области отношений с общественностью, лоббистов, адвокатов, людей, хорошо знакомых с особенностями правительственного бюрократического аппарата. Технотрутура отодвинула процессы принятия решений от владельцев капитала путем монополизации знаний, требуемых для принятия решений. Ее основной положительной целью является рост фирмы. «Власть технотрутуры подчиняет себе механизм формирования цен; фирмы-гиганты занимают важнейшее место на рынках сбыта производимых ими товаров, и цена, устанавливаемая в каждой отрасли, обычно стремится к такому уровню, который отражает интересы технотрутуры, в наибольшей степени стремящейся к обеспечению роста» [2. С. 155]. Ключевым, на наш взгляд, у Дж. Гэлбрейта считается утверждение о том, что действия технотрутуры направлены на монополизацию рынков с целью «подчинения себе механизма формирования цен», потому что именно состояние несовершенной конкуренции дает продавцу возможность манипулировать ценами и получать прибыль.

В настоящее время самой популярной, пожалуй, теорией является концепция Й.А. Шумпетера, сочетающая экономическое обоснование предпринимательской функции менеджмента с отображением психологического портрета предпринимателя. Он считал предпринимателя главным фактором развития капитализма, а предпринимательство характеризовал как процесс «творческого разрушения». В книге Й. Шумпетера «Теория экономического развития» (1911) предприниматель трактуется как новатор, ключевой игрок системы управления. Его функция – в реализации нововведений, играющих главную роль в развитии капиталистической экономики, в обеспечении экономического роста. По мнению Й. Шумпетера, роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы. Поскольку инерционность является внутренним свойством экономической системы, субъекты рыночных отношений не склонны к инновационной деятельности в силу рациональной ориентации в своих действиях. В результате же динамичного изменения внешней среды организации возникают новые условия функционирования предприятий, поэтому лица, принимающие решения, вынуждены предпринимать адекватные шаги. В случаях своевременного и правильного решения они получают конкурентные преимущества. Формирование динамически устойчивого конкурентного преимущества возможно лишь при анализе стратегических перспектив и принятии стратегических решений и реализации их в соответствующей системе управления. «Предпринимателями мы называем хозяйственных субъектов, функцией которых является как раз осуществление новых комбинаций и которые выступают как активные субъекты предприятия» [8. С. 63]. В отечественной литературе понимание, что именно предпринимательская активность является источником прибыли, стало основной концепцией возникновения и получения прибыли.

Й. Шумпетер внес в понимание предпринимательства такую важнейшую функциональную характеристику, как разработка и обоснование процесса реализации нововведений. Он считал, что именно эта функция является центральным звеном механизма экономического развития. По Шумпетеру предпринимательская прибыль носит временный, недолговечный характер и исчезает, как только новаторская форма производства превращается в традиционную, повторяющуюся деятельность.

Таким образом, можно при рассмотрении концепций предпринимательства отметить следующие основные направления теории прибыли предпринимателей:

- 1) неоплаченный труд работников (К. Маркс);
- 2) временный доход, получаемый от технических нововведений (Й. Шумпетер);
- 3) результат неопределенного характера будущих событий (Ф. Найт, Дж. М. Кейнс);

4) прибыль как доход, порождаемый существованием монополий, определяющих разность между ценой товаров и их производственными затратами.

Исходя из целей нашего исследования, в дальнейшем сосредоточимся на выявлении сущности прибыли предпринимательства и особенностях управления экономикой в этой связи. Выясняя сущность прибыли, мы исходим из того, что ее источник и сама прибыль должны быть однородны с точки зрения измерителя. Например, источник воды в водопроводе – вода в озере. Если инвестиции измеряются в рублях, то источник инвестиций тоже должен измеряться в рублях. Риски как степень вероятности ненаступления какого-либо процесса выражаются в процентах, т.е. вероятность как безразмерная величина не может стать источником прибыли, которая измеряется в рублях или других денежных измерителях. Это качественно разные моменты экономической жизни, которые не стыкуются как сущность и источник ее происхождения.

