

## МАРЖИНАЛИСТСКАЯ СХОЛАСТИКА

**ХМЕЛЬ С. Н.**

*кандидат экономических наук*

**ХМЕЛЬ В. И.**

**ТУР И. Ю.**

**Харьков**

**Н**аверное, нет другой науки, судьба которой складывалась бы столь же сложно и драматично, как судьба экономической теории. Выражаясь метафорически, экономическую теорию можно назвать великаном-юношей, процесс взросления которого приостановился более ста лет назад и тех пор никак не может возобновиться по-настоящему. Да, наука «экономическая теория» – это великан, который еще не стал взрослым. Как зрелый, ментально сформировавшийся человек отличается от молодого человека, который находится на этапе духовно-личностного становления, так и зрелая, сформировавшаяся наука отличается от науки формирующейся. О том, что процесс становления экономической теории как науки еще не завершен, свидетельствует хотя бы ее, так сказать, многоликость. Современная экономическая теория представлена многочисленными направлениями и школами, представители которых демонстрируют заметное своеобразие в определении предмета, по-разному трактуют парадигму этой науки. Например, кто-то считает, что экономическая теория должна познавать объективные экономические законы, кто-то видит ее задачу в изучении поведения хозяйствующих субъектов, не уточняя при этом, какие именно аспекты хозяйственной деятельности должны быть объектом внимания, а кто-то идет еще дальше, призывая расширить предмет экономической науки настолько, чтобы в него вошла жизнедеятельность человека во всей, так сказать, полноте ее проявлений. Один из украинских ученых-экономистов считает, что «...ныне в экономической науке развиваются десятки конкретных экономических дисциплин и каждая из них занимается исследованием каких-то конкретных экономических отношений и развивает свою конкретную экономическую теорию» [2, с. 125]. Наверное, не следует понимать сказанное буквально, ведь если вместо науки, именуемой «экономическая теория», появится множество «конкретных экономических теорий», это будет означать исчезновение данной науки как таковой; в то же время нужно признать, что автор указывает на серьезную реальную проблему. Вопрос о так называемой «модернизации» экономической теории, угрожающей ей потерей научной идентифицируемости, был затронут нами в одной из предыдущих публикаций [7].

Возникает вопрос: почему же наша наука оказалась в таком положении? Этот вопрос, мягко говоря, сложен, и, очевидно, ни один здравомыслящий человек

не осмелится заявить о том, что может дать на него исчерпывающий ответ. Тем не менее, каждый вправе высказать свое мнение.

Мы считаем, что экономическая теория успешно развивалась до того момента, когда она подошла к вопросу, имеющему особое социально-политическое, социально-психологическое, морально-этическое и, если хотите, социально-философское значение. Вопрос таков: *что является источником прибыли хозяйствующего субъекта, использующего наемный труд, – эксплуатация наемных работников или же применение средств производства, принадлежащих предпринимателю?* Если владелец средств производства обогащается за счет присвоения результатов труда других людей, это, очевидно, несправедливо. Если же фактором генерации богатства собственника служит его капитал, то никакой эксплуатации наемной рабочей силы нет, и принципы справедливости в обществе, основанном на частной собственности на средства производства, не нарушаются. От ответа на этот вопрос зависело очень многое, а именно – социально-этическая оценка капиталистического общественного строя, характеристика его как антагонистически противоречивого или социально сбалансированного, подлежащего разрушению или имеющего потенциал позитивного развития. И такой ответ должна была дать экономическая теория.

Ответов оказалось два, причем противоположных, вследствие чего в экономической теории обозначились два направления – марксистское и буржуазное (с разными, так сказать, оттенками).

К. Маркс и его последователи претендовали на то, что они открыли тайну стоимостеобразования на основе трудовой теории стоимости. По их мнению, стоимость (в том числе и прибавочная) создается только живым трудом. Таким образом, утверждали (и утверждают) марксисты, прибыль предпринимателя, использующего наемный труд, является результатом того, что часть этого труда не оплачивается – значит, имеет место эксплуатация. Какие выводы были сделаны ими, хорошо известно.

При всем уважении к виднейшему экономисту К. Марксу нужно сказать, что его трактовка трудовой теории стоимости является несколько упрощенной, односторонней, и ее нельзя считать завершением разработки упомянутой концепции (но эта проблема представляет собой предмет особого исследования и выходит за рамки данной статьи).

