

ПРИБЫЛЬ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Вячеслав Валентинович ДЕМЕНТЬЕВ,

доктор экономических наук, профессор,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия,
e-mail: dementyevv@mail.ru;

Александр Петрович ЩЕРБАКОВ,

кандидат экономических наук, доцент,
Финансовый университет при Правительстве РФ,
г. Москва, Россия,
e-mail: alscherbakov07@mail.ru

Статья посвящена анализу прибыли как одного из основных факторов экономического роста. Показано, что в основе мотивации собственника активов к действиям, направленным на экономический рост, лежит возможность получения прибыли (принцип максимизации прибыли). Отсутствие прибыли или ее ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли имеют следствием отсутствие мотивации к ведению бизнеса, к инвестициям и расширению производства, а также отсутствие ресурсов для частных инвестиций и сокращение бюджетных доходов. Центральным предметом дискуссии об экономическом росте, по мнению авторов, должно стать прежде всего обсуждение возможных моделей и направлений максимизации нормы прибыли. Показано, что источник образования экономической прибыли – это неравенство между различными фирмами как внутри страны, так и между фирмами, принадлежащими различным национальным экономикам. Неравенство создает преимущества, которые и реализуются в виде прибыли. В зависимости от того, какими преимуществами обладают фирмы, в работе выделены различные модели создания прибыли. Показано, что каждая модель создания прибыли порождает собственный режим накопления (создания, распределения, накопления и использования прибыли). Поскольку рассмотренные модели играют различную роль в создании совокупной прибыли в национальной экономике, можно говорить о доминирующей модели (моделях) создания прибыли в национальной экономике. Для того чтобы управлять экономическим ростом, необходимо научиться оказывать влияние, во-первых, на выбор предпринимателями моделей максимизации прибыли и, во-вторых, на величину средней нормы прибыли в национальной экономике. Основой экономической политики (макроэкономической, институциональной), ориентированной на экономический рост, должна стать политика создания макроэкономических и институциональных условий для повышения прибыльности национальной экономики.

Ключевые слова: экономический рост; прибыль; норма прибыли; экономическая политика; институциональный капитал

PROFIT AND ECONOMIC GROWTH

Vyacheslav V. DEMENTYEV,

Doct. Sci. (Econ.), Professor,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: dementyevv@mail.ru;

Aleksandr P. SCHERBAKOV,

Financial University under the Government of the Russian Federation,
Moscow, Russia,
e-mail: alscherbakov07@mail.ru

This article analyzes the profits, as one of the main factors of economic growth. It is shown that the owner's motivation to actions aimed at economic growth is an opportunity to make a profit. The lack of profit or its limitations in space and time, as well as limited opportunities to increase profit, result in the lack of motivation to do business, to invest and expand production, as well as in the lack of resources for private investment and the reduction of budget revenues. The central subject of discussion on economic growth, according to the author, should be, above all, the discussion of possible models and directions of maximizing profit. It is shown that the source of economic profit is the inequality between different firms, both within the country and between firms belonging to different national economies. Inequality creates advantages, which are realized as profits. Depending on what are the advantages of the company, the different models of creating profit are marked out. It is shown that each model generates its own profit accumulation regime (creation, distribution, storage and use of profits). Since the models considered play a different role in creating aggregate profits in the national economy, one can speak of the dominant model (models) of creating profit in the national economy. In order to manage economic growth, it is necessary to influence, first, the choice by entrepreneurs of profit maximization models and, secondly, the average profit rate in the national economy. The basis of economic policy (macro-economic, institutional), focused on economic growth, should be a policy of creating macro-economic and institutional conditions for improving the profitability of the national economy.

Keywords: economic growth; profit; rate of profit; economic policy; institutional capital

JEL classifications: A10, P1, O11

Главный вызов для национальной экономики России – обеспечить устойчивый и долгосрочный экономический рост.

Экономический рост традиционно связан с наличием ресурсов для инвестиций в физический или человеческий капитал, технический прогресс, инновации и пр. Соответственно, стагнация и замедление экономического роста объясняются главным образом отсутствием источников ресурсов для таких инвестиций. Исходя из этого строятся различного рода рекомендации и программы экономического роста, главной составляющей которых является увеличение ресурсных, прежде всего финансовых, возможностей для инвестиций.

Однако данный подход недостаточен ни для объяснения экономического роста, ни для обоснования политики его ускорения.

В последние годы, благодаря работам Д. Норта (*North & Thomas, 1973*), Д. Асемоглу, С. Джонсона и Дж. Робинсона (*Acemoglu & Robinson, 2015; Acemoglu, Johnson & Robinson, 2005*), В. Истерли (*2006*), Д. Родрика (*Родрик, 2016; Rodrik, 2010*) и др., центр анализа проблем экономического роста перемещается от проблемы ресурсов к проблеме стимулов, которые порождают мотивацию к экономическому росту.

«Пока поиски волшебной формулы для превращения бедности в процветание не принесли успеха. Ни донорская помощь, ни инвестиции, ни образование, ни контроль рождаемости, ни займы, ни прощение долгов не оказались панацеей. Рост не отреагировал ни на одно из этих средств, потому что они не учитывали основного принципа экономики: люди реагируют на стимулы» (*Истерли, 2006, с. 157*).

Согласно данной позиции состояние таких параметров, как величина процентных ставок, система денежного обращения, финансовая стабильность, уровень налогообложения, макроэкономическая стабильность, инвестиции, состояние физического и социального капитала, хотя и оказывают существенное влияние на процесс инвестирования и экономический рост, представляют собой лишь условия экономического роста, но никоим образом не являются его двигателем¹.

Основной двигатель экономического роста – структура стимулов, порождающая стремление к изменению тех параметров, которые представляют собой «непосредственные причины» экономического роста (инвестиции, инновации, сбережения и пр.). Подчеркивая решающую роль стимулов, В. Истерли пишет: «Процветание происходит, когда у всех игроков – участников процесса развития есть нужные стимулы» (*Истерли, 2006, с. 298*).

Если же такой двигатель отсутствует, то изменение данных параметров может оказаться «очередным бесполезным лекарством». Доступ к финансовым ресурсам для инвестиций сам по себе еще не решает проблемы экономического роста. Необходимо то, ради чего эти инвестиции делаются.

Ключевой вопрос для объяснения природы и движущих сил экономического роста состоит в том, каким же образом возникает мотивация к экономическому росту или, точнее говоря, к тем действиям, следствием которых и является экономический рост? Какая структура стимулов способна создать эффективную мотивацию к инвестициям и инновациям?

