

УДК 338

А.В. Седова

Оренбургский государственный педагогический университет, г. Оренбург,
email: sedova.anna@list.ru

ПОСЛЕДСТВИЯ ДИНАМИКИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА: МИКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Ключевые слова: издержки производства, предельные издержки, предельный доход, конкуренция, монополия.

Рассматриваются представления о производственных издержках, микро– и макроэкономических последствиях их изменения. Показано, что в неоклассической теории следствием превращения монопольного рынка в рынок совершенной конкуренции являются: 1) снижение товарной цены и 2) возрастание предельных производственных издержек. Важным следствием роста издержек производства (в микроэкономическом плане) является положительная тенденция роста объема использования ресурсов (факторов производства). В статье, из сравнения моделей монополии и совершенной конкуренции следует что, от степени интенсивности рыночной конкуренции зависит степень принуждения фирмы к снижению цены продаж, и, напротив, степень принуждения фирмы к экономии на ресурсах (к снижению уровня производственных издержек) не зависит от степени интенсивности рыночной конкуренции.

A.V. Sedova

Orenburg State Pedagogical University, Orenburg, email: sedova.anna@list.ru

IMPLICATIONS OF PRODUCTION COSTS: MICROECONOMIC ASPECT

Keywords: costs of production, limit costs, limit income, competition, monopoly.

Perceptions of production costs, micro– and macroeconomic consequences of their change are considered. It has been shown that in neoclassical theory, the consequence of the transformation of the monopoly market into a market of perfect competition is: 1) a decrease in the commodity price and 2) an increase in marginal production costs. An important consequence of the increase in production costs (in microeconomic terms) is the positive trend in the use of resources (inputs). In the article, from the comparison of monopoly models and perfect competition, it follows that the degree of coercion of a firm to reduce the price of sales depends on the degree of intensity of market competition, and, on the contrary, the degree of coercion of a firm to save on resources (to reduce the level of production costs) does not depend on the degree of intensity of market competition.

Задача исследования издержек производства или трансформационных издержек – является одной из важнейших задач, поскольку в противном случае невозможно установление законов формирования цен ресурсов и товаров, доходов и их распределения между участниками производства, оценки эффективности производства и, в конечном счете, товарно-денежного обмена, характерного для рыночной экономики.

Многие вопросы теории и практики экономики являются предметом дискуссий. И, напротив, достаточно редко экономисты приходят к согласию. К числу вопросов, относительно которых формируются общепринятые представления, можно отнести представления о целесообразности снижения производственных издержек. Едва ли можно найти

экономиста (теоретика или практика), который бы считал необходимым, положительным явлением, рост производственных издержек. Наоборот, снижение производственных издержек считается одним из способов повышения конкурентоспособности фирмы.

Казалось бы, относительно издержек производства достигнута полная ясность. И, в частности, даны выверенные классификации издержек; строго определены соответствующие им количественные показатели и методы их измерения. Вместе с тем, достаточно открыть соответствующие разделы современных учебников по экономической теории (микро– и макроэкономике) чтобы убедиться в том, что имеет место неоправданное смешение разных концепций производственных издержек,

использование многозначного понятия «альтернативные издержки», трактовка экономических издержек как альтернативных издержек, что приводит к путанице и в части выводов как микро-, так и макроэкономического характера.

Таким образом, актуальность исследования определена противоречивым характером представлений о производственных издержках, микро- и макроэкономических последствиях их изменения.

В исследовании использован дедуктивный метод, сравнительный анализ.

Цель исследования – установить микроэкономические следствия динамики издержек производства.

Для решения этой задачи необходимо принять во внимание два обстоятельства.

В натуральном хозяйстве, например, бартерном, издержки производства являются по своей форме однозначно натуральными (физическими). Соответственно их величина должна измеряться в физических единицах. Но в монетарном (товарно-денежном) хозяйстве фигурируют два типа объектов – товар и деньги, а потому физически разнородные товары могут быть измерены не только в физических единицах, но и необходимо в денежных единицах, например, в рублях.

