



ТУРЛИ ХИЛ РАҚОБАТЛАР НУҚТАИ НАЗАРИДАН ФОЙДАНИНГ МОҲИЯТИ

Алиева Сусанна Сейрановна -
и.ф.н., молия кафедраси доценти
Самарканд иқтисодиёт ва сервис институти

[doi https://doi.org/10.55439/ECED/vol23_iss5/a37](https://doi.org/10.55439/ECED/vol23_iss5/a37)

Аннотация. Мақолада иқтисодчи олимларнинг турли хил рақобат шароитида фойданинг моҳияти ҳақидаги фикрлари ўрганилган. Е.Чемберлиннинг монополистик рақобат назарияси аспектида фойданинг моҳияти назарияси ёритилган. Муаллиф замонавий Ғарб фойда назарияси аспект, унинг иқтисодий мазмуни ҳақида жуда хилма-хил ғоялар мавжудлиги билан ажралиб туради, деган хулосага келди. Бутунлик фақат фойданинг ижтимоий моҳиятини талқин қилиш билан боғлиқ ҳолда – унинг эксплуатацион хусусиятини инкор этишда ва унинг қонуний, “табиий” даромад шаклини тан олишда қайд этилади.

Калит сўзлар: фойда, рақобат, мукамал рақобат, монополия, риск, фойда назариялари, нормал фойда.

СУЩНОСТЬ ПРИБЫЛИ С АСПЕКТА РАЗЛИЧНЫХ ТИПОВ КОНКУРЕНЦИИ

Алиева Сусанна Сейрановна -
к.э.н., доцент кафедры финансов,
Самаркандский институт экономики и сервиса

Аннотация. В статье излагаются различные точки зрения ученых-экономистов относительно сущности прибыли в условиях различных типов конкуренции. Рассмотрена теория сущности прибыли с аспекта Теории монополистической конкуренции Э.Чемберлина. Автор пришел к выводу о том, что современная западная теория прибыли характеризуется избирательностью, наличием весьма различных представлений о ее экономическом содержании. Целостность отмечается только в отношении трактовки социальной сущности прибыли – в отрицании ее эксплуатационного характера и признании ее правомерной, «естественной» формой дохода.

Ключевые слова: прибыль, конкуренция, совершенная конкуренция, монополия, риск, теории прибыли, нормальная прибыль.

THE ESSENCE OF PROFIT FROM THE ASPECT OF VARIOUS TYPES OF COMPETITION

Alieva Susanna Seyranovna -
Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Finance
Samarkand Institute of Economics and Service

Abstract. The paper presents different points of scientists-economists view regarding the essence of profit in the conditions of competition's various types. The theory of the profit essence from the aspect of The Theory of Monopolistic Competition by E. Chamberlin is considered. The author came to the conclusion that the modern Western theory of profit is characterized by electivity, the presence of very different ideas about its economic content. Integrity is noted only in relation to the interpretation of the social essence of profit - in the denial of its exploitative nature and the recognition of its legitimate, "natural" form of income.

Key words: profit, competition, perfect competition, monopoly, risk, profit theories, normal profit.

Введение. Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития, исходя из спроса на производимую продукцию и необходимость обеспечения производственного и социального развития. Самостоятельно планируемым показателем в числе других стала и прибыль. Однако нельзя полагать, что планирование и формирование прибыли осталось исключительно в сфере интересов только предприятия. Не в меньшей мере в этом заинтересованы государство (бюджет), коммерческие банки, инвестиционные структуры, акционеры и другие держатели ценных бумаг. Формирование механизма жесткой конкуренции, непостоянность рыночной ситуации ставят перед предприятием необходимость эффективного использования имеющихся

материальных, трудовых и финансовых ресурсов, с одной стороны, а с другой, своевременно реагировать на изменяющиеся внешние условия, к которым относятся: финансово-кредитная система, налоговая политика государства, механизм ценообразования, конъюнктура рынка, взаимоотношения с поставщиками и покупателями. Вследствие перечисленных причин меняются и направления аналитической деятельности.