Прибыль как мотив экономического поведения

Исходный пункт экономического роста в рыночной экономике – это инвестиции, которые осуществляет собственник активов. Собственник, как и всякий экономический агент, не обладает естественной или «врожденной» мотивацией к таким действиям, которые порождают экономический рост. Инвестиции и все, что с ними связано, а именно: накопления, сбережения, физический и социальный капитал, инновации сами по себе, не являются абсолютной целью экономического агента. Любые инвестиции непосредственно представляют собой издержки или упущенную выгоду для собственника активов или, как минимум, являются фактором риска.

Каждый экономический агент естественным образом стремится максимизировать собственную частную выгоду или индивидуальный доход. Это есть его абсолютная личная цель и, соответственно, цель использования подконтрольных ему активов.

Экономические агенты готовы осуществлять инвестиции и нести данные издержки в том случае, если ожидаются выгоды (блага), значение или ценность которых превышают издержки, необходимые для их создания. Мотивация к инвестициям возникает только в том случае, когда полученный доход превысит величину затрат на ведение хозяйственной деятельности².

¹ Как заметили Норт и Томас, инновации, экономия на масштабе, образование, накопление капитала и т.д. не являются причинами экономического роста; они и есть экономический рост (*North & Thomas, 1973, p. 2*).

² «Рост – это процесс обогащения» (*Истерли, 2006, с. 60*).

Данное превышение, или «избыток», есть прибыль.

В основе мотивации собственника активов к действиям, направленным на экономический рост, лежит возможность получения прибыли (принцип максимизации прибыли). Прибыль является главной целью предпринимательской деятельности и представляет собой, по выражению М. Туган-Барановского, «краеугольный камень капиталистической хозяйственной системы (Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009, с. 340). Накопление, технический прогресс, инвестиции и инновации могут попасть в круг интересов экономических агентов лишь в той мере, в которой способствуют максимизации прибыли и на этой основе увеличению их личного благосостояния.

Безусловно, проблему мотивации к экономическому росту нельзя свести к проблеме прибыли и стимулов собственника активов. Тем не менее именно прибыль и поведение собственника представляет собой тот исходный пункт, или спусковой механизм, который приводит в действие весь мотивационный механизм роста в условиях рыночной экономики.

Таким образом, решающее значение для инвестирования имеет величина ожидаемой нормы прибыли, или (по Дж. М. Кейнсу) предельная эффективность капитала. Именно норма прибыли, подчеркивает Р. Бреннер, является «фундаментальным фактором, определяющим темпы, с которыми образующие экономику компании будут накапливать капитал и расширять занятость, а значит, темпы роста выпуска, производительности труда и заработной платы и, таким образом, темпы роста совокупного спроса – как инвестиционного, так и потребительского» (Бреннер, 2014, с. 18). Возможность создания и присвоения прибыли является ключевым условием, который приводит в действие механизм мотивации к экономическому росту и регулирует спрос частного сектора на капиталовложения и инвестиции³.

Даже если присутствуют источники для инвестиций, низкие налоги, доступный кредит и пр., но нет положительной нормы прибыли – роста не будет. И наоборот, если есть возможность получить прибыль, экономика будет привлекать инвестиции и расти, несмотря на высокие налоги, процентную ставку и пр. или низкое место в «doing business»⁴.

Можно говорить о существовании других мотивов к инвестированию и росту: идеологические цели (строительство пирамид или коммунизма, подготовка к войне и т.п.) или непосредственное личное потребление и пр. Но, во-первых, пока мы находимся в рамках рыночной экономики, альтернативы прибыли, как движущему механизму роста просто не существует (по крайней мере, по отношению к частному сектору экономики). Во-вторых, все остальные (кроме прибыли) мотивы и цели экономического роста, как показала экономическая история, носят ограниченный характер и не в состоянии обеспечить длительный и устойчивый во времени экономический рост.

Очевидно также, что мотивами инвестирования и капиталовложения наряду с прибылью могут быть и другие факторы, связанные, к примеру, с так называемой социальной ответственностью бизнеса или другими альтруистическими мотивами. Однако все это возможно лишь при наличии прибыльности бизнеса и в таких рамках, которые определены теми возможностями, которые создают финансовые ресурсы, создаваемые на основе прибыли. В этом смысле прав М. Фридмана, когда утверждает, что единственная социальная ответственность бизнеса – наращивать прибыль.

Таким образом, исходная проблема для объяснения отсутствия (или же наличия) спроса на экономический рост (инвестиции) со стороны собственника активов – это доминирующие источники и пути максимизации экономической прибыли.

³ При этом прибыль порождает не только мотивацию к инвестированию, но и создает ресурсы, необходимые для инвестиций, обеспечивает поступления в государственный бюджет, необходимые для развития промышленной и социальной инфраструктуры.

⁴ «В развивающихся странах, которые сняли ограничения на доступ к иностранному капиталу, не выросли ни инвестиции, ни темпы роста. Отсутствие позитивной динамики инвестиций и темпов роста означало, что причина низкого экономического роста кроется в чем-то другом. Фирмы не инвестировали не потому, что не имели доступа к средствам, а потому, что (по самым разным причинам) не видели перспективы окупаемости вложений» (Родрик, 2016, с. 198).

Ожидаемая норма прибыли есть решающий фактор, влияющий на инвестиции, и является исходным ограничителем экономического роста в условиях рыночного хозяйствования. Именно ожидаемая прибыльность и создает то, ради чего собственник активов готов сберегать, нести издержки, вкладывать капитал, рисковать, внедрять инновации и пр. Возможности в получении и максимизации прибыли определяют возможности инвестирования и экономического роста. И наоборот, низкая отдача от частных инвестиций имеет следствием недостаточный спрос на инвестиции, падение производства и инвестиций.

Можно провести любые реформы в экономике, перейти к новому технологическому укладу, осваивать инновации, инвестировать в физический и социальный капитал и пр., но при одном условии – собственники активов должны захотеть это сделать. А захотят они лишь в том случае, когда взамен указанных действий (и издержек) будут получать положительную норму прибыли.

Норма прибыли и экономический рост

Именно стремление к прибыли управляет движением экономики. Все, что есть в экономике, и все чего нет – есть результат действий, направленных на извлечение и максимизацию прибыли. Если хотим изменить что-либо в экономической системе: устранить или наоборот добавить, нужно изменить содержание действий и условия, необходимые для получения положительной нормы прибыли⁵.

Это означает, что возможности и границы функционирования и развития национальной экономики определяются следующими обстоятельствами.

Во-первых, наличием положительной нормы прибыли или, иными словами, наличием положительной связи между издержками (инвестициями) в бизнесе и доходами (прибылью) от бизнеса. Именно наличие такой связи создает стимулы (мотивацию) для ведения бизнеса вообще и инвестирования в частности. Только в этом случае у собственника активов возникают стимулы вовлекать в производство имеющиеся в наличии общественные ресурсы и нести издержки с этим связанные. Для того чтобы стимулировать предпринимателя осуществлять производство или оказывать услуги, а тем более заниматься инвестиционной деятельностью, прибыль не должна опускаться ниже некоторого минимума, необходимого для максимизации личного дохода собственника активов⁶.