В неоклассической теории производственные издержки – это денежные платежи фирмы поставщикам экономических ресурсов, соответствующие определенным физическим объемам данных ресурсов. Иначе, издержки производства – это потребляемые в производстве ресурсы, количество которых представлено (измерено) в денежной форме.

Неоклассическое представление об экономических издержках и прибыли отличается от бухгалтерского представления, которое соответствует классическому и марксистскому представлениям. Бухгалтерские издержки фирмы есть денежные платежи поставщикам ресурсов, не являющимся владельцами (собственниками) фирмы – капиталистами [4;5;10;23]. Эти издержки определяются с точки зрения капиталиста и соответствуют доле выручки (валового дохода) фирмы, которую капиталист вынужден расходовать на покупку ресурсов в качестве условия присвоения денежного дохода. В этом случае считается, что до-

ходом капиталиста является не процент (на капитал), а прибыль: бухгалтерская прибыль = валовой доход – издержки производства (заработная плата, земельная рента, предпринимательский доход).

Следовательно, различие между экономическим и бухгалтерским представлениями следствие того, что в первом случае фирма считается особым (отличным от домохозяйств) субъектом, а во втором случае – объектом собственности капиталиста.

Данное представление издержек есть отражение того обстоятельства, что денежная форма выражения издержек производства является общественной по своей природе, а именно определяемой товарно-денежным рынком, устанавливающим цены товаров, в том числе, ресурсов. Другими словами, в условиях товарно-денежного хозяйства производственные издержки являются не натуральным, а денежным параметром.

Теперь второе обстоятельство. Из положения о том, что издержки производства и (зеркально) факторные доходы являются и объектом, и следствием рыночной конкуренции вытекают а) зависимость производственных издержек от рыночных цен и б) неоднозначность последствий определяемой рынками динамики производственных издержек.

Из первого обстоятельства вытекает важное следствие. Между физическим объектом и денежной величиной производственных издержек однозначной зависимости, как минимум, в краткосрочном периоде, нет.

Действительно, физический объем потребляемых фирмой ресурсов может быть в некоем данном периоде постоянной величиной. Например, вследствие неизменности применяемой технологии выпуска продукции. Однако в данный период издержки производства как денежная величина может а) также быть постоянной, б) снижаться и в) возрастать. Эти изменения издержек производства как денежной величины являются следствием соответствующих изменений денежных цен применяемых фирмой ресурсов. (В случае (а) имеет место математически нулевое изменение цены).

В свою очередь, сказанное означает, что издержки производства (именно как

денежная величина) могут изменяться независимо от фирмы.

Согласно общепринятым представлениям, фирма стремится к снижению и даже минимизации издержек производства. Однако неоклассическая теория рыночных структур не позволяет нам согласиться с этим представлением.

Как следует из этой теории, фирму вынуждает ограничивать объем потребления экономических ресурсов, т.е. величину издержек производства, конкуренция. Но, как ни странно, и здесь не все так просто.

Обратимся к сравнительному примеру, отметив, что в неоклассической теории фирма, независимо от типа рынка, участницей которого она является, определяет оптимальный объем производства согласно равенству предельного дохода (MR) и предельных издержек (MC): $MR=MC$. Принято считать, что рынок совершенной конкуренции и рынок монополии являются совершенно противоположными типами рыночной структуры и в соответствии с этим они отличаются диаметрально противоположными степенями эффективности [3;5;6]. В частности, рынок совершенной конкуренции считается наиболее выгодным типом рыночной структуры с точки зрения интересов покупателей.

Так, в условиях рынка совершенной конкуренции рыночная цена товара, как правило, ниже, а объем производства, напротив, выше, чем в условиях рынка монополии. В случае совершенной конкуренции равновесная цена товара (P_c) типичной, совершенно конкурентной фирмы определяется пересечением кривой спроса (D) и кривой предложения (совпадающей с кривой MC) типичной фирмы.

В ситуации совершенной конкуренции спрос на товар типичной фирмы является абсолютно эластичным, а потому кривая спроса на данный товар (если ее мысленно провести) является горизонтальной линией. Но в данном случае каждая добавочная (предельная, маржинальная) единица товара будет покупаться покупателями по неизменной цене P_c . Из этого следует, что с кривой спроса будет совпадать (мысленно представим это) кривая предельного дохода MR. И, таким образом, в точке пересечения

кривой предельного дохода MR и кривой предельных издержек MC реализуется правило оптимизации фирмой объема выпуска продукции $MR=MC$ [4].

