

Фрэнк Хейнеман Найт. Риск, неопределенность и прибыль

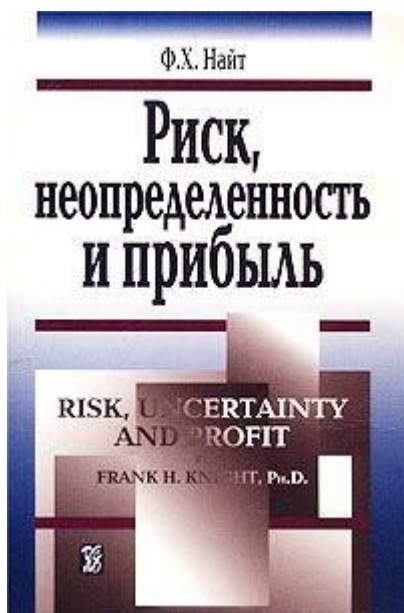
[Фрэнк Хейнеман Найт](#) (1885–1972) — американский экономист, разрабатывал теории предпринимательства, неопределённости и прибыли. Найт окончил Корнелльский университет, с 1927 по 1952 годы работал в Чикаго. Один из основоположников [чикагской школы](#) в экономике.

Йозеф Шумпетер отмечал в своей «Истории экономического анализа», что многие авторы развивали идею Д. Рикардо о связи прибыли с риском, но наиболее удачно это сделал именно Ф. Найт, который сделал два важных открытия:¹

- провел разделение между страхуемыми рисками и нестрахуемой неопределенностью;
- связал нестрахуемую неопределенность с быстрыми экономическими переменами.

В определении Ф. Найта, риск является измеримой неопределенностью. Ученый отмечает также, что существует два вида дохода: доход по контракту, или рента; а также, остаточный доход или прибыль. При наличии неопределенности невозможно установить, какая часть дохода относится к тому или иному виду. Одним из главных источников неопределенности Ф. Найт считает совершенствование производственных процессов, методов организации и т.д., отмечая при этом, что степень предсказуемости возрастает в том случае, если новые знания возникают в результате целенаправленных размышлений, исследований и экспериментов.

Фрэнк Хейнеман Найт. Риск, неопределенность и прибыль. – М.: Дело, 2003. – 360 с.²



Часть первая. Введение

Глава I. Место прибыли и неопределенности в экономической теории

Экономическая теория является единственной социальной дисциплиной, претендующей на звание точной науки. Фактически ее различия с физикой суть различия в степени, поскольку, хотя экономическая теория не может достигнуть такой же точности, как физика, тем не менее умеренную степень точности она все же гарантирует.

Многие авторы сначала делали оговорки, о применимости тех или иных концепций, а затем частенько забывали, что их теории справедливы лишь при ранее выдвинутых условиях. Ограниченность теоретических результатов не всегда была ясна, и сами теоретики, равно как и авторы, пишущие по практическим проблемам экономики и политики, легкомысленно пользовались ими, не заботясь о внесении коррективов, необходимых для «подгонки» теоретических выводов к реальным обстоятельствам. В случае теоретической экономики необходимо вносить гораздо больше поправок и коррективов, нежели в случае механики.

¹ Цитируется по [Википедии](#)

² На английском языке впервые опубликована в 1921 г.

Следует признать, что чистые теоретики даже не проявляют особого стремления подчеркнуть практическую значимость своей работы и ее связь с остальной наукой; их интерес полностью замыкается на конструировании априорных систем, причем они склонны несколько преувеличивать роль этих систем в экономической науке.

Весьма популярна концепция «нормального состояния» английского ученого [Альфреда Маршалла](#) и связанная с этой концепцией идея «статичного состояния». Однако сам Маршалл избрал осторожный подход к основам и чуть ли не избегает их теоретического осмысления, он отказывается выдвигать и изучать строго сформулированные гипотезы и упорно стремится держаться как можно ближе к конкретным реалиям и обсуждать «репрезентативные» состояния в противовес сдерживающим тенденциям. Но когда фундаментальные концепции погребены под огромной массой оговорок и деталей, изложение материала неизбежно становится нечетким, маловразумительным и бессистемным. С концепцией статического метода тесно связано понятие равновесия.