Во-вторых, распространением положительной нормы прибыли в пространстве национальной экономики. Это означает, что условием эффективного функционирования экономики является тот факт, что положительная норма прибыли должна иметь место для определенного множества предприятий и хозяйственных единиц национальной экономической системы

В-третьих, более или менее длительные *временные* границы положительной связи между издержками и выгодами или долгосрочный характер положительной нормы прибыли. Именно это создает стимулы для устойчивого и долгосрочного инвестирования в производство и расширяет круг целей производственной деятельности.

В-четвертых, равенство предельного частного чистого продукта и предельного общественного чистого продукта (совпадение частных и социальных издержек ведения бизнеса). Иными словами, прирост прибыли фирмы должен корреспондироваться с ростом общественного благосостояния. Создание прибыли не должно превращаться в игру с отрицательной суммой, когда создание прибыли одними фирмами имеет своим результатом простой «вычет» из прибыли других. Особенно в случаях, когда утраченная совокупная прибыль в национальной экономике может быть выше, нежели прибыль, полученная отдельными фирмами.

⁵ Когда есть технология, но нет стимулов к ее использованию, ничего особого не произойдет. У римлян были паровые машины, но использовались они только для открывания и закрывания дверей храма (*Истерли, 2006, с. 189*).

⁶ «Прибыль не должна опускаться ниже некоторого минимума, необходимого для того, чтобы стимулировать предпринимателя продолжать оказывать услуги» (*Найт, 2000, с. 489*).

Величина нормы прибыли является основным индикатором здорового состояния экономической системы, который определяет способность последней к экономическому росту⁷.

Отсутствие прибыли или ее ограниченность в пространстве и времени, а также ограниченные возможности увеличения нормы прибыли имеют следствием отсутствие мотивации к ведению бизнеса и далее – к инвестициям и расширению производства, а также отсутствие ресурсов для частных инвестиций и сокращение бюджетных доходов. Как писал в свое время К. Маркс: «Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты» (Маркс, 1960, с. 770).

Причина стагнации заключается в отсутствии способности национальной экономики создавать прибыль. Действие закона тенденции нормы прибыли к понижению (по К. Марксу) или падение спроса на инвестиции как результат ожидаемого снижения нормы прибыли (согласно Дж. М. Кейнсу) являются важнейшими причинами падения инвестиционного спроса, возникновения кризисов или депрессивного состояния экономики⁸.

Главная отличительная черта экономической системы, определяющая ее потенциал к экономическому росту, состоит в том, каким образом создается, извлекается и присваивается экономическая прибыль. Источник и механизм создания и присвоения прибыли – вот главная тайна и движущий механизм экономического роста. Подчеркивая связь между получением прибыли и экономическим ростом Й. Шумпетер писал: «Без развития нет предпринимательской прибыли, а без последней не бывает развития» (Шумпетер, 1982, с. 304).

Длительное отсутствие положительной нормы прибыли в экономике страны означает не просто финансовые затруднения, стагнацию и пр., но также и размывание институциональных основ эффективной рыночной экономики.

Раз мы предполагаем частного собственника (предпринимателя) – должны предположить и прибыль, без которой он не может существовать. Если прибыли нет – активы нужно забирать в государственную собственность. Если же экономика не прибыльна и остается частной, то для собственника остается только один способ обогащения – разграбление принадлежащих ему активов, а для национальной экономики – превращение в страну, где «единственное прибыльное занятие – это лоббирование правительства с целью получения льгот» (Истерли, 2006, с. 88). «Когда люди не могут легально заработать прибыли, они прибегают к взяткам», – замечает Эрик Райнерт (Дубровык-Рохова, 2016).

Все вышесказанное о значении прибыли для функционирования экономики и принятия инвестиционных решений в принципе представляет собой общеизвестную истину. Однако авторы вынуждены напомнить об этом, так как, несмотря на банальность данных положений, анализ нормы прибыли и факторов, определяющих ее величину, парадоксальным образом отсутствует в моделях экономического роста.

Норма прибыли и экономическая политика

Для того чтобы ускорить экономический рост, необходимо создавать условия, благоприятствующие максимизации прибыли. Именно в этом заключается, с нашей точки зрения, ключевой вопрос политики экономического роста в рыночной экономике. Величина ключевой ставки, индекс “Doing business”, экономические институты, безусловно, имеют значение и оказывают положительное влияние на экономический рост

⁷ В связи с этим посмотрим на состояние и динамику прибыльности отечественной экономики. Начиная с 2005 г. в российской экономике наметилась явно выраженная тенденция к понижению нормы прибыли. Данные статистики были удручающие. Удельный вес убыточных предприятий в 2014 г. составил 33% от общего числа организаций (Российский статистический ежегодник, 2015, с. 561). Доля прибыли в ВВП России опустилась до минимальных значений за последние 15 лет. Рентабельность активов организаций сократилась, начиная с 2005 г., почти в 4 раза. Рентабельность проданных товаров, работ и услуг сократилась за 10 лет в два раза (Российский статистический ежегодник, 2015, с. 566–567).

⁸ «Уровень занятости (а, следовательно, и размеры производства и реального дохода) устанавливается предпринимателем под влиянием стремления довести до максимума его нынешнюю и будущую прибыль» (Кейнс, 2011, с. 35).

(лишь постольку, поскольку благоприятно воздействуют на условия максимизации прибыли).

Состояние указанных параметров не являются самостоятельным и достаточным источником привлечения инвестиций. Их воздействие на экономический рост опосредовано (прямо или косвенно) определенной величиной нормы прибыли. Именно величина положительной нормы прибыли регулирует то, в какой мере состояние условий ведения бизнеса может выступить фактором привлечения инвестиций и экономического роста. (В противном случае трудно объяснить, почему сингапурские предприниматели инвестируют капитал не на своей родине, с ее высоким местом в "Doing business" и защищенными правами собственности, а едут в Индию и Китай.)

В связи с этим возникает естественный вопрос: поскольку экономический рост (инвестиции) существенным образом зависит от ожидаемой нормы прибыли, то возможно ли «управлять» величиной нормы прибыли и в каких пределах? Может ли прибыль быть объектом экономической политики, или, говоря современным языком, можно ли проводить политику «таргетирования прибыли», так же как инфляции или денежного предложения?