**О** том, какую опасность для капиталистического строя представлял марксизм, говорить не приходится. Были приложены огромные усилия, чтобы нейтрализовать (или хотя бы минимизировать) революционно-разрушительное воздействие этого учения, и как важнейшая составляющая борьбы с марксизмом рассматривалась дискредитация его экономических положений, подталкивающих трудящиеся массы к

выводам о необходимости классовой борьбы, направленной на замену социально-экономической системы, основанной на власти капитала и эксплуатации человека человеком, другой, более справедливой. В противовес трудовой теории стоимости была выдвинута теория факторов производства, суть которой, как известно, заключается в утверждении, что каждый фактор (капитал, земля, труд) создает свою часть стоимости продукта, которая затем присваивается владельцем данного ресурса. Капиталист-предприниматель получает прибыль, землевладелец – ренту, наемный работник – заработную плату и, как говорится, никто не в обиде, никто никого не эксплуатирует. Западные экономисты считают, что «...работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Так же дело обстоит и с собственниками других ресурсов, получающими доход, пропорциональный стоимости предоставляемых ими ресурсов» [3, с. 323]. Казалось бы, по трудовой теории стоимости был нанесен сокрушительный удар, но возник вопрос: а как обосновать теорию (вернее, гипотезу) наличия стоимостнообразующих возможностей у всех факторов производства? Если сказать точнее, задача заключалась в том, чтобы суметь определить «вклад» каждого отдельного фактора производства в стоимость произведенного продукта. Если величина такого «вклада» известна, ее можно сравнить с величиной дохода владельца данного фактора; при совпадении этих величин никто уже не будет вправе говорить о какой-то там «эксплуатации».

В данном случае наблюдалась ситуация, когда задачу нетрудно сформулировать, но крайне трудно решить. Производство, как известно, предполагает одновременное использование различных ресурсов: машин, оборудования, сырья, материалов, рабочей силы и др. Как определить «долю» каждого ресурса в конечном результате, т. е. в стоимости созданного и реализованного на рынке продукта (точнее сказать, в выручке, доходе от продажи этого продукта)? Некоторые видные экономисты уже в то время, когда данная проблема обозначилась как объект научного исследования, предупреждали о невозможности ее разрешения. Например, Дж. С. Милль писал: «Когда для достижения результата вообще в равной мере нужны два условия, то бессмысленно утверждать, что такая-то часть произведена одним из них, а такая-то – другим. Это все равно, что пытаться установить, какая половина ножниц вносит большую долю в процесс резания или какой из множителей, пять или шесть, играет большую роль в получении произведения числа тридцать» [5, с. 113].

Думается, сторонники теории факторов производства быстро поняли, что если вопрос о «вкладе» того или иного производственного фактора в стоимость продукта поставлен прямо и непосредственно, как это было сделано нами выше, то адекватного ответа на него не найти. Во всяком случае, нам ничего не известно хотя бы о попытках решения проблемы в такой плоскости (наверное, если они и имели место, то оказались нерезультативными). Был избран путь ухода от прямого решения проблемы к решению косвенному, хотя бы частичному, основанному на использовании

сложных логико-гипотетических конструкций. Теория факторов производства взяла на вооружение маржиналистский категориально-исследовательский инструментарий (или, наоборот, маржиналисты «доработали» теорию факторов производства). Появилась теория предельной производительности ресурсов, лежащая в основе современной западной «микроэкономикс».

В соответствии с теорией предельной производительности отдачу того или иного производственного ресурса следует определять по показателю «предельный продукт». В широко известном учебнике «Экономикс» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна эта категория трактуется следующим образом: «Предельный (приростный, маржинальный) продукт (*marginal product*) – дополнительный продукт, произведенный при использовании дополнительной единицы ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равен изменению общего объема продукции, деленному на изменение количества использованного ресурса» [3, с. 991].

Нужно обратить внимание на то, что речь идет об изменении количества одного-единственного ресурса из многих, применяемых в данном производственном процессе при неизменном количестве всех остальных ресурсов, причем авторы многократно повторяют это положение.

«Предельные издержки на ресурс (*marginal resource cost*) – прирост совокупных издержек на ресурс, когда фирма использует дополнительную единицу этого ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается постоянным); равны изменению совокупных издержек на ресурс, деленному на изменение количества используемого ресурса.