Цель настоящей работы – осмысление содержания тех допущений или гипотез, выдвинутых в ходе исторического развития экономической мысли, которые именуются авторами, принадлежащими классической школе, теорией «естественной цены». Речь здесь идет не о тех допущениях, которые четко сложились в умах экономистов-классиков, а о тех, что необходимы для определения условий совершенной конкуренции, являющейся объектом классической научной мысли, и играют важную роль ограничительного фактора в реальных экономических процессах.

Глава II. Теории прибыли. Связь изменений и риска с прибылью

Лишь сравнительно недавно было признано существование прибыли как действительно особой доли выручки. В эпоху экономистов английской классической школы (т.е. в конце XVIII – начале XIX в.) все управленческие функции были сосредоточены в руках капиталиста. В те старые времена было естественно связывать доход управляющего коммерческим предприятием с правом собственности на капитал, и именно в этом смысле слово «прибыль» употребляется во всех классических трудах. Еще одним источником путаницы была нечеткость самого этого понятия и представления о естественной и рыночной цене в умах тогдашних ученых.

Авторам-классикам эта неясность мешала увидеть фундаментальное различие между совокупным доходом капиталиста – руководителя предприятия и процентным доходом по контракту. Однако замечание об отождествлении прибыли и процента в классических трактатах необходимо сопровождать оговорками типа «приблизительно» или «главным образом». Уже [Адам Смит](#) и его непосредственные последователи признавали, что даже в нормальной ситуации в прибыли присутствует некий элемент, не являющийся процентом на капитал. Во всех исследованиях выделялось вознаграждение за работу по руководству бизнесом.

[Джон Стюарт Милль](#) отмечает, что так называемая прибыль включает, наряду с заработной платой администрации и процентом, еще один, третий, элемент – плату за риск. В своем замечательном сочинении «Изолированное государство» [Йоганн фон Тьенен](#) определяет прибыль как остаток после выплаты (а) процента, (б) страхового взноса и (в) заработной платы администрации. Этот остаток состоит из двух частей: (1) плата за определенные виды риска, в особенности риска неожиданных изменений цен и провала всего предприятия, от которого невозможно застраховаться; (2) результат исключительной производительности труда организатора производства, обусловленной тем, что он работает на себя, его бессонных ночей, посвященных планированию бизнеса.

Весьма распространенный прием – трактовать прибыль как специальный вариант монопольных доходов или комбинировать элементы монопольного положения с другими факторами. Такой методике присуща тенденция вырождаться в элементарное смешение двух категорий дохода. Этому смешению понятий напрямую способствует общепринятое употребление термина «монопольная прибыль» для обозначения доходов, обусловленных монопольным положением.

По поводу прибыли – этой награды за предпринимательство – Ф.Б.Хоули говорит: «...прибыль от предприятия или остаток после оплаты услуг земли, капитала и труда (поставляемых самим

предпринимателем или другими лицами) является вознаграждением не за работу по управлению и координации, а за риск и ответственность, которую делец... возлагает на себя». Школа [Джона Бейтса Кларка](#) смешала сами изменения с их обычными, но не обязательными последствиями; обе школы, придерживаясь обыденного словоупотребления, пришли к ошибочной трактовке риска как по сути однородной категории, тогда как ключ ко всей загадке – именно в фундаментальных различиях между видами риска. Таким образом, главными предметами, исследованию которых в конечном счете посвящена данная работа, являются смысл понятия «неопределенность», разные виды неопределенности и их значение для конкурентных экономических отношений.

Часть вторая. Совершенная конкуренция

Глава III. Теория выбора и обмена

Экономическая теория – наука гуманитарная, в ее основе лежат принципы человеческого поведения. Можно сказать, что экономический анализ изучает «поведение» в смысле Спенсера, т.е. целенаправленные действия, или, иными словами, адаптацию действий к поставленным целям. Действия людей нацелены на «удовлетворение потребностей». Выводы экономической теории следует принимать с той оговоркой, что они справедливы постольку, поскольку экономическая деятельность людей рациональна и спланирована заранее. Однако сомнительно, что именно эти факторы играют фундаментальную роль в жизни людей. Люди хотят не столько получать желаемые вещи, сколько сделать свою жизнь интересной. И, похоже, одним из важных условий нашего интереса к тем или иным вещам является элемент непредвиденного, новизны, изумления.

Важной чертой существующей экономической системы является частная собственность на производственные ресурсы, что синонимично индивидуальной свободе. Суть права собственности – связь или объединение следующих двух факторов: (1) контроль над данным средством; (2) право распоряжаться продуктом функционирования этого средства. Современное общество (в экономическом аспекте) организовано исходя из принципа, согласно которому собственники производственных ресурсов находят им наилучшее применение, ибо тем самым они обеспечивают себе наибольшую выручку.

