

экономико-математической литературе (В.В. Новожилов, В.Н. Богачев, Ю.В. Сухотин и др.) понятие стоимости производства обычно передавалось термином «затраты». Следы традиционного понятия стоимости производства сохранились лишь в термине «себестоимость», представляющем кальку с немецкого «Selbstkosten».

Сейчас, когда термин «ценность» в отношении экономической ценности практически восстановлен, следовало бы, как мы полагаем, *восстановить и употребление термина «стоимость производства» в его традиционном значении*. Передачу английского «cost» термином «издержки производства» в недавно изданных переводах американских курсов микроэкономики<sup>2</sup> мы считаем неудачной.

В то же время, сознавая, что изменение уже принятой терминологии — процесс сложный, требующий определенной координации усилий, мы сохранили в данном учебнике, в том числе и в этой главе, термин «затраты», ограничившись вынесением слов «стоимость производства» в название главы.

## 8.1. КОНЦЕПЦИЯ ЗАТРАТ

Понятие затрат обычно ассоциируется с определенными потерями, жертвами, которые приходится нести для получения некоторых полезных результатов. Эти потери могут быть весьма разнообразны. Они могут быть осязаемыми и неосязаемыми, объективными и субъективными, денежными и неденежными. Кроме того, полезные результаты и понесенные во имя их достижения затраты могут распределяться между субъектами экономических отношений по-разному. Полезный результат может оказаться в руках одних, тогда как потери, которые связаны с его получением, или хотя бы часть их, выпадут на долю других.

Поэтому нет единого, универсального и в то же время достаточно простого метода определения затрат. Существует несколько подходов к их определению, каждый из которых имеет свою область применения.

---

<sup>2</sup>Пиндайк Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М., 1992; Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. М., 1992; Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: Микроэкономическая модель. СПб., 1992.

**Частные и общественные затраты.** Затраты могут рассматриваться с точки зрения либо отдельного товаропроизводителя (предприятия), либо общества в целом. В одних случаях оба подхода дают одинаковый результат, в других — разный. Это объясняется тем, что не все результаты производства имеют товарную форму, некоторые из них «реализуются» непосредственно, минуя отношения купли-продажи, и оказывают *прямое* влияние на благосостояние общества или отдельных людей. Это влияние может быть как положительным, так и отрицательным. В первом случае говорят о внешней экономичности, или внешнем эффекте, во втором — о внешней неэкономичности, или внешних затратах.<sup>3</sup>

Так, *общественные затраты*, связанные с работой металлургического завода, будут превышать частные затраты этого предприятия на величину дополнительных, *внешних* для самого завода, затрат на компенсацию социально-экономических последствий загрязнения окружающей среды, независимо от того, будут ли они осуществляться за счет государства, местных органов власти или самих жителей близлежащих районов. В этом примере загрязнение окружающей среды представляет один из случаев внешней неэкономичности, при которой общественные затраты оказываются выше частных. Наоборот, в случае внешней экономичности общественные затраты ниже частных на величину внешнего эффекта.

Лишь при отсутствии внешних затрат и эффектов (или их случайном равенстве) общественные и частные затраты совпадают.<sup>4</sup>

**Затраты производства и альтернативные затраты.** И общественные, и частные затраты могут быть представлены двумя способами. Во-первых, как ценность израсходованных ресурсов *в фактических ценах* их приобретения. И во-вторых, как ценность других благ, которые *можно было бы получить* при наиболее выгодном из всех возможных альтернативных направлений использования тех же ресурсов. Первый подход часто называют «бухгалтерским», второй — «экономическим». Если в первом случае говорят о затратах производства, то во втором — о затра-

---

<sup>3</sup> В англоязычной литературе внешние затраты и эффекты объединены общим понятием «externalities», буквально «внешности».

<sup>4</sup> Внешние эффекты и затраты будут рассмотрены во II томе.

тах благоприятных возможностей (opportunity cost — *англ.*), или ценности наилучшей из отвергнутых альтернатив (value of the best forgone alternative — *англ.*), или, наконец, просто об *альтернативных* затратах.<sup>5</sup> Так, альтернативные затраты на пшеницу, выращенную на каком-то участке земли, можно представить как ценность кукурузы, которая *могла бы* быть получена, *если бы* участок был использован под эту культуру.

Затраты на производство могут совпадать с альтернативными затратами, но могут и не совпадать.