Предельный доход, получаемый от продукта (*marginal revenue product*) – изменение общего дохода фирмы, когда она использует дополнительную единицу какого-то ресурса (количество всех других используемых ресурсов остается неизменным); равен изменению общего объема дохода, деленному на изменение количества используемого ресурса» [3, с. 991].

Итак, предлагается рассматривать ситуацию, когда только один ресурс является переменным (его объем может изменяться), а все остальные ресурсы – фиксированные (их количество неизменно). Интересен такой факт: все авторы учебников маржиналистской микроэкономики, книги которых мы изучали (будь-то западные, украинские или российские специалисты), приводя примеры определения величины предельного продукта, в качестве переменного ресурса рассматривают труд и только труд [3, с. 186 – 189; 6, с. 304 – 306; 4, с. 206 – 209; 1, с. 119 – 126]. Закрадывается мысль, что такое совпадение не случайно. Очевидно, этот ресурс (труд) является наиболее «подходящим» на роль единственного переменного. Действительно, если согласиться с тем, что можно представить себе ситуацию, когда увеличение количества используемой рабочей силы позволило нарастить выпуск продукции без увеличения количества используемых средств производства, то почему не предположить возможности роста выпуска за

счет увеличения количества вещественных факторов производства при неизменном количестве труда? Такое, в принципе, возможно, например, при многостаночном обслуживании оборудования или при улучшении его производственных характеристик (что равнозначно увеличению количества оборудования), или при увеличении количества перерабатываемого сырья, – короче говоря, вариантов много. Однако подобных примеров маржиналисты не приводят – и, очевидно, это не случайно.

В учебнике «Экономикс» К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна рассматривается условно-гипотетический пример, с помощью которого авторы пытаются объяснить читателю суть понятия «предельный продукт» [3, с. 186–188]. Переменным ресурсом в данном случае является труд, количество которого постепенно увеличивается при заданной производственной мощности предприятия (т. е. эта мощность не изменяется). Авторы формулируют определение категории «предельный продукт», которое звучит несколько иначе по сравнению с приведенным выше: «Предельный продукт (MP) представляет собой дополнительный выпуск, или дополнительный продукт, на выпуск которого затрачивается единица переменных затрат ресурсов, в рассматриваемом здесь случае – труда» [3, с. 186]. Это определение является, если можно так выразиться, более осторожным, чем то, которое мы цитировали ранее, – здесь не акцентируется внимание на том, что изменяется количество только одного ресурса при неизменном количестве всех остальных. Грубо говоря, этот момент не выпячивается, его пытаются как бы завуалировать – ох, неспроста! Тем не менее, содержание примера таково, что становится ясно: авторы рассматривают в качестве переменного только один ресурс – труд.

Было бы нелишним четко определить, в каких единицах измеряется количество переменного ресурса, однако авторы этого не делают. Они рассматривают условную «единицу» труда, но при внимательном прочтении становится ясно, что эта единица – один работник: «Первые три рабочих демонстрируют растущую отдачу, их предельные продукты составляют 10, 15 и 20 ед. соответственно. Но затем, начиная с четвертого рабочего, предельный продукт последовательно убывает, у седьмого рабочего он сводится к нулю, а у восьмого приобретает отрицательное значение» [3, с. 188]. Единицей измерения количества ресурса «труд» может служить труд работника в течение определенного периода времени, например, человеко-час, человеко-день, человеко-год и т. д. Рассматривать в качестве подобной единицы просто работника, человека как такового, не уточняя, какова продолжительность времени труда, некорректно. Здесь авторы допустили некоторую терминологическую небрежность.

**Н**о главное в другом. При более-менее внимательном анализе рассматриваемого примера у читателя обязательно должны возникнуть некоторые вопросы. Например, как можно добиться увеличения выпуска продукции, не увеличивая количества использованного сырья, материалов, энергии, короче говоря, при прежних затратах предметов труда? Из чего

«дополнительные» работники изготовили этот самый предельный продукт – из воздуха? Не нужно быть крупным знатоком производства, чтобы понимать – рост объема производства продукции без увеличения количества использованных предметов труда практически невозможен (за исключением некоторых, крайне редких случаев). Правила научно-педагогической этики требуют, чтобы для иллюстрации тех или иных теоретических положений использовались не атипичные, а типичные примеры. Очевидно, К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн забыли об этом.