Уменьшающаяся полезность – это научный термин, которым обозначается то обстоятельство, что по мере увеличения степени удовлетворения какой-либо потребности относительно других уменьшается интенсивность этой потребности. Конфликт полезностей, играющий ключевую роль в экономическом анализе, – это хорошо известная альтернатива: либо получение удовлетворения от полезности ценой определенных усилий, либо принесение полезности в жертву ради того, чтобы избавиться от приложения этих усилий. Труд – это принесение в жертву какого-то желательного альтернативного варианта использования времени и сил индивида.

Мы заинтересованы в измерении альтернатив, а удовлетворительное количественное определение времени и усилий, сопряженных с трудом, затраченным на производство измеримого количества благ, более достижимо, нежели измерение того неопределенного приложения, которое нашли бы время и усилия, не будь этого труда. Мы можем резюмировать всю теорию целенаправленного поведения в виде всеобъемлющего «закона выбора»: оказавшись перед лицом различных вариантов поступка или образа действий, допускающих вариации количественных характеристик, мы стремимся комбинировать эти варианты в такой пропорции, чтобы физически взаимосвязанные количественные характеристики или степень участия в нашем выборе каждого из вариантов обладали одинаковой полезностью для того, кто делает выбор.

Кривые полезности в том виде, в каком их обычно вычерчивают (рис. 1), представляющие уменьшающуюся полезность и возрастающие жертвы абсолютными и независимыми величинами и приписывающие изменяющуюся полезность следующим одна за другой единицам товаров и изменяющуюся антиполезность (отрицательную полезность) – единицам прилагаемых усилий, нуждаются в существенной модификации или новом истолковании. Коль скоро полезность относительна и по сути отражает сравнение, такая кривая может представлять одну переменную, измеренную в единицах другой. В условиях конкуренции ценность столь непосредственно и очевидно выступает эквивалентом издержек, а издержки – эквивалентом ценности (поскольку

речь идет именно о вопросе такого выбора из альтернативных вариантов, при котором будет достигнуто равенство между ними), что издержки и ценность оказываются просто разными словами для обозначения одного и того же явления, рассматриваемого с различных позиций. Издержки – это ценность ресурсов, воплощенная в вещи, т.е. ценность некоторого варианта использования ресурсов.

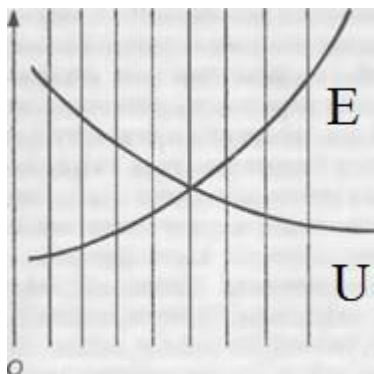


Рис. 1. Кривые полезности: U представляет желательность товара, а E – приложение усилий; мы видим относительное уменьшение первой и относительное же увеличение последней по мере роста производства и потребления

Глава IV. Совместное производство и капитализация

Принцип уменьшающейся отдачи: по мере того как в комбинации средств производства последовательные приращения одного элемента добавляются к постоянным объемам других, продукт комбинации, измеренный в физических единицах, будет возрастать, но, начиная с некоторой точки, объем выпуска будет увеличиваться в меньшей пропорции, нежели количество данного средства производства, а в конце концов начнется его абсолютное уменьшение.

Современное общество организовано посредством связи между контролем над средствами производства и правом на результаты их функционирования. Такая организация в принципе возможна только потому, что доход больше там, где больше объем продукции. Не будь закона, увязывающего долю в доходе с вкладом в продукт, наша общественная система была бы не системой, а хаосом. Поэтому экономистам не подобает спорить по поводу того, можно или нельзя выделять отдельные вклады в совместное производство; они уже выделяются; а наше дело – объяснить механизм, посредством которого это происходит.

В полном соответствии с существующим порядком вещей все производственные группы конкурируют друг с другом за услуги фактических и потенциальных работников, а индивиды – за свое положение в группе. Организация, основанная на конкуренции, стремится к идеальному состоянию, известному в литературе как [laissez-faire](#) (неограниченная экономическая свобода).