К. Маркс был прав, когда рассуждал о сущности прибыли как о недоплаченной заработной плате работников, занятых на производстве. Источник стоимости – это труд. Это было многим ясно со времен А. Смита. Автор данной статьи также придерживается мнения, что созданная стоимость является продуктом труда. Тем не менее, наш подход к определению сущности прибыли или прибавочной стоимости состоит в том, что она создается за пределами данной конкретной экономической системы – у потребителя. Вследствие развития специализации производства из натурального хозяйства исторически выделялись специализированные производства, эффективность изготовления конкретных продуктов в которых была выше, чем в натуральном хозяйстве. В результате появились условия товарообмена и рыночной экономики.

Рассмотрим схематично производственную систему – предприятие или «организацию». Согласно теории фирм любая такая организация создается для повышения эффективности производства. В рамках любой производственной системы происходит простое воспроизводство всех факторов производства. Так, оборотные средства воспроизводятся в течение одного производственного цикла и всю стоимость полностью переносят на продукцию в этот период времени. Средства труда, рассматриваемые как стоимость основных фондов, переносят стоимость по частям по мере своего износа и воспроизводятся в течение срока службы. Заработная плата, как показал К. Маркс, является стоимостью воспроизводства рабочей силы. Таким образом, видно, что в процессе воспроизводства факторов производства обеспечивается только простое их воспроизводство. При этом все они только переносят стоимость на продукт. Прибыль не создается внутри данной производственной системы. Она

приходит от покупателей продукции. Прибыль – это стоимость, добровольно отданная покупателем продукции как экономия своих затрат на производство аналогичной продукции.

Вернемся к сложному теоретическому вопросу: что является источником получения прибыли? Как мы видели, существуют разные подходы к этому вопросу. Каждый из них трактуется исходя из политических целей того или иного исследователя. К. Маркс давал классические определения необходимого и прибавочного труда, основанного на делении труда на «абстрактный» и «конкретный». Такая теоретическая конструкция, удовлетворяющая многих теоретиков, никак не «шла в голову» практикующим бизнесменам. В реальном производстве и тем более в менеджменте отделить «абстрактный» труд от «конкретного» невозможно. Также трудно определить «необходимый» и «добавочный» труд, добавленную стоимость. Хотя это не было препятствием для создания налога на «добавленную» стоимость данной организации.

Любое производство – промежуточная система. Объективно, в рамках процесса воспроизводства в отдельно рассматриваемом предприятии прибыль не создается, так как все затраты на входе должны переноситься на производимую продукцию. Тогда что является источником появления прибавочной стоимости? Неужели она действительно создается в обмене? Или причина прибыли в риске? Чем больше риска, тем больше прибыль? Подобная концепция доминирует в современном финансовом менеджменте. Кредитование рискованных операций всегда сопровождается повышенной ставкой «премии» банкира. Отсюда делается «чистый теоретический вывод»: источником прибыли является риск предпринимателя. И многих современных ученых-экономистов в этом не переубедишь, поскольку практически все современные учебники переполнены подобными рассуждениями. Но как ответить на простой вопрос: почему прыжки с парашютом (самое рискованное дело, на наш взгляд) не дают парашютисту прибыли, хотя риска в них гораздо больше, чем в бизнесе? Ответ, скорее всего, лежит в том, что рискованные мероприятия в конечном итоге и часто дают гораздо большую доходность на вложенный капитал. Но эти новые процессы, прорывные технологии, как правило, «делаются с нуля» и без денег. Активная молодежь обращается к банкирам, которые предоставляют им средства, но под повышенный процент, ведь потери от неудачных инвестиционных проектов банкирам надо как-то покрывать. В целом повышенный процент на кредит является покрытием издержек неудачных мероприятий в инновационных процессах. О них обычно никто не говорит, но они есть, значит есть и невозвратные (мертвые) затраты банков которые кому-то надо покрывать. Иначе говоря, покрывают именно удачливые производства. Словом, все здесь по-

ставлено с ног на голову. В современном менеджменте, основанном на монетарном подходе, приходится так мыслить. И политики управляют этими методами. Главная проблема современного менеджмента: куда дать деньги – там и «зашевелится» экономика.