**Н**ежелание авторов уточнить, в каких именно единицах они выражают количества применяемых ресурсов, неслучайно. Выпуск продукции у них изменяется «при фиксированном объеме средств производства» [3, с. 188]. Если этот объем выражен просто количеством станков, еще можно как-то представить его как «фиксированный». Но, во-первых, станки бывают разные, а во-вторых, существует более определенная «единица» измерения количества такого ресурса, как машины и оборудование: машино-час. Могут ли быть дополнительные человеко-часы без дополнительных машино-часов? Наверное, в 99 случаях из 100 ответ будет отрицательным (если говорить о работниках, труд которых непосредственно связан с использованием машин, например, рабочих-станочников). Правда, некоторые работники выполняют вспомогательные операции, но и они не могут трудиться, не используя каких-то инструментов, приспособлений и т. п. Увеличение затрат труда работников этой категории также предполагает увеличение количества средств труда. Например, работник, который занимается уборкой цеха, использует веник или метлу, и чем больше он работает, тем больше веников придет в негодность и потребует замены. Мы приносим извинения за столь упрощенные примеры – но как вернуть на землю теоретиков-схоластов, витающих в облаках?

Некоторые авторы, рассматривая примеры, подобные тому, который взят нами из учебника К. Макконнелла, С. Брю и Ш. Флинна, пытаются сделать их более реалистичными. Например, в одном из украинских учебников уточняется, что в приведенном авторами примере, касающемся сельского хозяйства, фигурируют, помимо труда (переменного ресурса), также «1 трактор, 1 плуг, 1 комбайн, 50 га земли» [1, с. 119]. Продукция – сахарная свекла, количество которой при увеличении ресурса «труд» вначале растет, но только до определенного момента, а затем начинает уменьшаться, т. е. авторы придерживаются стандартной маржиналистской схемы – предельный продукт переменного ресурса некоторое время был возрастающим, а потом превратился в убывающий и постепенно стал величинной отрицательной. Кстати, количество переменного ресурса они измеряют «в рабочих часах».

Нужно отдать должное украинским адептам микроэкономического маржинализма – рассматривая такой пример, они попытались пойти чуть дальше своих американских коллег-единомышленников. Что же из этого вышло? На наш взгляд, ничего хорошего.

Любой человек, который хотя бы в общих чертах знает, как выращивают «бурячки», прежде всего задаст авторам вопрос о том, почему у них такой «урезанный» перечень средств труда – помимо самой земли, упомянутся только трактор, плуг и комбайн. Где борона, сеялка, катки, где автомобиль, которым выращенная свекла будет вывозиться с поля, и т.д.? Впрочем, неполное перечисление используемых машин и агрегатов – это, так сказать, мелочь, детали. Может быть, авторы просто сэкономили бумагу. Суть дела в другом. Нужно разъяснить рассматриваемый пример, детально разобрать ситуацию. Поскольку авторы этого не сделали, попробуем разобраться сами.

Процесс выращивания свеклы предполагает три основных этапа: посев, прополка и уборка (не считая подготовки почвы, что само собой разумеется). На каком из этих этапов можно увеличивать затраты труда без использования машин и агрегатов? Да, именно так стоит вопрос – где могут появиться дополнительные человеко-часы без дополнительных машино-часов? Оперировать такими «единицами» ресурсов, как трактор или работник, все-таки некорректно.

Посев невозможен без трактора, уборка – без комбайна. Значит, применение дополнительного труда без увеличения затрат других ресурсов может иметь место (теоретически) только на этапе прополки. Итак, чисто ручная прополка, без механизированной культивации – вот что предлагают авторы. Хорошо, пусть будет так (хотя чисто по-человечески нужно пожалеть несчастных работников, которые будут заниматься такой прополкой). Но ведь даже ручная прополка невозможна без использования определенных инструментов – сапки, мотыги или чего-то в этом роде. Значит, даже в этой ситуации (несколько оторванной от реальности) невозможно изменить количество труда при неизменном количестве всех других ресурсов, т.е. дополнительный продукт, полученный вследствие увеличения количества прополок, нельзя рассматривать как предельный продукт труда. Это – какая-то другая величина, ведь переменными были несколько ресурсов, а не один-единственный.

По сути дела, мы попытались выступить в роли адвокатов сторонников определения производительности ресурсов через показатель «предельный продукт». Была предпринята попытка конструирования ситуации, в которой определение величины предельного продукта переменного ресурса было бы возможным, – и стало ясно, что такая попытка успехом не увенчалась. Что же тогда говорить о реальных производственных ситуациях? Понятно, что в реальном производственном процессе рост объема ресурса «труд» не может не быть связан с увеличением количества многих других ресурсов. Такая связь обусловлена технологией любого производства (во всяком случае, мы не знаем примеров, ставящих под сомнение это утверждение).