Обычно предполагают, что при более высокой заработной плате человек будет работать усерднее или уделять работе больше времени, чем при более низкой, – на первый взгляд это кажется «естественным». Но при несколько более внимательном рассмотрении оказывается, что для рационального поведения такое допущение неправильно. В той мере, в какой люди поступают рационально, т.е. руководствуются неизменными мотивами, подчиненными закону уменьшающейся полезности, они при более высокой ставке заработной платы распределяют время между работой по найму и прочими занятиями так, чтобы заработать побольше денег, но, чтобы рабочий день был короче. Где именно достигается баланс времени – зависит от формы кривой сравнения денег (представляющих группу вещей, которые можно на них купить) и досуга (представляющего все варианты альтернативного, не приносящего денег времяпрепровождения).

Цены на потребительские блага и производственные услуги должны назначаться таким образом, чтобы равные по цене количества последних вносили равные по цене вклады в производство первых, обладающих одинаковой полезностью для всех людей данной системы. На самом деле, очевидно, что только такое состояние и может быть устойчивым, а в любом другом начинают действовать силы, приводящие систему в это состояние.

Мы категорически заявляем, что общество должно избавиться от представления о заслуженности только заработанного дохода и никакого иного. На практике мы уже отошли от такого воззрения, о чем свидетельствует повсеместное налогообложение больших трудовых доходов и выплата пособий неудачливым и неумелым. Если мы хотим, чтобы у нас было организованное общество, в котором поддерживается достойный человека уровень жизни, то мы должны либо решительно избавиться от слабых, либо возложить на сильных бремя, которое слабые не могут нести. (Но даже в последнем случае существуют границы допустимой терпимости к слабости, и все равно остается элемент везения!)

Допущение о том, что для человеческой природы характерно предпочтение сиюминутных благ будущим, столь широко распространено, внушает такое доверие, что требуется известная смелость, чтобы поставить под сомнение этот догмат во всей его полноте; тем не менее сделать это необходимо. По-моему, большая часть дискуссий по данному вопросу искажается ложным пониманием самой природы проблемы. Факт существования в обществе ставки процента превратно толкуется как доказательство того, что люди ценят текущие блага выше будущих (дисконтируют будущие блага). На самом же деле при таких воззрениях связь между процентом и временным предпочтением ставится с ног на голову. Для свободного рынка, где есть возможность получить процентный доход, естественно, что люди оценивают наличный доллар наравне с доходом, который он может принести при существующей ставке процента в какой-то момент в будущем, поскольку одно можно свободно обменять на другое.

Если же говорить о человеческой натуре вообще, то можно с уверенностью полагать, что разные люди предпочтут самые разнообразные формы распределения благ во времени. Как отмечает Маршалл, одни дети выковыривают из пудинга изюм, чтобы съесть его сначала, другие – чтобы отложить напоследок, а многие вообще его не выковыривают. На самом деле на склонность тратить или экономить, потреблять доход сразу или накапливать богатство гораздо большее влияние оказывают другие мотивы. Если сальдо временных предпочтений оказалось на стороне склонности к отсрочке потребления, то в результате в течение некоторого времени будет наблюдаться превышение производства над потреблением и чистое накопление в обществе как едином целом.

Глава V. Экономические изменения и прогресс при отсутствии неопределенности

Экономисты-классики признавали, что рост предложения рабочей силы будет сопровождаться увеличением предложения продовольствия, но настаивали на том, что последнее будет расти более низкими темпами, чем первое (взамен черновой гипотезы [Томаса Мальтуса](#) об арифметической и геометрической прогрессии в последующих работах – особенно у Милля – был разработан научный принцип уменьшающейся отдачи).

Часто наблюдаются тенденции типа «соблазна больших городов», благодаря которому промышленное производство растет за счет сельского хозяйства. В Америке из-за иррационального предпочтения «беловоротничковой» работы заработная плата рабочих стала выше, чем у служащих, хотя от последних требуется более высокий уровень образования и квалификации.