Работа предприятия в условиях кризисных явлений связана с повышением стимулирующей роли прибыли. Использование прибыли в качестве основного оценочного показателя способствует росту объема производства и реализации продукции, повышению его качества, улучшению использования имеющихся произ-

водственных ресурсов. Усиление роли прибыли обусловлено также действующей системой ее распределения, в соответствии с которой повышается заинтересованность предприятий в увеличении не только общей суммы прибыли, но и особенно той ее части, которая остается в распоряжении предприятий и используется в качестве главного источника средств, направляемых на производственное и социальное развитие, а также на материальное поощрение работников в соответствии с качеством затраченного труда.

Для обеспечения высокой экономической эффективности производства всегда необходима гибкая государственная экономическая политика, которая содействовала бы формированию среды, благоприятной для хозяйственной деятельности и ориентировала бы предприятия на максимальное получение прибыли (доходов). Поскольку именно государство определяет большинство условий успешного функционирования предприятия, проблемы прибыли и рентабельности в настоящее время очень актуальны.

Оптимизация распределения прибыли, т.е. проводимая на предприятии финансовая политика формирования и распределения прибыли должна обеспечить рост оборота, увеличение собственного капитала, достижение оптимальной структуры капитала.

Литературный обзор. Отстаивая интересы общества, ряд авторов, исследовавших прибыль либо проходят мимо трудовой теории стоимости, как бы не замечая ее существования, и соответственно мимо созданной подлинно научной теории прибыли, либо недостаточно обоснованно толкуют положения данной теории. Так, по мнению П.Самуэльсона [1], трудовая теория стоимости, трактуемая ими с позиций А.Смита [2], не может решить парадокса низкой цены некоторых товаров (например, воды), имеющих первейшую жизненную необходимость, и высокой цены других товаров (например, алмазов) с их относительной бесполезностью. Только определение цены товара соотносительно его предельной полезности способно, согласно этим авторам, разрешить проблему.

Безусловно, американские авторы книги «Экономикс» отмечают, что существуют два вида прибыли: экономическая, или чистая, и нормальная, или нулевая прибыль [3]. Экономическая прибыль по их представлению – есть разность между совокупным доходом и экономическими (полными, полными конкурентными) издержками. В свою очередь, последние состоят из издержек явных (денежных расходов на заработную плату рабочим, на приобретение сырья, материалов и т.д.) и неявных, к которым

относятся доходы от факторов производства, находящихся в собственности владельца фирмы и им же используемых (неявная заработная плата, неявная рента и неявный процент).

Нормальная, или нулевая прибыль – та, что необходима для удержания капитала в данной отрасли производства. Некоторым своеобразием в терминологическом отношении, но не существом дела отличается текст учебника Р.Липси и П.Стейнера [4]. Они выделяют валовую прибыль как разность между валовым доходом и прямыми издержками (затратами на сырье и материалы, заработную плату, электроэнергию и т.д.), чистую прибыль как разность между валовой прибылью и непрямыми издержками (амортизация, накладные расходы, жалованье администрации и т.д.); экономическую прибыль – как разность между чистой прибылью и вмененными издержками собственного капитала и несения риска, которые равняются нормальной прибыли. Ибо при этом ими упор делается на количественный аспект определения прибыли, ее анализ с чисто рыночной стороны. При такой нацеленности на поверхностные проявления прибыли (разность между доходом и издержками) практически полностью отрицается роль труда и в целом производства в создании прибыли. К тому же включение нормальной прибыли в состав неявных издержек затушевывает отличие издержек от дохода, маскирует существование приращенной стоимости, представляет прибыль в качестве элемента издержек производства. Самим обозначением прибыли как «нормальной», или «нулевой», настойчиво проводится мысль о том, что она служит «справедливым» вознаграждением предпринимателя за его предпринимательскую деятельность и связанный с нею риск.