Если же в качестве переменного ресурса рассматривать не сам труд, а какой-нибудь другой ресурс, например, средства труда, то задача определения предельного продукта ничуть не упростится. Даже в том случае, когда производственный процесс является высокоме-

ханизированным или автоматизированным, машины не могут работать без людей. Увеличение количества «единиц» средств труда так или иначе потребует и увеличения количества живого труда. Далее, вспомним, что средства труда нужны для того, чтобы осуществлять переработку, обработку и т. п. предметов труда. Если будет использоваться больше оборудования, значит, будет использовано и большее количество сырья, материалов, энергии. Следовательно, никак не получится, чтобы средства труда были единственным переменным ресурсом. Это означает, что производительность данного ресурса также не может быть определена по показателю «предельный продукт», поскольку невозможно рассчитать его величину.

Рассматривать в качестве единственно возможного переменного ресурса предметы труда тоже, очевидно, не стоит. Не превратится дополнительное сырье в дополнительный продукт без применения дополнительного труда и увеличения загрузки оборудования. И так, получается, что даже при наличии развитой фантазии невозможно «увидеть» такую производственную ситуацию, которая позволила бы определить величину предельного продукта того или иного ресурса.

Маржиналисты уделили серьезное внимание проблеме оптимального комбинирования производственных ресурсов. Суть правила использования ресурсов в том, что количество того или иного ресурса следует увеличивать, если предельный продукт этого ресурса в денежном выражении, или предельная выручка от продукта ( $MRP$ ), превышает предельные издержки использованного ресурса, или предельные издержки на ресурс ( $MRC$ ) [3, с. 310, 311]. Предельные издержки на ресурс – прирост затрат фирмы на ресурсы (т. е. общих издержек) при увеличении количества данного ресурса на единицу, если количество всех остальных ресурсов не изменяется, а предельная выручка от продукта определяется как произведение предельного продукта в натуральном выражении на цену единицы продукции. Количество ресурса будет оптимальным при условии равенства этих двух величин, т. е.  $MRP = MRC$ .

Выведение этого правила – пример создания формально-логической конструкции, которая выглядит научнообразно и представляла бы большой интерес, не будь она абстрактно-схоластической. В условиях реального производства нельзя определить ни  $MRP$ , ни  $MRC$ . Предельная выручка от продукта не может быть рассчитана, так как нельзя установить величину предельного продукта ресурса в натуральном выражении. Предельные издержки на ресурс определить нельзя, так как переменный ресурс не может быть единственным – всегда изменяется количество не одного, а одновременно нескольких ресурсов.

Особого внимания заслуживает вопрос о маржиналистской методике определения оптимального объема выпуска продукции фирмой (правила максимизации прибыли и минимизации убытков). К. Макконнелл, С. Брю и Ш. Флинн освещают эту проблему обстоятельно, со всей присущей им скрупулезностью. При этом они рас-

смагрувають принципи сопоставлення валового доходу с валовими издержками и предельного доходу с предельными издержками [3, с. 215 – 222]. Одно из правил определения оптимального объема выпуска продукции фирмой сформулировано авторами так: «...в краткосрочном периоде фирма максимизирует прибыли или минимизирует убытки, когда ее производство соответствует точке, где предельный доход равен предельным издержкам» [3, с. 217]. Иными словами, если предельный доход превышает предельные издержки ( $MR > MC$ ), нужно увеличивать количество производимой продукции до тех пор, пока эти величины не станут одинаковыми ( $MR = MC$ ).

Очевидно, необходимо привести определения понятий «предельные издержки» и «предельный доход».

«Предельные издержки – это дополнительные, или добавочные, издержки, возникшие в результате производства еще одной дополнительной единицы продукта» [3, с. 194].

«Предельный доход есть изменение совокупного дохода, т. е. добавочный доход в результате продажи еще одной единицы продукта» [3, с. 213].