Спрос на капитальные блага – это попросту спрос на будущий доход. Инвестора интересует отношение количества (т.е. ценности) текущих благ, от которых он отказывается, к размеру получаемого дохода в ценностном измерении. Следовательно, в данном случае мы имеем на самом деле четырехкратный закон уменьшающегося эффективного спроса. (1) Создание благ производственного назначения предусматривает отвлечение ресурсов от изготовления потребительских благ, и это перемещение ресурсов подвержено уменьшающейся физической отдаче. Чем дольше идет этот процесс, тем меньшее количество любого наперед заданного вида капитальных благ можно создать, принеся в жертву потребительские блага данного вида и в данном количестве. (2) Количество тех благ производственного назначения, которые легче размножить посредством инвестирования ресурсов, должно увеличиваться относительно других средств, комбинирующихся с ними в ходе производства; в процессе использования такие блага наиболее подвержены уменьшающейся физической отдаче. (3) Если средства производства участвуют в изготовлении определенных товаров в относительно большей мере, чем в

изготовлении других товаров, то предложение товаров первого типа относительно возрастает, а их цена падает относительно цен других товаров. (4) Наконец, коль скоро текущие блага все больше приносятся в жертву созданию будущего дохода, относительное предпочтение последнего первым должно снижаться по мере того, как этот доход будет поступать во все увеличивающемся объеме.

Мы дали краткое изложение «эклектической» теории процента. Равновесное отношение порожденного созданными капитальными благами годового дохода в ценностном измерении к дисконтированной стоимости, пожертвованной для их создания, т.е. отношение, при котором не происходит никакого дальнейшего обращения капитала (его сбережения и инвестирования), является долгосрочной ставкой процента. Именно к этой величине, по утверждению Маршалла, постоянно стремится ставка процента. Разумеется, следует добавить: при прочих равных условиях.

Ссуда капитала является институтом или механизмом, призванным отделить право собственности на ценность средства производства от права собственности на сам этот конкретный предмет, а главным, если не единственно существенным мотивом для такого разделения служит неопределенность в отношении будущих изменений ценности средств производства. Там, где эта ценность не подвержена изменениям или, если изменяется, то предсказуемым образом, продажная цена данного средства производства обязательно будет такой, при которой для потенциального пользователя нет никакой разницы между тем, арендуется оно или покупается на одолженные деньги.

Ясно, что первоначальный собственник капитала вместо того, чтобы одалживать деньги, мог бы с тем же успехом сам его инвестировать и сдавать в аренду созданные таким образом средства производства. В мире, где будущее полностью предсказуемо, инвестиции были бы практически даровой операцией. Однако разумно предположить, что неизбежный минимум озабоченности и беспокойства уже достаточный повод для того, чтобы специализировать функцию инвестирования и отделить ее от предоставления капитала.

Во всех случаях необходимым и достаточным условием полного (без остатка) распределения произведенной продукции между средствами производства, участвующими в его создании, является, помимо совершенной конкуренции, возможность прогнозировать изменения на тот период, с которым связаны расчеты производителей. Там, где уровень эксплуатации ресурсов можно предвидеть заранее, конкуренция вынудит каждого пользователя любым производственным ресурсом оплатить все, что он в состоянии оплатить, а именно чистый особый вклад данного ресурса в общий произведенный продукт. Коль скоро закон изменений известен, ничто не может помешать достижению равновесия, в котором нет места прибыли.

Глава VI. Второстепенные предпосылки совершенной конкуренции

Совершенная конкуренция (особенно с учетом ограниченности человеческих возможностей) предусматривает такие условия, которые бы одновременно поощряли монополизацию, делали невозможной экономическую организацию на основе добровольных контрактов и навязывали обществу авторитарную систему.

Часть третья. Несовершенная конкуренция как следствие риска и неопределенности

Глава VII. Суть риска и неопределенности

Главным среди упрощений реальности, изначально требуемых для достижения совершенной конкуренции, является допущение о практическом всеведении, присущем каждому участнику конкурентной системы. Конкурентная борьба за производственные услуги основывается на прогнозах. Поскольку цены производственных услуг идентичны издержкам производства, изменение экономической ситуации может служить источником прибыли: прогнозы оказываются ошибочными, и возникает расхождение между величиной издержек и продажной ценой продукта.

Мы воспринимаем мир прежде, чем реагируем на него, но всегда реагируем не на то, что воспринимаем, а на свои умозаключения. Итак, универсальной формой сознательного поведения является образ действий, направленный на изменение будущей ситуации и основанный на

умозаключениях, вытекающих из ситуации сегодняшнего дня. В основе этих действий лежит восприятие, но кроме того еще и умозаключения двойного рода. Мы должны сделать выводы и о том, какой была бы будущая ситуация без нашего вмешательства, и о том, какие изменения в нее внесут наши действия. К счастью или к несчастью, ни один из этих мыслительных процессов не отличается непогрешимостью и никогда не дает точных и полных результатов. Мы не постигаем настоящее таким, как оно есть, и во всей его целостности; степень надежности наших умозаключений о будущем невысока; и, наконец, мы не обладаем точным знанием последствий собственных действий. Кроме того, следует учитывать еще один, четвертый, источник ошибки: мы не осуществляем свои действия в точном соответствии с задуманным и желаемым.