В ситуации рынка монополии оптимальный объем выпуска продукции (Q_m) определяется точкой пересечения (уравновешивания) кривых предельных издержек (MC) и предельного дохода (MR), а цена монопольного товара (P_m) как величина, соответствующая соотношению оптимального объема производства (Q_m) и кривой спроса (D).

Дело в том, что в ситуации монополии спрос на товар фирмы является неэластичным, а потому каждая добавочная (предельная) единица товара будет приобретаться покупателями исключительно по относительно низкой (убывающей) цене. Значит, продажа фирмой-монополистом каждой последующей, добавочной, единицы товара доставляет ей убывающий предельный доход. И, таким образом, в силу убывания цены (неэластичности спроса) товара кривая предельного дохода MR фирмы-монополиста будет иметь отрицательный наклон. Цена продажи товара монополистом определяется проекцией от (Q_m), происходящей через пересечение MR и MC, до кривой спроса D и последующей проекцией на денежную шкалу с координатным значением монопольной цены (P_m). И если, опять-таки, провести проекцию из точки пересечения на денежную шкалу, то получим координату, соответствующую $MR=MC$. И, как будет очевидно по данной шкале, монопольная цена (P_m) будет выше равновеликих предельного дохода (MR) и, главное, предельных издержек (MC). Соответственно напрашивается заключение: при условии превращения рынка совершенной конкуренции в рынок монополии произойдут снижение объема отраслевого производства и возрастание рыночной цены. Вследствие того, что ситуации совершенной конкуренции, окажется частично избыточным, а потому эффективность аллокации (распределения ресурсов) и использования ресурсов в ситуации монополии оказывается относительно низкой.

Однако есть любопытные нюансы, имеющие отношение к проблеме издержек производства.

Если сравнить два вида рыночной конкуренции – рынок совершенной конкуренции и рынок монополии, то мы обнаружим, что в условиях совершенной конкуренции фирмы производят больше продуктов (Q_c), потребляют (следовательно) большее количество ресурсов (труда, земли, капитала, предпринимательской способности) и, как это ни парадоксально, по более высокой цене, чем фирма в ситуации монополии. Соответственно предельные издержки денежные издержки в ситуации монополии, опять-таки, как это ни парадоксально, ниже, чем в условиях совершенной конкуренции.

Будучи монополистом, фирма может позволить себе покупать относительно меньшее количество ресурсов по относительно низкой цене, и может избыточно компенсировать производственные издержки более высокой, монопольной (P_m), ценой продаж соответствующего товара в меньшем количестве (Q_m), чем в ситуации совершенной конкуренции (Q_c).

Чем обусловлено данное отличие? Оно является следствием того, что в условиях совершенной конкуренции конкуренция является более интенсивной, чем в ситуации монополии.

Если в ситуации рынка совершенной конкуренции есть конкуренция между многочисленными фирмами-продавцами данного товара, то следовательно, эти фирмы в качестве покупателей ресурсов (на рынках ресурсов) формируют больший объем спроса на ресурсы по сравнению с фирмой-монополистом. Вследствие этого цена ресурсов для фирм-участниц рынка совершенной конкуренции оказывается большей, чем цена ресурсов, покупаемых фирмой монополистом.

Если фирма-монополист покупает меньший объем ресурсов, чем все фирмы рынков совершенной конкуренции, то при одинаковой технологии производства (и соответственно производственной функции) объем производства продуктов монопольной фирмы будет также меньше совокупного объема выпуска продукции, обеспечиваемого всем множеством фирм совершенной конкуренции.

И вот если учесть все указанные выше аспекты, то мы увидим следую-

щую картину. В ситуации рынка совершенной конкуренции конкурирующие фирмы вынуждают каждую данную фирму продавать товар по одинаковой и максимально низкой цене. А вот в ситуации монополии конкуренции между продавцами вовсе нет, так как монополист является, по определению, единственным продавцом. А потому принуждения фирмы-монополиста к продаже товара по максимальной низкой цене со стороны (отсутствующих в данной отрасли) других фирм нет.