Зачастую величина прибыли (по умолчанию) воспринимается либо как естественный, автоматический результат инвестиций, либо как следствие действия случайных, внешних условий (например, колебаний конъюнктуры рынка), либо же как результат умелых и успешных предпринимательских действий. В такой трактовке прибыль не может быть рассмотрена как компонент какой-либо экономической модели и, тем более, не может рассматриваться как объект экономической политики (политики роста).

Проблема, однако, состоит в том, что, если мы примем, что величина нормы прибыли в экономике есть стихийная и случайная переменная, то любое изменение институтов, величины денежной массы или ключевой ставки не могут дать нам *предсказуемых* изменений в темпах экономического роста. Поскольку действие указанных параметров опосредовано предельной эффективностью капитала, то их влияние на экономический рост так же будет стихийным и непредсказуемым.

В таких условиях возможности сознательной и преднамеренной политики по управлению экономическим ростом в целом являются ограниченными: эффективность такой политики будет определяться тем, насколько состояние «управляемых» параметров экономической системы (например ключевой ставки) будет корреспондироваться с величиной нормы прибыли, которая формируется стихийно.

Таким образом, эффективное управление экономическим ростом, или осуществление политики роста, предполагает управление величиной нормы прибыли в национальной экономике.

Для оценки возможностей в проведении такой политики необходимо выяснить, во-первых, под влиянием каких факторов изменяются величина нормы прибыли и ее пространственные и временные характеристики и, во-вторых, самое главное, можно ли этими изменениями управлять. Если ключевую ставку, величину денежного предложения, экономические институты (по крайней мере, формальные) в национальной экономике можно изменить волевыми действиями правительства, то каким образом можно изменить ожидаемую норму прибыли?

Это тем более важно, поскольку автоматический механизм возникновения высокой нормы прибыли, привлекающий капиталовложения в более или менее длительном периоде времени, отсутствует. Процесс экономического развития не имеет заложенного в нем автоматического механизма преодоления тенденции к застою и стагнации.

Управление прибылью имеет и другую сторону. Стремление к получению прибыли является не только ключевым мотивом экономического роста, но имеет и обратную сторону – разрушительное влияние на экономическую систему, приводит к хищническому использованию и расточению природных богатств. Как известно, нет

такого преступления, на какое не решился бы частный капитал ради 300% прибыли (Маркс, 1960, с. 770).

Для того чтобы управлять прибылью и механизмом экономического роста, в первую очередь необходимо раскрыть секрет получения прибыли, т.е. разобраться в том, что это такое, провести анализ причин и следствий возникновения и изменений прибыльности бизнеса.

Природа экономической прибыли

Итак, что же такое прибыль⁹? «Как утверждают с давних пор политэкономы, – писал Й. Шумпетер, – предпринимательская прибыль представляет собой разницу между доходами и затратами предприятия. Подобное определение, конечно, поверхностно, но оно вполне может служить отправной точкой (Шумпетер, 1982, с. 227). В простейшем виде прибыль – это превышение доходов над затратами, которое может быть распределено между владельцами фирмы, или разница между совокупным доходом и совокупными издержками предприятия¹⁰.

В связи с этим возникает достаточно простой вопрос, почему и в каких случаях товар можно продать за большую цену, нежели величина издержек, которые были затрачены на его производство, или почему факторы производства можно приобрести за цену ниже, нежели цена готовой продукции, произведенной с помощью данных факторов? Почему одни предприниматели получают экономическую прибыль, тогда как у других она отсутствует, а также почему указанное различие в ценах на готовую продукцию и издержки может носить устойчивый характер¹¹?

Несмотря на простоту вопросов, ответ на них не является столь очевидным.

Как ни парадоксально, но, несмотря на то значение, которое имеет положительная норма прибыли как для отдельного предприятия, так и для национальной экономики в целом, механизмы создания прибыли и возникновения избытка в экономике, а также место прибыли в системе факторов экономического роста изучены довольно слабо¹².

В экономической теории существует множество попыток объяснения происхождения прибыли (трудовая теория, факторная теория, теория ожидания, прибыль как вознаграждение за риск, теория неопределенности и т.д.). В настоящей статье отсутствует анализ существующих теорий происхождения прибыли. Учитывая множественность данных концепций, оставим их анализ предметом самостоятельной работы.

Мы не будем рассматривать также сущность, происхождение и субстанцию прибыли как формы прибавочного продукта или избытка (surplus). Нас интересует вопрос о том, какие хозяйственные действия и внешние экономические условия могут порождать разницу между ценами и издержками?

При объяснении указанной разницы (экономической прибыли) будем исходить из того подхода, который является общепринятым и с которым согласятся, в той или иной мере, представители различных направлений экономической теории.

⁹ В работе исследуются процессы образования прибыли только в реальном секторе экономики. Рассматривая прибыль, будем иметь в виду лишь экономическую прибыль.

¹⁰ И.А. Бланк предлагает следующее определение: «Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности, представляющий разницу между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления этой деятельности» (Бланк, 2007, с. 8).

¹¹ Необходимо отличать вопрос о природе (происхождении) прибыли от вопроса о том, кто и почему присваивает прибыль (премия за риск, воздержание, неопределенность). Обоснование того, кто должен присваивать указанную разницу (прибыль) в работе не рассматривается.

¹² «В прибыли как хозяйственном явлении есть что-то загадочное», – писал еще М. Туган-Барановский (Солнцев, Туган-Барановский, Билимович, 2009, с. 340). «Возможно ни один термин, ни одна концепция в экономических дискуссиях не используется в таком ставящем в тупик многообразии хорошо установленных значений, как прибыль», – замечал Ф. Найт (Найт, 2000, с. 434). Однако и до настоящего времени, как констатирует «The New Palgrave Dictionary of Economics», «удовлетворительная теория прибыли по-прежнему остается труднодостижимой (elusive)» (Desai, 1991, p. 1020).

Как известно, в состоянии долгосрочного конкурентного равновесия экономической прибыли не возникает: «оплата каждого фактора, включая нанимателя труда, равна денежному выражению его предельного продукта; предпринимателю не остается никакого остатка, и прибыль равна нулю» (Блауг, 1994, с. 424). Иными словами, при долгосрочном равновесии в модели Вальраса действует правило нулевой прибыли. «При преобладании совершенной конкуренции, – отмечал Й. Шумпетер, – фирмы в условиях равновесия должны окупать все затраты, не получая прибыли, – утверждение, с которого начинается всякое здравое рассуждение о прибыли» (Шумпетер, 2001, с. 1178).

В условиях совершенной конкуренции, как мы помним из учебников, прибыль стремится к величине так называемой нормальной прибыли. Объяснение достаточно простое: возникновение экономической прибыли привлекает фирмы, следствием этого являются расширение предложения и усиление конкуренции, в результате мы имеем перенакопление капитала в отрасли, как следствие – норма прибыли снижается. Снижение нормы прибыли влечет отток капитала, сокращение предложения и повышение нормы прибыли. Таким образом, устойчивое извлечение экономической прибыли в длительном периоде невозможно.