Мир состоит из практически бесконечного многообразия объектов, представляющих собой совокупности чувственно воспринимаемых качеств и не поддающихся непосредственному чувственному восприятию вариантов поведения. И когда мы оцениваем количество объектов, функционирующих в любой конкретной ситуации целенаправленного поведения, и их возможное многообразие, то становится очевидным, что только бесконечный разум был бы в состоянии охватить все возможные комбинации. Конечный разум может интерпретировать мир по следующим основаниям: а) количество различающихся между собой свойств и вариантов поведения ограничено, а бесконечное многообразие в природе имеет место благодаря различным комбинациям этих качественных признаков в объектах; б) свойства вещей остаются в известной степени неизменными; в) изменения свойств вещей происходят более или менее неизменным и поддающимся осмыслению путем; г) связи между не поддающимися чувственному восприятию свойствами и вариантами поведения, с одной стороны, и чувственно воспринимаемыми свойствами – с другой, носят, но крайней мере отчасти, единообразный характер.

Как отмечает Маршалл, менеджер принимает решения, руководствуясь не столько знаниями, сколько натренированным инстинктом. Если для определенного класса случаев некоторый исход не является неизбежным или хотя бы весьма вероятным, а всего лишь случайным, но при этом известно численное значение вероятности этого исхода, то целенаправленное поведение в такой ситуации можно разумно организовать.

Так, в примере, предложенном [Хансом фон Мангольдтом](#), тот факт, что бутылки лопаются, не вносит неопределенности или риска в производство шампанского; поскольку доля лопающихся бутылок у каждого производителя практически постоянна и известна, не имеет особого значения даже то, велика эта доля или мала. Понесенные убытки суть постоянные издержки производства и перекладываются на потребителя подобно издержкам на заработную плату, материалы и т.п. Безусловно, это не что иное, как принцип страхования.

Существует принципиальное различие между априорной вероятностью, с одной стороны, и статистической – с другой. В первом случае шансы можно вычислить на основе общих принципов, во втором их можно определить только эмпирически. Ни логику, ни психологию, лежащие в основе этих размышлений, нельзя понять до конца, они – часть непостижимой для науки тайны жизни и разума. Мы должны просто констатировать способность существа, наделенного разумом, формировать более или менее правильные суждения о предметах, интуитивно их оценивать. Мы так устроены, что все кажущееся нам разумным чаще всего подтверждается опытом, – иначе мы вообще не смогли бы жить в этом мире. Мы утверждаем, что реальная психология оценки ситуации требует признания существования двух отдельных разновидностей выработки суждений – формирования собственно оценки и оценки достоверности последней.

На практике мы сталкиваемся еще с одним препятствием – невозможностью достичь полной однородности сгруппированных случаев в том смысле, в каком однородны шансы в варианте априорной вероятности, т.е. внутригрупповые расхождения практически и неопределенны, и неопределимы. Например, при принятии решений в сфере бизнеса приходится иметь дело с настолько уникальными ситуациями, что в общем случае никакая статистическая таблица не может служить руководством к действию. На самом деле бессмысленно говорить о какой-либо объективной вероятности того, что суждение окажется верным; такое представление непоправимо дезориентирует. Но поскольку мало надежды на то, что удастся отделаться от глубоко укоренившегося, пусть даже порочного, словоупотребления, мы предлагаем называть такие оценки третьим типом вероятностного суждения.

Неопределенность, которую можно каким-либо способом сводить к объективной количественно определенной вероятности, можно путем группировки случаев свести и к полной определенности. Деловой мир выработал ряд организационных механизмов, позволяющих осуществлять такую группировку, и поэтому при достаточно высоком уровне развития технологии деловой организации измеримые неопределенности не вносят в бизнес вообще никакой неопределенности.

Нас интересует последствия той высшей формы неопределенности, которую нельзя измерить, а значит, и устранить. Именно такая истинная неопределенность мешает теоретически безупречному функционированию конкуренции и тем самым придает всей экономической организации характерную форму предприятия и служит источником специфического дохода предпринимателя.