Значит, как следует из этого сравнения, от степени интенсивности рыночной конкуренции зависит степень (внешнего) принуждения фирмы к снижению цены продаж, но не отнюдь не к автоматической экономии на ресурсах и, следовательно, снижению уровня производственных издержек.

Итак, если предположить, что некий монопольный рынок, например, товар X превращается в рынок совершенной конкуренции, то следствиями этого превращения станут 1) снижение товарной цены и 2) возрастание предельных производственных издержек.

Это снижение цены (в нашем случае монопольная (P_m) цена снизится до уровня цены (P_c) в ситуации совершенной конкуренции) является однозначно выгодным для покупателя товара X, поскольку их расходы на единицу товара снизятся и при более низких ценах степень удовлетворения соответствующей (товару X) потребности возрастет.

Возрастание предельных издержек производства окажется выгодным и для поставщиков ресурсов (факторов производства), то есть домашних хозяйств, услуги которых (труда, земли, капитала, предпринимательской способности) покупают фирмы для осуществления производства.

Отметим две стороны. Во-первых, неизменные (для фирмы – участницы этих типов рынка) поставщики ресурсов выигрывают в факторных доходах, так как их ресурсы в условиях рынка совершенной конкуренции будут покупаться фирмами по более высокой цене, чем в ситуации монополии. Во-вторых, объем спроса фирм на ресурсы в условиях рынка совершенной конкуренции

(в сравнении с объемом спроса на ресурсы фирмы-монополиста) вырастет, а потому число поставщиков, получающих факторные доходы, также возрастет.

Не будем делать пока окончательного вывода, поскольку мы всего рассмотрели сравнительные издержки производства, лишь сопоставив два рынка. Но этого недостаточно, так как экономика состоит из множества рынков разных товаров. Поэтому надо продолжить анализ.

Теперь представим, что экономика состоит из множества взаимосвязанных отраслевых рынков различных потребительских и инвестиционных (производственных) товаров, как это предполагается, например, в микроэкономической модели общего равновесия неоклассика Вальраса [2;6].

В каком случае экономика будет эффективна в части издержек производства?

Для ответа на этот вопрос прибегнем к оценке эффективности экономики с позиции теории В. Парето.

Согласно теории В. Парето, оптимальный уровень общественного благосостояния достигается в состоянии общего равновесия рыночной экономики, при котором рынки всех товаров являются рынками совершенной конкуренции. Данное конкурентное общее равновесие характеризуется рядом важных условий [1;2;7]:

1) для каждого из потребителей отношение предельной полезности каждого товара к цене данного товара одинаково для всех товаров (принцип отсутствия у потребителей стимула изменять структуру своих расходов, так как они присваивают максимум полезности);

2) для всех фирм экономики предельная производительность факторов производства для всех факторов (принцип отсутствия у фирм стимула к замещению факторов, так как каждая фирма применяет факторы в оптимальных пропорциях);

3) ценности предельных продуктов всех факторов производства одинаковы для всех фирм; (принцип отсутствия у фирм причин для отказа от избранного варианта использования факторов, так как ценность совокупного продукта максимальна);

4) предельные издержки производства каждой фирмы равны ее предельным доходам (принцип отсутствия

у фирм стимула изменять объем выпуска, так как при данном равенстве они максимизируют прибыль);

5) общие издержки каждой фирмы равны ее общему доходу (ни в одной отрасли нет причин для изменения числа фирм, так как все собственники ресурсов получают вознаграждение, достаточное для отказа от альтернативных вариантов использования ресурсов);

6) для каждого фактора производства доход, получаемых на единицу фактора, равен ценности его предельного продукта (предложение факторов каждой фирме оптимально, потому что каждый фактор уже получает максимально высокое вознаграждение).