Авторы указанной книги преподносят следующие источники экономической или чистой прибыли: 1) нововведения в технике и технологии; 2) неопределенность будущего; 3) нарушение рыночного равновесия; 4) существование несовершенной конкуренции и монополии. Оговаривается, что чистая прибыль, связанная с внедрением технических усовершенствований, вызывающих снижение издержек производства, является временной, поскольку «новатора» догоняют конкуренты. Реальная политика, безусловно, показывает, что, обладая патентной монополией, корпорации могут получать значительную прибыль в течение длительного времени. Западные экономисты действительный источник чистой прибыли выдают как технические и технологические нововведения.

В представлении названных экономистов служит другим источником чистой прибыли риск предпринимательских операций, который

возрастает в условиях современной динамичной, подверженной циклическим колебаниям и структурными изменениям рыночной экономики. Бизнесмен, рискуя, может потерпеть убытки, но может оказаться и в выигрыше. Подход предполагает, что предприниматель будет ожидать достаточного вознаграждения сверх того, что он назвал «актуарной стоимостью», то есть премии, относящейся к риску, за принятие делового риска [5]. На рынках, характеризующихся рисками, прибыль (и убытки) обычно выше [6], потому что рынки привлекают многих инвесторов, и именно поэтому конкуренция заставляет прибыль падать ниже уровня, достаточного для компенсации риска [7].

Рисковая теория прибыли Фридерика Хоули использовалась для объяснения взаимосвязи между финансовым риском и эффективностью МСБ. По мнению авторов статьи [8], прибыль напрямую связана с риском, и, следовательно, чем выше подверженность риску, тем выше вероятность высокой распределяемой прибыли за риск. Ф. Хоули полагал, что прибыль – это плата общества за принятие на себя коммерческого риска. Те, кто шел на деловой риск [9], имели право на отдельное вознаграждение в виде прибыли [10]. Прибыль, мера финансовых результатов [11], представляет собой общественную плату за принятие на себя деловых рисков [12]. Возникает естественный вопрос: кем же и как создается это «вознаграждение», иначе говоря, откуда оно берется. Эти авторы, как и другие экономисты, «не видят» этого вопроса. И это понятно, ибо ответ на него вынуждает отказаться от «рисковой» теории прибыли и двигаться в сторону признания ее, как результата труда.

Механизм образования прибыли с методологических позиций трактуется иначе. Ибо опираясь на неоклассическую теорию, они видят свою задачу в определении условий достижения фирмой состояния равновесия, т.е. таких условий, выполнение которых дает возможность максимизировать прибыль, или минимизировать убытки. Состояние равновесия анализируется ими применительно к так называемой «совершенной конкуренции», а затем полученные данные прилагаются к другим типам «рыночных структур».

Изложение проблемы не раскрывает истинную природу прибыли. Вместе с тем, анализ современных взглядов о природе прибыли показывает, что в рыночных условиях в экономической литературе не обосновывается на достаточном уровне природа финансовых ресурсов, а делается упор на получение прибыли и тем самым выживание в условиях конкуренции.

Методология исследования. При написании статьи были использованы: аксиоматический метод, методы анализа, синтеза, абстрагирование, которые дали возможность прийти к конкретному заключению.

Анализ и результаты. В экономической литературе развитых стран развитие теории прибыли обуславливается часто отказом от классических представлений о предустановленной гармонии между общими и частными интересами в хозяйстве, направляемом стимулом прибыли. Французский экономист Э.Жамс отмечал: «именно этот режим открыл возможность образования крупных монополий и привел к капитализму больших корпораций... Конкуренция и свобода не являются совпадающими понятиями, и нужно было бы изгнать из экономического словаря порочный термин «свободная конкуренция», который в течение долгого времени был источником ошибок и может породить их вновь» [13]. Джон Гелбрейт пишет, что «Понятие конкурентного рынка испарилось; оно сохраняется сегодня лишь в учебниках для описания исключительных случаев» [14]. Обнаруживается, в этих условиях несостоятельность теоретического объяснения прибыли на основе модели чистой конкуренции, которая, как это выяснилось, не отражает действительности и теперь уже признается лишь частным случаем более общей модели монополистической конкуренции. Последнюю связывают с именем Э. Чемберлина, теория прибыли которого представляется в следующем виде.