Вернемся к процессу определения сущности прибыли. Прибыль – это экономия труда, вызванная потреблением продукции на последующих стадиях производства (или часть ее). Она передается (добровольно) от предприятия – потребителя данной продукции к предприятию изготовителю во время обмена. Для потребителя – это затраты на приобретение ресурса. Считаем, что каждое универсальное предприятие может создавать все для себя, но издержки при этом как на любом универсальном предприятии более высокие, чем на специализированном. Однако специализация и ее развитие приводят к тому, что товар на специализированных предприятиях становится менее дорогим. Снижение стоимости – главный результат специализации – повышение эффективности или снижение стоимости продукта. Данная производственная система создается в целях повышения эффективности производства относительно какого-либо традиционного технологического процесса или формы организации производства, т.е. стоимость (себестоимость) создаваемой продукции становится меньше, чем традиционное производство. Сама фирма создается для снижения стоимости относительно конкурентов, или же она не будет продавать свою продукцию. Это справедливо для параллельных процессов, когда предприятие конкурирует с параллельно работающим с ним предприятием. Минимум стоимости аналогичной продукции определяет ее конкурентоспособность. Если сравниваются разные виды продукции, тогда сравниваются потребительские эффекты товаров-конкурентов.

Когда создается новое производство, это означает создание нового технологического процесса или нового продукта, который на более высоком иерархическом уровне лучше удовлетворяет потребности по совокупному технологическому процессу. При этом создается экономия затрат, приходящихся на единицу продукции, которая перемещается в сторону данной производственной системы.

В каком смысле К. Маркс был прав? Когда он рассматривал формулу производственных издержек « $c+v+m$ », он рассматривал производственную систему «в целом». Известно, что « c » в этой формуле – стоимость перенесенных средств производства, а величина « $v+m$ » – добавленная или «вновь созданная» трудом стоимость. При этом величина « m » у него рассматривалась как неоплаченный труд работников – прибавочный продукт или прибыль, создаваемая в рамках данной экономической системы. Процессы воспроизводства исследуются на национальном (государственном) уровне и в годовом аспекте. В этом смысле он не «опускался» до

рассматривания последовательности технологического процесса, протекающего во времени и в условиях специализированных производственных единиц. Это стоимость неоплаченного труда. Но на самом деле – это экономия труда в рамках более общей экономической системы. Это действительно «неоплаченный труд», которого в действительности нет вследствие производства более дешевого товара в рамках конкретного производства. При этом этот труд «неуплачен» не данным капиталистом, а совокупным капиталистом. Это экономия труда на последующей стадии производства, которая действительно и не оплачивается. Можно сказать, экономия труда у потребителя произведенного продукта. Таким образом, следует признать, что прибыль – это перемещенная экономия труда от потребления готовой продукции, которая реализуется при обмене товара. Отсюда и возникают теории, что прибыль создается в торговле. Такое понимание объективно возникает в случае несистемного рассмотрения процесса производства.

При установлении цен, на наш взгляд, всегда возникает проблема нижней границы цены (определяемой уровнем затрат производства у производителя) как эффективного уровня производителя и верхней границы, определяемой эффективностью (экономией затрат) потребителя. Экономия затрат ресурсов данной производственной системы – фактор роста эффективности производителя, а экономия затрат потребителя – фактор роста его эффективности.