Итак, *предельные издержки* и *предельный доход* – это изменения величин затрат фирмы и выручки от продажи, если количество произведенной и реализованной продукции увеличивается на одну единицу – именно на одну, а не на две, три и т. д. Сразу возникает вопрос: а всегда ли можно четко и однозначно определить, какова она, эта «единица» продукции? Например, в каких единицах следует измерять количество продукции сахарного завода – в тоннах, центнерах или, может быть, в килограммах? Чем крупнее «единица», тем большей может быть погрешность при определении оптимального количества продукции. Далее, следует обратить внимание на такое обстоятельство: если предприятие имеет широкономенклатурное производство, т. е. выпускает продукцию не одного, а нескольких (или многих) видов, то определить величины предельного дохода и, тем более, предельных издержек будет крайне затруднительно. Придется проводить большую работу, связанную с определением влияния на общие показатели издержек и дохода фирмы изменений соответствующих показателей по каждому виду продукции (причем по каждой дополнительной единице продукции). Всякий труд требует оплаты. Дополнительная работа, целью которой будет расчет величин предельного дохода и предельных издержек, приведет к росту затрат фирмы – со всеми вытекающими последствиями.

Таким образом, напрашивается вывод, что использование маржиналистской методики определения оптимального объема выпуска реально (а не теоретически) возможно далеко не всегда, а во многих случаях оно может оказаться просто нецелесообразным с экономической точки зрения. Не случайно правило  $MR = MC$  до сих пор не нашло, так сказать, практического применения. Экономисты-практики используют методику расчетов, в основе которой – сопоставление величины валового дохода с величиной валовых издержек и анализ их динамики, но это – уже не маржинализм.

Одной из составляющих маржиналистской концепции является так называемая кардиналистская теория

поведения потребителя, основанная на рассмотрении категории «предельная полезность». Определение этой категории звучит так: «Предельная (приростная, маргинальная) полезность (*marginal utility*) – дополнительная полезность, которую извлекает потребитель из одной дополнительной единицы товара или услуги; равна изменению совокупной полезности, деленному на изменение величины потребления» [3, с. 991]. Суть так называемого кардиналистского правила максимизации полезности в том, чтобы добиться равенства величин предельных полезностей в расчете на единицу стоимости (цены) по каждому виду потребляемых продуктов [3, с. 162 – 165]. При этом общая полезность будет наибольшей при определенном доходе.

Следовательно, получается, что потребитель должен иметь четкое представление о том, какую именно предельную полезность имеет каждая единица каждого товара, – иначе определить нужную комбинацию продуктов не удастся. Более того – продавец (производитель) должен каким-то образом узнать, как оценивает потребитель каждую единицу товаров, т. е. сколько ютилей (условная единица полезности) он получит от первой, второй, третьей и т. д. единиц потребляемого блага. Только в этом случае продавец будет знать, сколько единиц каждого товара предлагать покупателю.

Если принять во внимание то, что полезность – категория субъективная и, более того, ситуативная, т. е. каждый человек имеет свое собственное представление о полезности того или иного продукта, и это представление изменчиво, поскольку зависит от множества различных обстоятельств, придется согласиться, что выполнение даже первого условия из двух, сформулированных выше, – задача очень сложная. Что же касается второго условия (точная информированность продавца о системе предпочтений потребителя), то оно, очевидно, невыполнимо вообще. Следовательно, кардиналистская (читай – маржиналистская) трактовка принципа рационального потребительского выбора интересна лишь тем, что она правильно отражает общую идею, суть этого принципа, однако, с точки зрения практической применимости, эта теория малопригодна. Значит, и в этом случае имеются основания говорить о схоластичности маржиналистских разработок. Правда, были попытки решений проблемы получения информации о динамике предельной полезности, например, знаменитый английский экономист А. Маршалл в свое время «связал» кривую индивидуального спроса с законом убывающей предельной полезности, но это мало помогло – ведь кривую спроса можно построить, уже имея данные о поведении потребителя, его реакции на изменение цены, но никак не заранее, так сказать, априори.

Научно-теоретические разработки становятся научными теориями только после того, как выводы и обобщения, сделанные исследователями, находят свое подтверждение в реальной жизни, т. е. на практике. Пока такого подтверждения нет, разработка остается гипотезой – это хорошо известное правило. Инструментарий микроэкономического анализа, предложенный маржиналистами, базируется на изначальном, т. е. издревле известном человечеству принципе хозяйственной деятельности, суть которого – необходимость превышения

доходів над затратами, но применение этого инструментария в реальном производстве практически невозможно. Именно поэтому весьма интересная сама по себе логико-теоретическая конструкция – гипотеза об определении отдачи ресурсов и оптимального объема выпуска путем измерения и сопоставления предельных величин – должна рассматриваться как пример схоластической интеллектуальной разработки.