Чтобы приобрести единицу какого-либо ресурса на свободном и совершенном рынке, предприятие должно оплатить ее по единой рыночной цене, уравнивающей объемы спроса и предложения, т. е. по цене лучшей альтернативы. В противном случае эта единица ресурса найдет на рынке «более лучшее» применение. Таким образом, фактическая цена приобретения этой единицы ресурса будет отражать ценность наилучшей из отвергнутых альтернатив и, значит, затраты производства совпадут с альтернативными затратами.

Если же цены ресурсов отклоняются от равновесных — будь то следствием государственного вмешательства или несовершенства самого рынка, — то фактические цены их приобретения могут и не отражать ценности наилучшей из отвергнутых альтернатив и, следовательно, затраты производства могут оказаться выше или ниже альтернативных затрат.

**Явные и неявные затраты.** *Явные* затраты определяются суммой расходов предприятия на оплату *покупаемых* ресурсов (сырья, материалов, топлива, рабочей силы и т.п.). *Неявные* затраты определяются стоимостью ресурсов, *находящихся в собственности* данного предприятия. Для собственника капитала

---

<sup>5</sup> Концепция альтернативных затрат была предложена в 80-х гг. XIX в. австрийским экономистом Ф. Визером, учеником и последователем К. Менгера, и развита в 90-х гг. в США Д. Грином и Г. Давенпортом. Впрочем, суть понятия альтернативных затрат была ясна еще К. Родбертусу. «Нужно, — писал он, — лишь уяснить себе понятие „стоять“ ... Существенно здесь... то, что сделана затрата, которая поэтому уже не может быть обращена на другое» (Родбертус К. К познанию нашего государственно-хозяйственного строя. Л., 1935. С. 63–64). В России эту концепцию под названием «затраты обратной связи» разрабатывал В.В. Новожилов (Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М., 1972. Гл. 5).

неявными затратами является прибыль, которую он мог бы получить, вложив свой капитал не в данное, а в какое-то иное дело (предприятие). Для крестьянина — собственника земли такими неявными затратами будет арендная плата, которую он мог бы получить, сдав свою землю в аренду. Для предпринимателя (в том числе и человека, занимающегося индивидуальной трудовой деятельностью) в качестве неявных затрат можно рассматривать ту зарплату, которую он мог бы получить за такой же по длительности, интенсивности и характеру труд, работая по найму.

В собственности предприятия обычно имеются объекты длительного пользования — машины и оборудование, здания и сооружения. Понятно, что ранее сделанные расходы по их приобретению или сооружению не могут быть отнесены к затратам данного периода. Поэтому предприятие не несет явных затрат в связи с их использованием, помимо тех, которые необходимы для поддержания их в работоспособном состоянии. Однако оно несет неявные затраты, которые определяются как затраты упущенных возможностей по их использованию.

Как могут быть определены эти затраты? Ближайшей альтернативой использования таких объектов предприятием была бы их продажа по рыночным ценам и помещение вырученных от продажи денег в банк под рыночную ставку процента. Соответствующий доход является одним из компонентов альтернативных затрат по использованию подобных объектов в данном предприятии.

У владельца капитального имущества есть и другая альтернатива. Он мог бы сдать его в аренду. В этом случае он получил бы не только доход в сумме, соответствующей банковскому проценту, но и сумму, компенсирующую потери в рыночной стоимости этого имущества в результате износа или изменения конъюнктуры за период аренды.<sup>6</sup>

Таким образом, *альтернативные затраты*, связанные с использованием принадлежащего предприятию оборудования, представляют сумму процентного дохода на рыночную стоимость имущества в начале определенного периода и снижения его ры-

---

<sup>6</sup>В так называемом моральном износе нет ничего от морали. Он всецело обусловлен изменениями рыночной конъюнктуры (снижением рыночных цен или появлением более эффективных, т.е. относительно более дешевых, машин).

ночной стоимости в течение данного периода. Эту сумму обычно называют *затратами использования* (user cost — англ.).<sup>7</sup>

Различные концепции затрат предполагают и различные концепции прибыли. *Нормальная прибыль* появляется в том случае, когда общая выручка предприятия равна общим затратам, исчисленным как затраты отвергнутых возможностей для всех использованных ресурсов. Если общая выручка превышает рассчитанные таким образом затраты, предприятие получает чистую, или *экономическую, прибыль*. Наличие экономической прибыли означает, что на данном предприятии ресурсы используются более эффективно, чем где бы то ни было. *Бухгалтерская прибыль* превышает экономическую на величину неявных затрат, оцененных как затраты отвергнутых возможностей. Или, иначе, бухгалтерская прибыль представляет сумму прибыли предприятия до вычета затрат, связанных с использованием собственных ресурсов предприятия. В отечественной литературе 60-80-х гг. затраты отвергнутых возможностей, или затраты в экономическом смысле, называли часто полными приведенными затратами, а экономическую прибыль — сверхнормативной, или чистой, прибылью.