Э. Чемберлин отмечает, что «При определении экономического равновесия в условиях монополии, конкуренции или в условиях любого сочетания этих начал – следует непременно исходить из предположения, что каждый индивидуум стремится – решительно и трезво стремится – достичь максимальной экономической выгоды» [15, С. 55]. Далее отмечается аксиома, из которой обычно исходит экономическая теория, а именно, что производители стремятся к максимальной прибыли [15, С. 262-263]. Вместе с тем он показывает, что условия формирования максимальной прибыли, с одной стороны, и при чистой конкуренции – с другой, совершенно различны. Эти различия, по мнению Э. Чемберлина состоят в том, что монополия означает контроль над предложением и тем самым над ценой, а чистая конкуренция предполагает, что такого контроля нет. Условия максимума прибыли для совершенного конкурента и монополиста показаны на рис.1, представляющем видоизмененный график из книги Э. Чемберлина [15, С. 46].

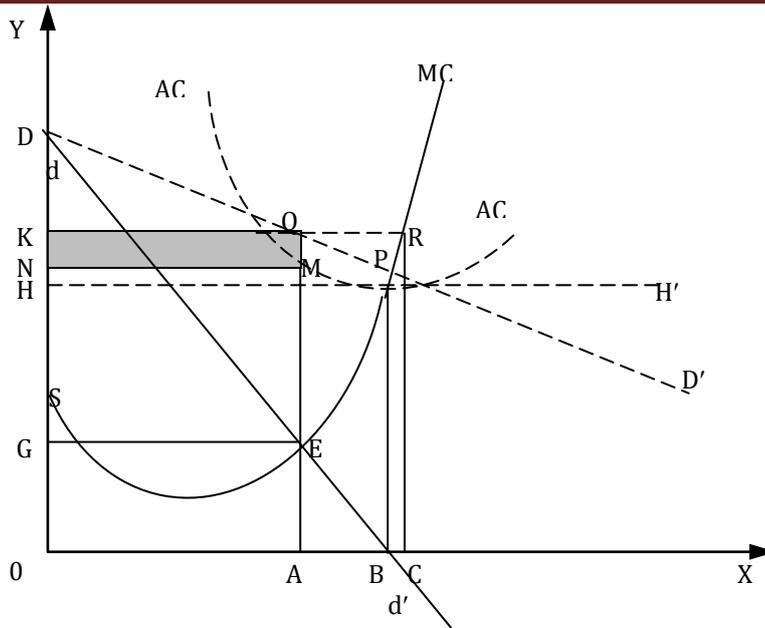


Рис. 1. Условия максимума прибыли для совершенного конкурента и монополиста [15 с учетом изменений, внесенных автором]

Как следует из рис. 1, точкой пересечения кривых предложения и спроса определяется цена, при которой спрос и предложение будут уравнены. Но эти кривые, в книге Э.Х. Чемберлина, не объясняют, почему цена должна установиться на данном уровне. Они показывают только количество продукта, которое будет приобретено и предложено, если установится определенная цена. Чтобы объяснить, какова будет цена и почему, нужно, прежде всего, разграничить понятия цены равновесия (equilibrium price) и цены, уравнивающей спрос и предложение (equating price). В большинстве случаев они расходятся, а их совпадение имеет место только в условиях чистой конкуренции.