Глава VIII. Механизмы и способы преодоления неопределенности

Чтобы различие между измеримой и неизмеримой неопределенностью не стиралось, мы будем обозначать первую из них термином риск, а вторую – термином неопределенность. Для обозначения риска и неопределенности соответственно мы можем также пользоваться терминами объективная и субъективная вероятность. Практическое различие между категориями риска и неопределенности состоит в том, что, когда речь идет о риске, распределение исходов в группе случаев известно либо благодаря априорным расчетам, либо из статистических данных прошлого опыта, тогда как в условиях неопределенности, это не так по той общей причине, что ситуация, с которой приходится иметь дело, весьма уникальна, и нет возможности сформировать какую-либо группу случаев. Лучше всего неопределенность можно проиллюстрировать в связи с вынесением суждения или формированием мнений по поводу будущего хода событий; именно такие мнения, а отнюдь не научное знание чаще всего реально управляют нашим целенаправленным поведением.

Можно назвать два главных способа преодоления неопределенности: уменьшение ее посредством группировки или отбора лиц, призванных нести ее, т.е. соответственно объединения и специализации. С нашей точки зрения, наиболее существенные факты, связанные с неопределенностью, суть, во-первых, возможность уменьшить ее масштаб путем группировки случаев, а во-вторых, разное отношение индивидов к неопределенности, порождающее тенденцию к сосредоточению функции ее преодоления в руках определенных индивидов или классов.

Приложимость принципа страхования, т.е. возможность трансформации риска крупных непредвиденных потерь в выплату небольшой фиксированной суммы, зависит от результата измерения вероятности на основе очень точной группировки случаев по классам. Типичный пример делового риска, не страхуемого по причине неклассифицируемости, а следовательно, неизмеримости, связан с вынесением суждения бизнесменом при принятии им решения; во-вторых, хотя подобные оценки действительно можно разделить на группы, внутри которых отсутствуют случайные колебания, и тем самым получить приближение к постоянству и измеримости, такое разделение осуществляется только задним числом и лишь в ограниченной степени может служить основой предсказаний, особенно если учесть быстротечность активной жизни человека.

Другой принцип, призванный способствовать преодолению неопределенности, – специализация. Самым важным после института свободного предпринимательства средством такой специализации в современной экономической системе является спекуляция. Наиболее важным последствием уменьшения неопределенности является ее трансформация в измеримый риск или полное устранение путем группировки, которая вытекает из самого факта специализации. Специализация в спекулятивном секторе сферы бизнеса позволяет индивиду или фирме участвовать в большом числе предприятий и является одним из вариантов применения того же принципа, который лежит в основе обычного страхования.

Глава IX. Предприятие и прибыль

При наличии неопределенности само делание чего-либо, осуществление реальной деятельности приобретает поистине второстепенный характер; первостепенной проблемой или функцией становится решение: что и как это делать. И мы встречаем, наконец, нового функционера экономики – предпринимателя. Возникает система, при которой самоуверенные и склонные к авантюрам принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и нерешительных, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на реальные результаты труда. Результате такой многосторонней специализации функций возникает предприятие с системой наемного труда. Его существование в нашем мире является прямым следствием фактора неопределенности.

Специализация функций влечет и дифференциацию вознаграждений. Продукция общества делится на два и только на два вида дохода – доход по контракту, т.е. по существу рента, в терминах экономической теории, и остаточный доход, или прибыль. Когда управленческая функция начинает требовать вынесения суждений, которые могут оказаться ошибочными, и, как следствие, принятие на себя ответственности за правоту собственных мнений становится необходимым условием власти менеджера над другими членами группы, характер этой функции коренным образом преобразуется: менеджер становится предпринимателем. Он может (и наверняка будет) продолжать выполнять прежние технические, рутинные функции и получать прежнюю заработную плату; но, кроме того, он принимает ответственные решения, и поэтому естественно, что в его доход должен входить еще один, специфический, элемент, который экономист-теоретик именует прибылью.

Эта прибыль – просто разность между рыночной ценой используемых предпринимателем производственных ресурсов, т.е. суммой, которую конкуренция с другими предпринимателями вынуждает его гарантировать в обмен на предоставление производственных услуг, и выручкой от реализации продукта, изготовленного с помощью этих ресурсов под его руководством. Чтобы отличить предпринимательский доход от выплачиваемых предпринимателем доходов по контрактам за услуги, не связанные с вынесением суждений, отметим, что последние являются вмененными доходами, тогда как доход самого предпринимателя – остаточным.