Именно экономическая, а не бухгалтерская прибыль служит критерием успеха предприятия, эффективности использования им имеющихся ресурсов. Ее наличие или отсутствие является *стимулом* привлечения дополнительных ресурсов или соответственно перетока их в другие сферы использования.

Табл. 8.1 иллюстрирует различия между двумя концепциями прибыли.

Как видим, при положительной бухгалтерской прибыли экономическая прибыль в нашем примере оказалась отрицательной. Это значит, что предпринимателю выгоднее выйти из дела и найти себе иное занятие, которое приносило бы ему минимум те же 50 тыс.руб., а изъятый из предприятия собственный капитал в 2000 тыс.руб. вложить в ценные бумаги, приносящие минимум 10% годового дохода.

---

<sup>7</sup>Л.В. Канторович использовал в этой связи термин «прокатная оценка». «Мы употребляем термин „прокатная оценка“, так как это есть оценка той платы, которая была бы оправдана, если бы такая машина бралась на некоторый срок напрокат» (Канторович Л.В. Экономический расчет наилучшего использования ресурсов. М., 1960. С. 102).

Таблица 8.1

## Расчет бухгалтерской и экономической прибыли (тыс. руб.)

	Бухгалтерский расчет	Экономический расчет
1. Выручка	1000	1000
2. Явные затраты	800	800
В том числе:		
а) сырье и материалы	350	350
б) топливо и энергия	100	100
в) зарплата	250	250
г) проценты по заемным средствам (1000) при рыночной ставке процента 10	100	100
3. Неявные затраты	—	250
В том числе:		
а) альтернативная ценность времени предпринимателя	—	50
б) альтернативная ценность собственного капитала (2000) при годовой ставке процента 10	—	200
4. Бухгалтерская прибыль (1-2)	200	—
5. Экономическая (чистая) прибыль (1-2-3)	—	-50

Нельзя полагать, что один из рассмотренных подходов к определению затрат и прибыли правильный, а все остальные — нет. У каждого из них своя область применения. Экономисты обычно предпочитают экономический подход, поскольку он важен для принятия решений. Но в ряде случаев дать своевременную и точную оценку затрат наилучшей из отвергнутых возможностей нельзя. Поэтому для целей налогообложения при распределении дохода, в том числе на прибыль и амортизацию, и самой прибыли предприятия используют бухгалтерский подход к определению затрат. Кроме того, во многих случаях затраты отвергнутых возможностей и затраты в бухгалтерском понима-

нии совпадают (например, затраты по приобретению ресурсов на сбалансированном рынке).

В дальнейшем мы будем (если не оговорено иное) полагать, что внешние эффекты и затраты отсутствуют, и рассматривать затраты отвергнутых возможностей как сумму явных и неявных затрат. Это, в частности, значит, что в сумму затрат мы будем включать и нормальную прибыль. Соответственно прибыль мы будем понимать в экономическом смысле, т.е. как избыток бухгалтерской прибыли по сравнению с нормальной.

От прибыли, определяемой разностью между выручкой от продажи продукции и затратами *ее* производства, следует отличать величину *чистого денежного потока* (net cash flow — англ.), определяемую разностью между денежными поступлениями и платежами предприятия за *определенный период времени* (месяц, год). Очевидно, что величина чистого денежного потока, как правило, не совпадает с величиной прибыли. Скажем, в феврале предприятие может получить оплату за продукцию, выпущенную в январе, и приобрести материалы, необходимые для выпуска продукции в марте.

Кроме того, величина чистого денежного потока во многом зависит от платежеспособности покупателей. Если она низка, то и чистый денежный поток самого рентабельного предприятия окажется невелик. В России такая ситуация сложилась в 1992 г. в связи с кризисом неплатежей, когда значительные суммы прибыли оказались замороженными в составе взаимных неплатежей предприятий, очутившихся в результате на грани банкротства.

Различие между прибылью и чистым денежным потоком связано также с затратами использования находящихся в собственности предприятия машин, оборудования, других объектов длительного пользования. В момент их приобретения платежи предприятия резко увеличиваются и, значит, чистый денежный поток сокращается. В этот период он, как правило, меньше прибыли. В последующие периоды обесценение таких объектов (в форме амортизационных отчислений) увеличивает *неявные* затраты производства, так что чистый денежный поток оказывается выше экономической прибыли.