Так, на рис. 1. уравнивающей является цена BP. Монополист же устанавливает цену AQ, при которой его прибыль достигает максимума. И хотя при этом спрос и предложение не уравниваются (первый равен OA, а второе – OC), именно AQ является ценой равновесия, «равновесия противоположных – в смысле выигрыша и убытка – сил, которое делает суммарную прибыль максимальной». «Равновесие экономических сил, – говорится далее, – ошибочно толковалось как тождественное с равновесием спроса и предложения. Последнее есть только частный случай первого» [15, С. 47, 49].

Цена равновесия устанавливается в случае чистой конкуренции на одном, а в случае монополии – на другом уровне. На наш взгляд и в том, и в другом случае обеспечивает производителю максимальную прибыль. Условием такого максимума в обоих случаях является равенство предельного дохода предельным издержкам; в первом случае оно достигается в точке P, где

линия цены NN' (она же линия предельного дохода) совершенного конкурента пересекается с кривой предложения (предельных издержек) MC, во втором случае – в точке E, где кривая предельного дохода (уже не равного цене) монополиста dd' пересекается с той же кривой предельных издержек (предложения), а этой точке соответствует цена AQ, которая выше цены BP. Предельный доход монополиста ниже цены; например, единица товара, доводящая общий объем продаж до A, продается по цене AQ, но увеличивает валовой доход только на AE. Именно поэтому, чтобы выполнить условие максимума прибыли – равенство предельных издержек предельному доходу – монополист удерживает цену на уровне, более высоком, чем предельные издержки. Для этого он ограничивает объем производства до уровня A, который позволяет ему продавать товары по цене AQ, хотя в действительности при данных издержках их производства обществу требуется объем C.

Монополияльная прибыль на рис.1. выражена заштрихованной площадью прямоугольника KQMN, она представляет собой разницу между ценой AQ и средними издержками производства AM, умноженную на число единиц реализуемого продукта. Нормальная же прибыль (оплата услуг предпринимателя) включена в издержки производства. Для совершенного конкурента существует только эта прибыль, поскольку его предельный доход равен цене, а равенство предельных издержек и предельного дохода у него достигается в точке P, и только цена BP совместима с максимальной прибылью; поэтому для него оптимальным является объем продаж, равный B.

При этом источником монопольной прибыли служит разница между монопольной ценой и ценой, уравнивающей спрос и предложение. «Стремление получить сверхприбыль заставляет монополию вкладывать капитал в те отрасли науки и направления научной деятельности, которые сулят большие прибыли» [16]. Касаясь этого Э.Х. Чемберлин подчеркивает, что ни о какой эксплуатации труда не может быть и речи, поскольку монополистическая прибыль распределяется между всеми факторами производства. Он считает большим открытием кривую предельного дохода (на рис. 1. кривая dd'), наклонная форма которой показывает, что фактор оплачивается ниже стоимости его предельного продукта. Стоимость предельного продукта при этом равна предельному доходу или предельной стоимости продукта.

В условиях конкуренции кривая спроса отклоняется от горизонтали, поэтому предельный доход продукта оказывается меньшим, чем стоимость предельного продукта, и все факторы (а не только труд) оплачиваются ниже стоимости их предельных продуктов. «Здесь все факторы по необходимости используются в указанном смысле, без этого невозможно уложить всю массу платежей в пределы сумм, предназначенной для производства этих платежей. Поиски работодателя – это бессмысленные поиски, порожденные тем, что конкурентный критерий распространяют на область, для которой вследствие существования монополии он не подходит». Отсюда вывод, что если монопольную прибыль использовать для повышения оплаты труда, то «наемные факторы выиграли бы за счет доли, образующей прибыль, фактор «предпринимательство» получил бы теперь не только меньше своего предельного продукта, но даже меньше своего предельного дохода продукта.

Чтобы избежать обвинения работодателя, предпринимателям пришлось бы пойти на банкротство».