Откуда же возникает устойчивая экономическая прибыль, или «предпринимательский доход»? Й. Шумпетер отвечает на этот вопрос следующим образом: «Предпринимательский доход, – утверждал Й. Шумпетер, – вне зависимости от его природы ... всегда в той или иной степени связан с монополистическим ценообразованием. Источник этого дохода, каков бы он ни был, обязательно является чем-то таким, что конкуренты не могут скопировать, так как если бы они это сделали, не возникло бы никакого избытка над издержками» (Шумпетер, 2001, с. 1184).

Для возникновения экономической прибыли должно существовать нечто такое, что выходит за рамки рыночного движения цен.

Этим нечто являются различия и преимущества, т.е. то, чем обладают одни фирмы и что отсутствует у других. Иными словами, источник образования экономической прибыли – это некое неравенство между различными фирмами как внутри страны, так и между фирмами, принадлежащими различным национальным экономикам. Неравенство создает преимущества, которые и реализуются в виде прибыли.

Таковыми преимуществами может обладать отдельная фирма (по отношению к другим фирмам) либо определенное «экономическое пространство» (например, одна национальная экономика по отношению к другой), в рамках которого действует множество фирм. Устойчивость прибыли связана с тем, насколько трудно или же, наоборот, легко «скопировать» или сохранять указанные преимущества.

Откуда же возникают данные различия в положении различных фирм, и в каких областях возможно обладание преимуществами по сравнению с другими фирмами?

Формы прибыли

В зависимости от того, какими преимуществами обладает фирма (или совокупность фирм в национальной экономике), «которые не могут скопировать конкуренты», а также от того, какова природа последних и причины их порождающие, можно выделить различные модели создания прибыли.

В совокупности данные модели определяют, из каких источников формируется общественная или совокупная прибыль в национальной экономике, каковы ее составляющие элементы.

Возможность создания положительной нормы прибыли (или положительной разницы между ценами и издержками ведения бизнеса) является непосредственным результатом соотношения ряда параметров хозяйственного процесса. А именно: а) величина цен на факторы производства, б) величина расхода факторов производства на единицу продукции, в) величина цен на готовую продукцию, г) объем продаж.

Рассмотрим теперь, в результате действия каких сил может возникнуть благоприятное для получения прибыли соотношение указанных параметров.

Для этого, как писал К. Маркс, оставим «эту шумную сферу, где все происходит на поверхности и на глазах у всех людей, и ... спустимся в сокровенные недра производства, у входа в которые начертано: No admittance except on business [Посторонним вход воспрещается]. Здесь мы познакомимся не только с тем, как капитал производит, но и с тем, как его самого производят. Тайна добывания прибыли должна, наконец, раскрыться перед нами (Маркс, 1960, с. 131–132).

Прибыль, «полученная при благоприятных условиях», или «неожиданная прибыль» (Бабо, 1993, с. 67). Самый простой способ получения прибыли. Сюда относятся неожиданные прибыли, для получения которых ни предприниматель, ни государство не прилагают никаких усилий. «Роль предпринимателя в возникновении прибыли или убытка скорее пассивна, чем активна», – описывает данную модель получения прибыли А. Бабо (Бабо, 1993, с. 67). В данном случае речь идет о стихийно возникающих нарушениях равновесия, дисбалансах и изменениях конъюнктуры рынка и цен, порожденных действием внешних факторов¹³.

А. Бабо подразделяет эти нарушения равновесия на четыре основные группы: порожденные характером производственной деятельности; возникшие из-за существующей структуры рынка; связанные с общехозяйственной конъюнктурой; возникшие благодаря воздействию инфляции (Бабо, 1993, с. 67).

*«Простая» предпринимательская прибыль*¹⁴. В условиях совершенной конкуренции экономическая прибыль есть временное явление, представляющее собой результат «внешних шоков» и изменения конъюнктуры рынка (вкусов потребителей, природных условий и т.п.). В последнем случае возникает «окно возможностей» для получения экономической прибыли. Вопрос теперь заключается в том, кому она достанется, т.е. кто будет получать данную прибыль и с какой регулярностью.

Для получения прибыли в данной ситуации требуются определенные предпринимательские действия, которые так или иначе сводятся к тому, чтобы оказаться первым в нужное время в нужном месте. Прибыль не является здесь гарантированным доходом предпринимателя. Непосредственным источником прибыли являются быстрое принятие решений, склонность к риску и скорость перелива и движения капитала.

Возможны действия двух типов.

Сначала возникает нарушение рыночного равновесия (изменения конъюнктуры), и далее предприниматель «улавливает» данные изменения и реагирует на них, изменяя номенклатуру производства, направление инвестиций и пр.

Второй вариант связан с тем, что предприниматель предвидит определенные сдвиги конъюнктуры и нарушения рыночного равновесия и осуществляет определенные действия (сокращение или расширение производства) еще до того времени, когда ожидаемые им изменения будут иметь место. В данном случае деятельность предпринимателя предполагает действия в условиях неопределенности будущего и готовность брать на себя риски предпринимательской деятельности.

Предпринимательская прибыль зависит, во-первых, от возникновения нарушений равновесия в экономике и, во-вторых, от успешности принимаемых решений, в том числе в условиях неопределенности. Отсюда неустойчивость прибыли, ее непостоянный и преходящий характер.

¹³ Примером может служить неожиданный для всех рост нормы прибыли, который наблюдается в российской промышленности, начиная с 2015 г. Так, доля убыточных предприятий в РФ, по данным Росстата, к концу 2016 г. снизилась до 27,9%. В аналогичном периоде 2014 г. их количество составляло 33% (*Информация о социально-экономическом положении России, 2016а; 2016б, с. 93*). Причина такой ситуации — инфляционные процессы в российской экономике и связанная с этим тенденция к сокращению величины издержек на оплату труда.

¹⁴ Простая в том смысле, что источник прибыли – или реагирование на изменившуюся конъюнктуру, или «игра в рулетку», или неопределенность. Инновационную ренту как форму предпринимательской прибыли мы рассматриваем отдельно.

Прибыль как природная рента. Основа такой прибыли – природные преимущества, в основе которых – естественная ограниченность природных ресурсов и географическое неравенство в их распределении. Имеется в виду обладание такими факторами производства, предложение которых на мировом или внутреннем рынках является неэластичным, что дает возможность получать ренту собственнику данных ресурсов (странам, на территории которых находятся данные ресурсы)¹⁵.

Наличие данных ресурсов не является результатом действия отдельных предпринимателей или правительства. Последние находят их в готовом виде. Обладание данными преимуществами носит устойчивый характер и в меньшей степени зависит от колебаний конъюнктуры или делового цикла.