И в случае предпринимательской деятельности комбинирование производственных услуг подчинено некоему закону уменьшающейся отдачи. В основе такого закона лежит уже отмечавшийся факт ограниченности кругозора прогнозирования и способности реализации суждений в действии. Чем масштабнее операции, которыми пытается руководить любой индивид в одиночку, тем ниже его эффективность в целом.

В случае невозможности знания одним лицом способностей другого никто не отдаст бы свои ресурсы в ведение другого без соглашения о действительных гарантиях их оплаты, и предпринимателем смог бы стать только тот, положение которого позволяло бы ему предоставлять такие гарантии без посторонней поддержки, поскольку ни один человек не давал бы таких гарантий за другого. Таким образом, имела бы место полная и беспримесная специализация предпринимательства: ответственность и контроль были бы неразрывно связаны друг с другом. Но все меняется, когда у людей появляются знания или мнения о способностях других лиц выполнять предпринимательскую функцию и готовность действовать, руководствуясь этими знаниями или мнениями. Тогда предпринимательство перестает быть простой и строго изолированной функцией.

Простейшее из мыслимых разделений предпринимательства – отделение контроля от гарантий и осуществление этих функций разными индивидами. С такой передачей функций сопряжена качественная трансформация предпринимательства.

Глава X. Предприятие и прибыль (продолжение). Менеджер на жалованье

В современном мире типичная организационная единица в сфере бизнеса – это корпорация. Ее важнейшая характеристика – сочетание рассредоточенного права собственности и концентрированного контроля. То, что мы именуем управлением, в основном заключается в отборе других лиц для осуществления управления. Суждение в сфере бизнеса – это чаще всего суждение о людях. Особенности распределения ответственности в организации сильно

осложняют и затрудняют анализ неопределенности в сфере бизнеса и прибыли как вознаграждения за ее преодоление. Имеет место явное разделение функций принятия решений и несения риска ошибок в решениях. Оно отчетливо видно, например, в случае наемного менеджера корпорации, когда лицо, принимающее решения, получает фиксированное жалование и не несет никакого риска, а те, кто несут риск и получают прибыли, т.е. акционеры, не принимают никаких решений и ничего не контролируют.

Видимое отделение контроля от принятия риска оказывается иллюзорным. Парадокс наемного менеджера, с которым связано столько путаницы в анализе прибыли, возникает из непонимания того фундаментального факта, что ключевым решением в рамках организованной деятельности является отбор людей, призванных принимать решения, а принятие любых других решений или вынесение суждений автоматически сводится к рутинной функции.

Глава XI. Неопределенность и социальный прогресс

Изменения – один из источников любой проблемы, так или иначе связанной с реальной жизнью или целенаправленным поведением. Изменения, происходящие в соответствии с известным законом (независимо от того, называем мы их изменениями или нет), не порождают неопределенность. И на практике под статичным миром мы понимаем мир, в котором все изменения носят именно такой характер.

Процент – это плата за использование свободного капитала; если же речь идет об использовании капитальных благ лицом, не являющимся их собственником, то платеж представляет собой ренту (арендную плату).

Глава XII. Социальные аспекты неопределенности и прибыли

Принято считать, что принятие риска – дело малоприятное и тягостное и прибыль награда тому, кто взвалил на себя это бремя. Адам Смит был убежден, что род занятий, которому сопутствует небольшая вероятность достижения высокого статуса и извлечения большого дохода, в среднем менее прибылен, чем тот, где заработки более единообразны, и это его мнение по-прежнему подтверждается наблюдениями общего характера.

Землевладелец фактически ничем не рискует, отдавая землю в аренду, и обычно обусловленная контрактом арендная плата поступает бесперебойно или почти бесперебойно. При ссуживании капитала имеет место риск потери как основной суммы, так и процентов, поэтому при установлении ставки процента элементу риска уделяется большое внимание.

В аспекте социальной политики возникают два вопроса. С одной точки зрения общество подобно фермеру, с другой, оно заинтересовано в том, чтобы работа была выполнена как можно лучше и экономнее.

Целесообразно позволять индивиду брать на себя риск. Представляется вероятным, что при том, как устроены общество и человеческая натура, индивид в среднем не только не взимает никакой платы за эту услугу, но еще и платит за привилегию ее оказывать.