Характер теории прибыли очевиден, и она получила соответствующую оценку до перехода к рынку. Для интересующих нас целей, однако, отметим следующие два обстоятельства. Это, во-первых, отмечаемые отклонения от состояния равновесия в условиях даже чистой конкуренции. Понятие чистой конкуренции, предполагающей «всего лишь отсутствие монополии, когда имеется много покупателей и много продавцов одинакового (полностью стандартизованного) продукта» и понятие совершенной конкуренции, связанной помимо этого, с другими явлениями: с мобильностью ресурсов, совершенной осведомленностью и т.д. Иное дело реальный, хотя и не монополизированный рынок; здесь «наивное умозаключение, гласящее, что фактическим результатам свойственно «стремиться» к равновесию, не имеет под собой оснований».

Э.Х. Чемберлин, обращая внимание на это, опровергает распространенное мнение о спекулятивной деятельности как факторе, содействующем установлению равновесия. Он отмечает, что «хотя спекуляция действительно могла бы стабилизировать цены, пишущий эти строки никак не находит а priori какого-либо объяснения тому, почему она должна это делать... Дело спекулянта – зарабатывать на колебаниях цен... Представляется более вероятным, что спекуляция будет вызывать более частые и более резкие колебания... Каждое колебание неизбежно усиливается тем, что спекулянты стремятся извлечь из него выгоду... Спекуляция приводит к установлению цен, более высоких, чем те, которые существовали бы при ее отсутствии» [15, С. 67-68].

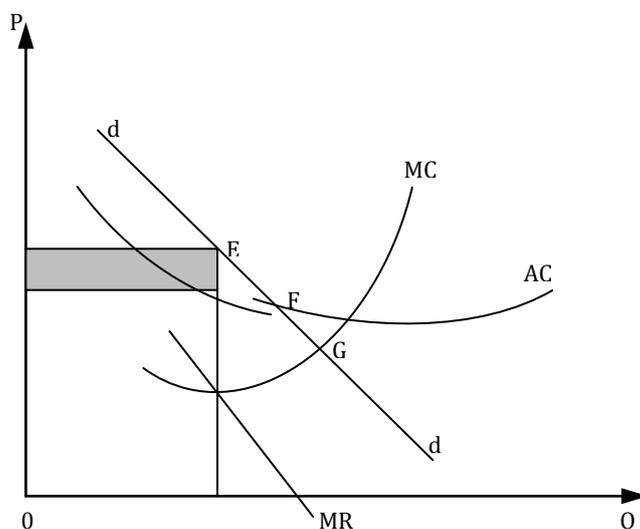


Рис. 2. Условия максимума прибыли с использованием монопольной цены [15 с учетом изменений, внесенных автором]

Это обстоятельство, связанное с определением того социального зла, которое представляет монополия, даже если принять исходные посылки самого Э.Х.Чемберлина. На рис. 2. монополия в точке максимальной прибыли E превышает средние издержки AC . И поэтому монополия получает сверхприбыль, представленную площадь заштрихованного прямоугольника. Ущерб, который несет общество, состоит не только в том, что оно вынуждено покупать данный продукт по высокой цене, но и в том, что монополия в целях поддержания указанной цены ограничивает производство данного продукта. «Разница между ценой, в которую вещи обходятся обществу, и предельными издержками их производства означает, что общественные ресурсы распределяются не наилучшим образом» [17].

Итак, если будет установлен контроль над ценой в целях лишения монополии сверхприбыли, то оптимальное использование ресурсов все равно достигается. Регулируемой ценой, изымающей монополия прибыль, будет цена в точке F , которая хотя и ниже цены E , но по-прежнему выше оптимальной цены в точке пересечения кривых предельных издержек MC и спроса dd – цены G . Однако при установлении цены в точке G производство становится убыточным, так как эта цена ниже уровня средних издержек.