Прибыль как социальная рента. В качестве преимуществ, которые дают возможность создания прибыли, в данном случае выступают социальные преимущества, связанные с личным фактором производства. Последнее означает, что коллектив фирмы (или нация в целом) может являться носителем таких качеств, благодаря которым фирма способна произвести продукцию с более низкими издержками или же продукцию с такими качествами, которые невозможно воспроизвести в рамках национальных экономик других стран.

Традиционно речь идет о определенных качествах рабочей силы, таких как прилежание, трудолюбие, дисциплинированность и пр. Кроме того, сюда, очевидно, можно отнести и «преимущества отсталости», понимаемые как готовность работать за более низкую заработную плату.

Прибыль от инноваций (технологические и продуктовые инновации). Устойчивое получение экономической прибыли требует наличия преимуществ как в области производительности факторов производства, так и в наборе и качестве производимых продуктов. Основание таких преимуществ – продуктовые и технологические инновации, которыми обладает фирма.

Предприятие получает экономическую прибыль, поскольку несет меньшую величину физических издержек производства на единицу продукции по сравнению с другими производителями в отрасли, либо же производит продукт с такими характеристиками, которые отсутствуют у продуктов, произведенных конкурентами.

Источником экономической прибыли является монополия новатора, поскольку иные участники рыночной игры не обладают данными конкурентными преимуществами. Монополия новатора позволяет осуществлять контроль над ценами на готовую продукцию и извлекать инновационную ренту.

Прибыль от организации бизнеса (организационные инновации). Преимуществом, которое дает возможность для создания прибыли, являются также организационные формы ведения бизнеса.

В основе эффективности организации лежит способность сократить величину институциональных издержек (транзакционных издержек, издержек насилия и пр.) и на этой основе расширить возможности создания различных комбинаций взаимодействий между людьми в процессе производства и увеличить возможности экономического действия. Эффективная организация позволяет сократить (держат под контролем) величину операционных издержек, расширяет возможности производства новых продуктов (конвейер для автомобильной промышленности), выступает как условие внедрения новых технологий и т.д.

Фирма становится относительным монополистом в величине производственных издержек или в производстве определенных продуктов (по крайней мере, в опреде-

¹⁵ В России доля прибыли, полученной в 2014 г. за счет добычи полезных ископаемых, составила почти 50% сальдированного финансового результата. Притом что в 2005 г. эта доля составляла примерно 20% (*Российский статистический ежегодник, 2015, с. 559*).

ленном уровне качества последних) не в силу своего положения на рынке или продуктовых и технологических инноваций, а в силу организационного потенциала – создания определенного способа взаимодействия между людьми.

Простейшими примерами выигрыша от организации являются экономия (прибыль) от масштабов производства или прибыль от разнообразия. Сюда можно отнести также и такие организационные факторы и предпосылки создания прибыли как конвейер, вертикальная интеграция производства, территориальные кластеры, способы организации акционерного капитала и т.п.¹⁶

Прибыль и экономическая власть. Условием извлечения прибыли является обладание преимуществами в доступе к ресурсам и правам власти, вынуждающей других экономических агентов (поставщиков ресурсов и потребителей) «соглашаться» на сокращение своих доходов в пользу того, кто обладает властью.

Источником снижения издержек производства и завышения цен являются не преимущества конъюнктуры, факториальные или организационные преимущества, а сила, т.е. способность принуждать.

Эта сила может быть основана на рыночной монополии в ее различных видах; власти собственника активов внутри фирмы по отношению к наемным работникам; денежной власти; доступе к источникам политической и правоохранительной власти; криминальной власти и пр.¹⁷

Непосредственным источником образования экономической прибыли являются такие факторы, как: «искусственное» занижение цен на факторы производства; монопольное завышение цен на конечную продукцию; отказ нести всю сумму социальных издержек, с которыми связано производство (занижение налоговых и прочих выплат из прибыли); распределение добавленной стоимости; отказ «делиться» с другими претендентами на часть полученной прибыли (проблема миноритарных акционеров); монопольный доступ к бюджетным ресурсам.

Фирма, используя власть (экономическую, административную или политическую), занижает цену для тех, у кого покупает факторы производства и завышает цену тем, кому продает. Таким образом, результатом власти являются, с одной стороны, занижение доходов у одних контрагентов – поставщиков ресурсов и, с другой стороны, завышение издержек у других (покупателей продукции).

Прибыль от асимметрии информации. Корпоративное мошенничество. Фирма может создавать прибыль и такими путями, которые являются «нарушением» правовых и моральных стандартов поведения в экономике или корпоративным мошенничеством в той или иной форме.

Данные формы извлечения прибыли имеют в своей основе асимметрию информации. Сюда можно включить такие пути создания прибыли, как искусственное занижение цен на факторы производства или завышение цен на конечную продукцию на основе предоставления неверной информации (о качестве продукции, реальной величине затрат и пр.); уклонение от уплаты налогов и таможенных платежей; производство теневой и контрафактной продукции и т.д.

Прибыль как откат, или «экономика отката». Выше понятия прибыль предприятия и доходы от бизнеса собственника активов отождествлялись. Однако это не всегда одно и то же. Получение бизнесом дохода возможно и помимо создания и накопления прибыли непосредственно на предприятии, где производится продукция.

¹⁶ «Улучшение организации экономической деятельности настолько же важно для экономического роста, как и технологические усовершенствования», – замечает Э. Хелпман (Хелпман, 2012, с. 183).

¹⁷ «Каждый предприниматель, – замечает К. Херрман-Пиллат, – стремится не к прибыли, а к властной позиции, позволяющей ему максимизировать прибыль, которая в итоге превышает ту, которую можно получить в итоге свободной и равноправной конкурентной борьбы» (Херрман-Пиллат, 1999, с. 40).

Источник прибыли для собственника имеет обратный характер – занижение продажных цен и завышение издержек производства, при получении за это соответствующих «откатов», т.е. процента от разницы в ценах.

«Высшая форма» экономики отката – «оффшорная экономика». Минимизация издержек ведения бизнеса осуществляется не только за счет непосредственной минимизации издержек производства, но и за счет минимизации обязательных выплат из прибыли предприятий государству и миноритарным акционерам. Лучший способ минимизировать выплаты из прибыли и тем самым максимизировать доход для собственника – это вывести прибыль с контролируемого предприятия и, далее, скрыть того, кто ее присваивает.

Государство как фактор образования прибыли. Возникновение прибыли и обуславливающее это состояние цен и величины издержек могут являться результатом политики государства.