Следовательно, состояние рыночной экономики, при котором невозможно улучшение благосостояния какого-либо потребителя без ухудшения благосостояния другого является эффективным (либо оптимальным) по Парето (оптимум Парето) [2;5;7]. Таким образом, критерий эффективности Парето предполагает:

1) оптимальную эффективность распределения потребительских благ (всякое иное распределение благ между потребителями приведет к уменьшению благосостояния, по крайней мере, одного из них);

2) оптимальную эффективность производства (любое другое распределение ресурсов между фирмами и внутри них уменьшит производство, по крайней мере, одной фирмы или одного продукта).

Итак, согласно критерию эффективности Парето, максимальный уровень общественного благосостояния формируется при таком состоянии экономики, при котором невозможно улучшение благосостояния одних субъектов экономики общества без ухудшения благосостояния других. Соответственно, любое изменение экономических условий, создающее выгоды для части индивидов и не приносящее никому никаких убытков, увеличивает общественное благосостояние. Другими словами, что для нас особенно важно, эффективной по Парето в части производства и соответственно производственных издержек является именно экономика совершенной конкуренции.

Теперь допустим, что, сначала, экономика состоит из множества взаимосвязанных отраслевых рынков монопольного типа, которые, разумеется, формируют систему монопольных цен. А затем эта экономика пусть трансформируется в экономику, состоящую исключительно из рынков совершенной конкуренции и соответственно эффективную по критерию Парето.

Тогда, в монополизированной экономике издержки каждой фирмы больше общего дохода каждой фирмы. В совершенно конкурентной экономике общие издержки каждой фирмы равны общему доходу (все собственники ресурсов получают вознаграждение, достаточное для отказа от альтернативных вариантов использования ресурсов).

Тогда для монополизированной экономики для каждого фактора производства доход, получаемый на единицу фактора, меньше ценности его предельного продукта. Другими словами, предложение факторов производства неоптимально, потому что никто на фактор производства не получает адекватного вознаграждения. А в экономике совершенной конкуренции для каждого фактора доход, получаемый на единицу фактора, равен ценности его предельного продукта. Иначе предложение факторов каждой фирме оптимально, потому что каждый уже получает максимально высокое вознаграждение.

Таким образом, трансформация монополизированной экономики в экономику совершенной конкуренции будет сопровождаться улучшением благосостояния потребителей без ухудшения благосостояния кого-либо из них. Кроме того, эта трансформация будет сопровождаться

ростом эффективности производства, или же распределения ресурсов, обеспечивающего рост производства.

Следовательно, в микроэкономическом плане важным следствием роста издержек производства в масштабах экономики, соответствующего росту рыночной конкуренции (трансформации монопольной экономики в экономику совершенной конкуренции), является положительная тенденция роста объема использования ресурсов (факторов производства).

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Из сравнения моделей монополии и совершенной конкуренции следует что, от степени интенсивности рыночной конкуренции зависит степень (внешнего) принуждения фирмы к снижению цены продаж, но степень принуждения фирмы к экономии на ресурсах (к снижению уровня производственных издержек) от степени интенсивности рыночной конкуренции, как ни парадоксально, но однозначно не зависит.

В неоклассической теории следствием превращения монопольного рынка в рынок совершенной конкуренции являются: 1) снижение товарной цены и 2) возрастание предельных производственных издержек.

Соответственно в микроэкономическом плане важным следствием роста издержек производства в масштабах экономики, соответствующего росту рыночной конкуренции (трансформации монопольной экономики в экономику совершенной конкуренции), является положительная тенденция роста объема использования ресурсов (факторов производства).

Библиографический список

1. Барр Р. Политическая экономия: в 2 т. / Пер. с франц. М.: Международные отношения, 1995. 608 с.; 1350 с.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело Лтд, 1994. 720 с.
3. Долан Э.Дж., Линдсей Д. Микроэкономика / Пер. с англ. СПб.: Санкт-Петербург оркестр, 1994. 448 с.
4. Луговой О.Ю. Микроэкономика. Учеб. пособие. Оренбург: ОГПУ, 2002. 184 с
5. Мэнкью Н.Г. Принципы микроэкономики: пер. с англ. СПб.: Питер, 2012. 585с.
6. Пиндайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика: пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 608 с.
7. Фелдман А. М. Экономическая теория благосостояния // Экономическая теория / под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004. С. 870-886.