Все рассмотренные выше теории, независимо от различий в объяснении источников происхождения прибыли, – от классиков и до новейшего периода – включают концепцию максимизации прибыли, рассматривая последнюю как движущий стимул и конечную цель фирмы.

В целом попытки формулирования альтернативного критерия прибыли, поведения фирмы нельзя признать удавшимися. Во-первых, сторонникам концепции «альтернативного критерия» не удастся сформулировать сколь-нибудь определенного понятия «удовлетворительного» уровня прибыли. Во-вторых, рассуждения о выборе критерия целиком основываются на традиционном маргинальном представлении об известных функциях издержек и дохода. Между тем исходная посылка о неопределенности, в условиях которой фирмы принимают решения и которая служит источником прибыли, лишает искомые критерии содержательного смысла. В-третьих, в динамическом аспекте, при оценке долговременной политики фирмы нельзя не видеть тесной связи всех предполагаемых критериев все с той же прибылью.

В конечном счете, возможности решения всех возникающих перед фирмой проблем, так или иначе, обусловлены размерами получаемой

ею прибыли – она определяет объем инвестиций, кредитоспособность, а тем самым перспективы увеличения и объема производства и суммы контролируемых активов. Вместе с тем такое увеличение не является самоцелью, оно служит средством получения большей прибыли в будущем – в силу самого характера рыночного способа производства. Поступление частью прибыли в данном периоде не может иметь иного объяснения, как стремление к получению еще большей прибыли в последующем, а продиктованное этим стимулом то или иное распределение общей массы прибыли между отдельными периодами не только не отрицает, но лишь подтверждает действие указанного закона.

Итак, современная западная теория прибыли характеризуется электичностью, сочетанием весьма различных представлений об экономическом содержании этой категории. Единство отмечается только в отношении трактовки социальной природы прибыли – в отрицании ее эксплуатационного характера и признании ее правомерной, «естественной» формой дохода.

В заключении отметим, что в последнее время многими авторами высказывается неудовлетворенность состоянием разработки теории прибыли. Отмечается, что она основывается на устаревших представлениях, не учитывающих факторов организационной структуры фирмы и доступной ей информации.

Эта критика, однако, не носит систематического характера и является лишь негативной реакцией на современную теорию прибыли; никакой радикальной альтернативы этой теории современная литература не содержит.

Заключение. В заключении следует отметить поднимаемую в мировой литературе последних лет чрезвычайно важную проблему взаимосвязи экономического роста, социального развития и модернизации жизнедеятельности общества. Осознание необходимости взаимоувязанного, целостного решения этих вопросов показывает все большие и вполне резонные сомнения в правомерности использования существующих ценностных показателей – валового внутреннего продукта и других – в качестве показателей эффективности экономического, а тем более – социального развития.

Неконтролируемая в условиях рыночного хозяйства модернизация жизнедеятельности общества приводит к нарушению равновесия между природой и обществом, порождая целую группу весьма острых глобальных проблем – экологическую, энергетическую и др.

Ориентированные на прибыль рост производства и внедрение инновационных продуктов сопровождается такими негативными результатами, как загрязнение окружающей сре-

ды, подрыв потенциальных природных ресурсов, массовая безработица.

Поэтому традиционная стратегия неограниченного экономического роста подвергается пересмотру, все более признается невозможность надежной оценки конечной эффективности производства на основе принятых в статистической практике денежных показателей. Эти новые тенденции получили четкое выражение, например, в резком усилении внимания к прогнозам социально-экономических последствий научно-технического прогресса с особым акцентом на выявление именно отрицательных ее последствий.

Теоретическая разработка проблем, связанных с последствиями неконтролируемого технического развития и экономического роста имеет непосредственное отношение к вопросу о предполагавшихся ранее оптимизирующих функциях регулятора прибыли. Она не нашла

еще отражения в теориях прибыли, но совершенно очевидно, что рано или поздно это должно произойти.