Последнее может осуществляться, во-первых, в «жесткой форме» как прямой контроль над ценами на ресурсы и ценами на готовую продукцию (СССР). По сути дела в данной модели государство «назначает» центры получения прибыли в национальной экономике.

Во-вторых, влияние государства на создание прибыли в национальной экономике может проходить в более мягкой форме – как контроль над факторами, оказывающими влияние на величину цен на факториальные издержки (китайская модель). В последнем случае прибыль возникает, в том числе, и как результат государственной политики по занижению издержек производства в национальной экономике (ограничение величины заработной платы и социальных выплат, контроль над процентной ставкой, валютный курс, величина цен на энергоносители и т.п.).

В-третьих, одна из важнейших функций государства по созданию условий максимизации прибыли состоит в защите внутренних конкурентных рынков, на которых возможно получение прибыли от иностранных компаний, а также в поддержке отечественного бизнеса при продвижении на конкурентные рынки в мировой экономике.

В-четвертых, государство создает условия для максимизации прибыли посредством макроэкономической политики. Это касается как бюджетной политики, так и кредитно-денежной (ключевой ставка, регулирования денежного предложения и пр.).

Доминирующая прибыль и институциональный капитал

Каждая модель создания прибыли порождает собственный режим накопления (создания, распределения, накопления и использования прибыли), который характеризуется следующими параметрами:

- направления инвестиций: технологические изменения, образование, ресурсы насилия, коррупция, рыночная власть и пр.;
- специфическая тенденция нормы прибыли к понижению или собственный характер действия «законов доходности» (убывающая отдача или повышающаяся отдача);
- временные границы ожидаемой положительной нормы прибыли и связанные с этим временные горизонты инвестиционного планирования;
- пространственные ограничения получения прибыли. Получение прибыли как кооперативная игра или игра с нулевой суммой;
- характер и особенности рисков ведения бизнеса;
- особенности институциональных структур (соглашений), обслуживающих действие данного режима накопления. За каждой моделью создания прибыли стоит определенная институциональная модель (совокупность правил и санкций), которая структурирует и организует взаимодействия между экономическими агентами, необходимые для создания прибыли.

Различные модели создания прибыли отдельной фирмой неодинаково влияют на величину совокупной прибыли в национальной экономике. В одном случае получение прибыли фирмой обуславливает рост прибыли других фирм – предъявляет спрос на произведенную ими продукцию, создает ресурсы, необходимые для получения прибыли. В другом случае, источником прибыли для одной фирмы является лишение этой прибыли других (завышение издержек и занижение доходов или полезности), связанных с ним фирм.

Поскольку рассмотренные модели занимают неодинаковое место и играют различную роль в создании совокупной прибыли в национальной экономике, можно говорить о доминирующей модели (моделях) создания прибыли в национальной экономике.

Данное доминирование имеет, во-первых, количественную сторону, которая выражается в величине доли данной формы прибыли в совокупной прибыли, создаваемой в национальной экономике, и, во-вторых, качественную, поскольку оказывает доминирующее влияние на действующие в обществе формальные и неформальные институты и формирует важнейшие черты институциональных соглашений в национальной экономике.

Именно от того, какая модель максимизации доходов доминирует в национальной экономике, зависит, существует ли спрос на права собственности или нет, какие организационные структуры возникают для максимизации прибыли, характер взаимоотношения между бизнесом и государством, психологический тип личности, востребованный бизнесе и т.п.

То, какая модель выступает в качестве доминирующей в национальной экономике и, далее, то каково соотношение между различными механизмами максимизации прибыли определяют режим накопления, доминирующий в национальной экономической системе, а также темпы, качество и устойчивость экономического роста.

Заключение

Центральным предметом дискуссии об экономическом росте должны стать, прежде всего, обсуждение возможных моделей и направлений максимизации нормы прибыли и разработка своего рода бизнес-стратегии для национальной экономики России. А уже после этого можно поговорить о денежном предложении, «дешевых» или «дорогих» деньгах и т.п.

Национальная экономика должно приносить прибыль. Это есть главное условие экономического роста. Получение прибыли создает мотивацию к инвестициям и в целом к ведению хозяйства, ресурсы для инвестирования, обеспечивает поступления в государственный бюджет, необходимые для развития промышленной и социальной инфраструктуры, является основой для создания инвестиционного спроса в экономике. Отсутствие модели, обеспечивающей прибыльность экономики, – самое страшное зло для развития национальной экономики.

Основой промышленной политики (макроэкономической, институциональной), ориентированной на экономический рост, должна стать политика создания макроэкономических и институциональных условий для повышения прибыльности национальной экономики, основной целью которой является формирование условий для создания и максимизации прибыли. Это есть то ключевое звено, ухватившись за которое, как говорил известный классик, можно вытащить всю цепь.

Тезис о том, что нужно дать свободу бизнесу, а бизнес сам все сделает и разберется с тем, какую прибыль и каким образом ему производить, – не работает. Гипотеза эффективных рынков, как мы убедились в 1990-х гг., а мир в 2008-м, слишком часто оказывается далека от реальности.

Для того чтобы управлять экономическим ростом, необходимо научиться оказывать влияние, во-первых, на выбор предпринимателями моделей максимизации прибыли и, во-вторых, на величину средней нормы прибыли в национальной экономике.

Для этого необходима конкретная бизнес-стратегия развития национальной экономики. Смысл такой бизнес-стратегии состоит в определении, какие именно меры необходимо предпринять, чтобы повысить ожидаемую норму прибыли для отдельных фирм и максимизировать величину совокупной прибыли в национальной экономике.

Выбор модели создания прибыли – решение собственника активов, которое принимается в результате оценки соотношения издержек и выгод альтернативных путей создания прибыли.

Политика управления прибылью предполагает политику по созданию и изменению институциональных условий, под влиянием которых собственник выбирает, каким образом создавать и максимизировать прибыль. Центральной проблемой для политики экономического роста являются создание и наращивание институционального капитала общества.