Проблема определения производительности ресурсов, оценки их стоимостеобразующего влияния остается одной из важнейших нерешенных проблем экономической теории. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Аналітична економія: макроекономіка і мікроекономіка. У 2-х кн. – За ред. С. М. Панчишина, П. І. Островерха. – Кн. 2: Мікроекономіка. – К. : Знання, 2006. – 437 с.

2. Григорян Г. М. Методологические основы исследования производственных (экономических) отношений / Г. М. Григорян // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 108 – 127.

3. Макконнелл К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / Пер. 18-го англ. изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флинн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.

4. Мікроекономіка / За ред. В. Д. Базилевича. – К. : Знання, 2008. – 679 с.

5. Милль Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии. – Т. 1 / Дж. С. Милль. – М. : Прогресс, 1980. – 496 с.

6. Мэнкью Н. Г. Принципы микроэкономики / Пер. с англ. / Н. Г. Мэнкью. – СПб. : Питер, 2005. – 560 с.

7. Хмель С. Н., Хмель В. И. К вопросу о «модернизации» экономической теории / С. Н. Хмель, В. И. Хмель // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 128 – 136.

УДК 338.471

## ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

ЛИСЕНКО А. О.

Харків

Сучасні умови функціонування українських промислових підприємств зумовлюють необхідність раціонального використання їх власного потенціалу у ефективному поєднанні зі збалансованою системою витрат, що відіграє значну роль у діяльності окремих суб'єктів господарювання, здійснюючи вплив на механізми ціноутворення, формування прибутку й конкурентної боротьби підприємства. Отримання максимального прибутку як головна мета господарської діяльності окремої виробничо-економічної системи передбачає зважене використання наявних та потенційних ресурсів підприємства за принципом мінімізації витрат, реалізованим в процесі управління його фінансово-господарською діяльністю. При цьому пошук прихованих резервів збільшення прибутку здійснюється у декількох напрямках, зокрема під час регулювання процесу утворення витрат на усіх стадіях виробничого циклу, а також при формуванні ефективної системи управління витратами, виходячи з їхньої структури й зміни у часі.

За ринкових умов господарювання й в період виникнення і розвитку фінансової та економічної кризи, що супроводжується погіршенням низки показників на макро- та мікроекономічному рівнях, питання становлення науково обґрунтованої ефективної системи управління витратами промислових підприємств є досить актуальними, що підтверджується значною кількістю наукових праць вітчизняних й зарубіжних авторів: Л. М. Бабица [1], Ю. М. Великого [2], Н. Д. Врублевського

[3], Г. В. Козаченка [4], Г. А. Макухіна [4], Ю. С. Погорелова [4], В. В. Прохорової [2], В. П. Савчука [5], М. І. Скрипника [6], А. Ю. Хлап'юнова [4], Г. І. Хотинської [7], О. О. Орлова [8] та інших.

У дослідженнях більшості фахівців розглянуто окремі аспекти управління, обліку, калькулювання, аналізу та планування витрат, проте питання розробки багатокomпонентної системи управління витратами, спрямованої на ухвалення управлінського рішення щодо керування витратами промислового підприємства, залишається актуальним до теперішнього часу

Метою дослідження є розкриття сутності та змісту концептуальних підходів до управління витратами промислового підприємства, а також аналіз їх основних характеристик з подальшою розробкою на цій основі відповідної матриці порівняння.

Для досягнення поставленої мети в роботі були використані: метод теоретичного узагальнення та якісного аналізу – для розкриття теоретичних засад управління витратами; матричного аналізу – для розробки матриці порівняння концептуальних підходів щодо управління означеною категорією.

Серед найбільш популярних наукових концепцій управління витратами слід окремо виділити такі: концепцію витратоутворюючих факторів; концепцію доданої вартості; концепцію стратегічного управління витратами SCM (концепцію стратегічного позиціонування); концепцію ланцюжка цінностей; концепцію альтернативності витрат; концепцію трансакційних витрат; концепцію *activity-based costing* (ABC); концепцію центрів відповідальності; концепцію «директ-костинг» (маржинальну концепцію); концепцію «стандарт-костинг».

Концепцією витратоутворюючих факторів передбачається, що витрати підприємств залежать від