Формирование, распределение и использование прибыли носит неординарный характер, ввиду чего необходимо:

- не допущение слепой погони за прибылью, ведущей к одностороннему развитию какой-либо отрасли, дисбалансу между производством и потреблением, расслоению общества, формированию кризисных ситуаций и т. п.

- обеспечение взаимодополняемости интересов бизнес-субъектов и общества, частных и общественных интересов;

- повышение качества отечественной законодательно-нормативной базы, регламентирующей учет и порядок представления информации о формировании, распределении и использовании прибыли.

Источник и использованная литература:

1. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика. – М.: Издательство: Вильямс, 2018. – 1328 с.
2. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Издательство: Эксмо, 2020. – 1056 с.
3. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с 13-го англ. изд. — М.: ИНФРА-М, 1999. – XXXIV, С.478, 645
4. Психологические исследования глобальных процессов: предпосылки, тенденции, перспективы: Коллективная монография / Отв. ред. А. Л. Журавлев, Д. А. Китова. – М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2017. – С. 318
5. Meyers, G., & Van Hoyweghen, I. Enacting Actuarial Fairness in Insurance: From Fair Discrimination to Behaviour-based Fairness. *Science as Culture*, 27(4), 2018. – pp. 413–438.
6. Bitar, M., Pukthuanthong, K., & Walker, T. The effect of capital ratios on the risk, efficiency and profitability of banks: Evidence from OECD countries. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 53, 2018. – pp. 227–262.
7. Roggi, O., & Ottonelli, O. An Evolutionary Perspective On The Concept Of Risk, Uncertainty And Risk Management. In *Managing and Measuring Risk: Emerging Global Standards and Regulations After the Financial Crisis*. - 1st ed., 2013. – pp. 3–37.
8. Offiong, A., Udoka, C., & Bassey, J. G. Financial risk and performance of small and medium enterprises in Nigeria. *Investment Management and Financial Innovations*, 16(4), 2019. – pp.110–122
9. Pieper, J. R., Greenwald, J. M., & Schlachter, S. D. Motivating employee referrals: The interactive effects of the referral bonus, perceived risk in referring, and affective commitment. *Human Resource Management*, 57(5), 2018. – pp. 1159–1174
10. Chakraborty, S., & Swinney, R. Signaling to the Crowd: Private Quality Information and Rewards-Based Crowdfunding. *Manufacturing & Service Operations Management*, 23(1), 2021. – pp.155–169.
11. Salehi, M., Lari DashtBayaz, M., & Khorashadizadeh, S. Corporate social responsibility and future financial performance. *EuroMed Journal of Business*, 13(3), 2018. – pp. 351–371.
12. Desmond, M., & Wilmers, N. Do the Poor Pay More for Housing? Exploitation, Profit, and Risk in Rental Markets. *American Journal of Sociology*, 124(4), 2019. – pp. 1090–1124.
13. Экономическая мысль XX века: учеб. пособие / Ю.Ф. Симионов и [др.]. – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – С. 136-137.
14. Galbraith, J. *The New Industrial State* [edition missing]. Princeton University Press. Retrieved from <https://www.perlego.com/book/738697/the-new-industrial-state-pdf> (Original work published 2015). - P. 49.
15. Чемберлин, Э. Х. Теория монополистической конкуренции / Э. Х. Чемберлин. – Москва: Директ-Медиа, 2007. – 374 с.
16. Авдеева Е.А. и др. Рыночные трансформации: новые бизнес-модели, инновационные технологии, практика решений. – 2021. – С. 108
17. Самуэльсон Пол Э., Нордхаус Вильям Д. Экономика. – М.: Издательство: Вильямс, 2018. – С. 530.
18. Курбанов З.Н., Исаев Ф.И. Налоговый анализ как новое направление экономического анализа //актуальные вопросы совершенствования бухгалтерского учета, статистики и налогообложения организации. – 2017. – С. 246-254.