ЛИТЕРАТУРА

- Бабо, А. (1993). Прибыль. М.: Прогресс, Универс.
- Бланк, И. А. (2007). Управление прибылью. Киев: Ника центр.
- Блауг, М. (1994). Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД.
- Бреннер, Р. (2014). Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистические экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945–2005. М.: Изд. дом Высшей школы экономики.
- Дубровык-Рохова, А. (2016). Украина сегодня – это Перу 1979-го. Интервью с Эриком Райнертом // *День*, № 185–186 (<https://day.kyiv.ua/ru/article/ekonomika/ukraina-segodnya-eto-peru-1979-go>).
- Информация о социально-экономическом положении России. 2015 год (предварительные данные) (2016а). М.: Росстат.
- Информация о социально-экономическом положении России. 2016 год (2016b). № 12. М.: Росстат. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688).
- Истерли, В. (2006). В поисках роста: Приключения и злоключения экономистов в тропиках. М.: Институт комплексных стратегических исследований.
- Кейнс, Дж. М. (2011). Общая теория процента занятости и денег. М.: Гелиос АРВ.
- Маркс, К. (1960). Капитал. Критика политической экономии, т.1. Процесс производства капитала / В кн.: К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч., т. 23. М.: Политиздат.
- Найт, Ф. Х. (2000). Прибыль, с. 434–448 / В кн.: В. М. Гальперин (сост. и общ. ред.). Вехи экономической мысли, т. 3. Рынки факторов производства. СПб.: Экономическая школа.
- Найт, Ф. Х. (2003). Риск, неопределенность и прибыль. М.: Дело.
- Родрик, Д. (2016). Экономика решает: сила и слабость «мрачной науки». М.: Изд-во института Гайдара.
- Российский статистический ежегодник. (2015). Стат. сб. М.: Росстат.
- Россия в цифрах. (2016). Крат. стат. сб. М.: Росстат.
- Солнцев, С. И., Туган-Барановский, М. И., Билимович, А. Д. (2009). Социальная теория распределения. М.: Наука.
- Хелпман, Э. (2012). Загадка экономического роста. М.: Изд-во института Гайдара.
- Херрман-Пиллат, К. (1999). Социальная рыночная экономика как форма цивилизации // *Вопросы экономики*, № 12, с. 40–53.
- Шумпетер, Й. (1982). Теория экономического развития. М.: Прогресс.
- Шумпетер, Й. (2001). История экономического анализа: в 3 т. СПб.: Экономическая школа.
- Acemoglu, D., and Robinson, J. (2015). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. US: Crown Publishers.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, pp. 385–472 / In: P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. New York: Elsevier.

Battistini, A. (2013). A Theory of Profit and Competition // *Evolutionary and Institutional Economics Review*, vol. 10, Issue 2, pp. 269–294.

Desai, M. (1991). Profit and profit theory, pp. 1014–1021 // *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: The Macmillan Press Ltd.

Guiping, L., Wei, W., and Wuxiang, Z. (2015). *The Principle of Profit Models*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back? // *Cambridge Journal of Economics*, no. 38, pp. 1063–1086. (doi:10.1093/cje/beu013 – Advance Access publication 4 April 2014).

Kliman, A. and Potts, N. (Eds.). (2015). *Is Marx's Theory of Profit Right? The Simultaneist-Temporalist Debate*. London: Lexington Books.

North, D., and Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, Cambridge University Press.

Rodrik, D. (2010). Diagnostics before Prescription // *Journal of Economic Perspectives*, vol. 24, no. 3, pp. 33–44.

Wood, A. J. B. (1975). *A Theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press.

REFERENCES

Acemoglu, D., and Robinson, J. (2015). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. US: Crown Publishers.

Acemoglu, D., Johnson, S., and Robinson, J. (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, pp. 385–472 / In: P. Aghion, S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1A. New York: Elsevier.

Babo, A. (1993). Profit. Moscow: Progress Publ., Univers Publ. (In Russian.)

Battistini, A. (2013). A Theory of Profit and Competition. *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 10(2), 269–294.

Blank, I. A. (2007). Profit management. Kiev. Nika Centr Publ. (In Russian.)

Blaug, M. (1994). Economic Theory in Retrospect. Moscow: Delo Ltd Publ. (In Russian.)

Brenner, R. (2014). *The Economic of Global Turbulence*. Moscow: HSE Publishing House. (In Russian.)

Desai, M. (1991). Profit and profit theory (1014–1021). *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. London: The Macmillan Press Ltd.

Dubovyk-Rokhova, A. (2016). Ukraine today is Peru of 1979. Interview with Eric Reinert. *The Day*, № 185–186. (<https://day.kyiv.ua/ru/article/ekonomika/ukraina-segodnya-eto-peru-1979-go>). (In Russian.)

Easterly, W. (2006). *The Elusive Quest for Growth*. Moscow: Institute for Complex Strategic Studies Publ. (In Russian.)

Guiping, L., Wei, W., and Wuxiang, Z. (2015). *The Principle of Profit Models*. Springer-Verlag Berlin Heidelberg.

Helpman, E. (2012). *The Mystery of Economic Growth*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian.)

Herrmann-Pillath, C. (1999). Social Market Economy as a Form of Civilization // *Voprosy Ekonomiki*, 12, 40–53. (In Russian.)

Hodgson, G. M. (2014). What is capital? Economists and sociologists have changed its meaning: should it be changed back? *Cambridge Journal of Economics*, 38, 1063–1086. (doi:10.1093/cje/beu013 – Advance Access publication 4 April 2014).

Information about the socio-economic situation in Russia. 2015. (Preliminary estimations) (2016a). Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (<http://>

www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688). (In Russian.)

Information about the socio-economic situation in Russia. 2016. (2016b), 12. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1140087276688). (In Russian.)

Keynes, J. M. (2011). *The General Theory of Employment, Interest and Money*. Moscow: Gelios ARV Publ. (In Russian.)

Kliman, A. and Potts, N. (Eds.) (2015). *Is Marx's Theory of Profit Right? The Simultaneist-Temporalist Debate*. London: Lexington Books.

Knight, F. H. (2000). Profit (434–448) / In: V. M. Halperin (Ed.). *Milestones in Economics, 3. Production Factors Market*. Saint Petersburg: School of Economics Publ. (In Russian.)

Knight, F. H. (2003). Risk, Uncertainty and Profit. Moscow: Delo Publ. (In Russian.)

Marx, K. (1960). Capital. A Critique of Political Economy, 1(1): The Process of Capital Production / In: K. Marx and F. Engels. *Works, 23*. Moscow: Politizdat. (In Russian.)

North, D., and Thomas, R. P. (1973). *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge, Cambridge University Press.

Rodrik, D. (2010). Diagnostics before Prescription. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), 33–44.

Rodrik, D. (2016). *The Rights and Wrongs of the Dismal Science*. Moscow: Gaidar Institute Publ. (In Russian.)

Russia in Figures. (2016). Statistics brief. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. (1982). *The Theory of Economic Development*. Moscow: Progress Publ. (In Russian.)

Schumpeter, J. A. (2001). *History of Economic Analysis*. Saint Petersburg: School of Economics Publ. (In Russian.)

Solnzev, S., Tugan-Baranovsky, M., and Bilimovich, A. (2009). *Social Theory of Distribution*. Moscow: Nauka Publ. (In Russian.)

Statistical Yearbook of Russia (2015). Statistical book. Moscow: Federal State Statistic Service of the Russian Federation. (In Russian.)

Wood, A. J. B. (1975). *A Theory of Profits*. Cambridge: Cambridge University Press.