Таким образом, ясно, что реальный источник прибыли – это экономия затрат у потребителей продукции, связанных с приобретением и потреблением покупаемых продуктов и изделий. Прибыль – это перемещенная от потребителей к изготовителю экономия труда (или затрат труда) по удовлетворению потребностей на последующих стадиях общественного производства. Покупатель приобретает продукт тогда, когда сам он его не сделает или сделает с большими затратами. Чем больше экономия потребителя, чем больше объем продаж, чем быстрее внедряется новая техника и технология, тем больше прибыль данного предприятия-производителя. Более того, автор полагает, что в рыночной экономике прибыль (иногда доход) является главной формой обратной связи от потребителя к производителю. Чем быстрее она (сэкономленная стоимость на последующих стадиях производства) возвращается, тем лучше для производителя, тем короче обратная связь.

Проблема многих авторов-теоретиков состоит в том, что они рассматривают производственные отношения создания прибыли в экономической системе, которая не разделена иерархически. С появлением специализированных производств, которые стали более производительными по сравнению с комплексными производствами натурального хозяйства, стало ясно, что равномерно размещенного производства нет. С позиций системного

подхода очевидно, что сущность объекта определяется его функцией, т.е. выделенное или созданное специализированное предприятие имеет главную внешнюю функцию – создание продукции, обеспечивающей экономию затрат у потребителей – это и есть цель деятельности данного предприятия. Чем больше инноваций в рамках данной системы, тем больше и экономия затрат у потребителей продукции.

Данная концепция, что прибыль – не добавленная стоимость в рамках данной системы, а перераспределенная стоимость от потребителей в рамках более общей системы, не противоречит марксовой идее. Он рассматривал все процессы как протекающие одновременно во всех отраслях экономической системы, поэтому прибавочная стоимость у него в рамках этой общей системы есть добавленная стоимость, созданная в «рамках данной системы». Но если рассматривать структуру общей производственной системы как составленную из отдельных специализированных производств, то можно увидеть, что происходит именно перераспределение стоимости от потребителей к производителям в рамках всеобщей экономии труда.

Главное условие жизнеспособности данной организации состоит в постоянном снижении издержек производства продукции в расчете на ее потребительский эффект. Это может проявляться в разных видах изделий или в совершенствовании ряда изделий. Проблемы формирования новых видов продукции, а первоначально и вообще по разделению труда, приводили к дифференциации эффективности производства отдельных видов продукции. Это основа возникновения торговли.

В экономических расчетах эффективности можно и нужно всегда рассчитывать условия эффективности производства как для изготовителя, так и для покупателя. Прибыль предпринимателя является главной формой обратной связи от потребителя к производителю, поэтому управление предприятиями и вообще по всех экономической системе должно опираться на конкретные организационные процессы, а не на монетарные схемы. Прибыль должна рассматриваться как важнейшая форма обратной связи в системе управления реальным производством.

Анализ антикризисных концепций Правительства РФ, ряда общественных движений и партий свидетельствует, что главная проблема заключается в том, что все они опираются на методологию управления монетарными методами. Все хотят быть «рыночниками». Концепция отстранения государства от экономики доминирует. Вопреки здравому смыслу рыночная экономика переживает кризис. Государству следует вмешаться и заранее исправить положение. Но у него нет даже необходимых для этого органов власти. Догмат или символ рыночной веры, что «невидимая рука А. Смита» выправит положение, доминирует во всех сферах власти. Это означает, что все предлагаемые мероприятия правительства основываются

на том, чтобы, не особенно утруждая себя организационными методами, как-то решить проблему. Видимо, это будет длиться до того момента, когда эта рука превратится в «кулак А. Смита».

1. Гинс Г.К. Предприниматель / Г.К. Гинс. – М., 1992.
2. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М., 1973.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
4. Маркс К. Избр. соч.: в 9 т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1987. – 811 с.
5. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности / Ф. Найт // Thesis, 1994. Вып. 5.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Кн. I – III / А. Смит. – М.: Наука, 1992. – 572 с.
7. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М., 1986.
8. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М., 1982.