

Армен Алчиан

СТОИМОСТЬ*

ARMEN ALCHIAN

COST

В экономической теории стоимость (cost) чего-либо есть неизбежно отвергаемая наилучшая возможность (highest-valued opportunity necessarily forsaken). Полезность концепции стоимости является логическим следствием выбора среди доступных вариантов. Только при отсутствии возможных вариантов или при достаточном для удовлетворения потребностей желаний всех людей количестве доступных ресурсов, так что все блага были свободными, понятия стоимости и выбора были бы не нужны. Если выбор чего-либо осуществляется не на случайной основе (т. е. если те, кто его делают, преследуют какую-то цель), возникает необходимость в критерии выбора. Каким бы ни был этот критерий, выбранный вариант будет означать утрату наиболее ценного из остальных вариантов выбора. Это означает, что стоимость будет покрыта только в том случае, если выбирающий субъект делает выбор так, чтобы максимизировать (получаемую в конечном итоге) ценность.

Непонимание сути понятия стоимости может привести к ошибочному смешению этого понятия с нежелательными свойствами данного действия. Например, когда некто строит плавательный бассейн, то тяжелая работа, затруднения, связанные с его выкапыванием и помехами от шума, непослушные соседские дети и незваные гости, использующие его, выступают в данном случае в качестве нежелательных свойств этого бассейна. Но все это не является стоимостью создания и

* Опубликовано в «International Encyclopedia of the Social Sciences» (1968. Vol. 3. P. 404–417).

владения бассейном. Рассматриваемое здесь различие между: а) нежелательными свойствами, присущими чему-либо, и б) наиболее ценным из отвергнутых вариантов, отказ от которого необходим для реализации какого-либо выбора, является фундаментальным, поскольку лишь второе представляет собой стоимость как термин, используемый в экономической науке.

Мы можем проиллюстрировать только что приведенный тезис. Строительство и обладание бассейном влечет смесь (амальгаму) нежелательных и желательных свойств. Но если в каком-то определенном смысле желательные свойства превышают нежелательные, то из этого не следует, что кто-то пожелает обладать бассейном. Он может вместо бассейна выбрать нечто иное, скажем, еще один автомобиль, который также обладает нежелательными и желательными свойствами. Принимающий решения субъект должен выбирать между объектами, представляющими смесь «хорошего и плохого». Он не может выбрать все объекты, чьи желательные свойства более чем компенсируют нежелательные из-за ограниченности доступных для него ресурсов. Сравнение между всеми *доступными* ему объектами (каждый из которых включает в себя смесь хорошего и плохого) позволяет присвоить любому из них ранг, характеризующий меру его ценности. Стоимость одной смеси характеристик является наилучшей из отвергнутых смесей. Отделение друг от друга хороших и плохих свойств каждого объекта, а также определение меры нежелательных, а затем меры желательных свойств не обязательно. Подобная процедура покажет лишь, что многие объекты (действия) являются нетто-желательными, и все равно останется необходимо в выработке критерия выбора между ними.

Мы можем пояснить это, более детально рассмотрев ситуацию с субъектом, решающим, иметь ему бассейн или нет. Допустим следующее: он определяет, что хорошие свойства бассейна составляют 100 единиц, а плохие эквивалентны 70 единицам. При этом наилучшей альтернативой обладанию бассейном) является осуществление действия А, хорошие свойства которого оцениваются в 50 единиц, а плохие — в 10. Чистая (нетто) ценность бассейна равна 30 единицам, тогда как этот же показатель для действия А составляет 40 единиц. Стоимость бассейна составит 40 единиц (а не 70), тогда как стоимость действия А составит 30 единиц (а не 10). Потеря,

связанная с выбором бассейна, составляет 40 единиц ценности, которая была бы доступной при выборе А.

Иногда полагают, что поскольку действия *оцениваются* посредством сравнения хороших свойств с плохими, стоимость есть не что иное, как плохие свойства, это подпитывается обычаями, принятыми в деловых кругах. Бизнесмены сопоставляют выручку (хорошие свойства) с расходами или стоимостями. Восприятие этих стоимостей в качестве плохих свойств затушевывает различие между *определением ценности* и *калькуляцией* стоимости. Ценность данного действия рассчитывается путем сопоставления его хороших и плохих свойств (если кто-то предпочитает размышлять в категориях хорошего и плохого, а не более и менее желательного), однако стоимость этого действия еще не выявлена. Для того чтобы определить стоимость, нужно определить ценность наилучшего из отвергнутых объектов выбора. И, как будет показано ниже, даже в расчетах предприятий то, что в действительности измеряется стоимостью, представляет собой не плохие свойства действия, а ценность наилучшей из отвергнутых возможностей.

Можно ошибочно подумать, что если бы строительство бассейна влекло за собой больше тягот или иных нежелательных последствий, стоимость безусловно была бы выше. Но стоимость бассейна не будет выше, если это не повлияет на наилучший вариант. Увеличение тягот при строительстве бассейна может повлиять на мои альтернативные возможности, но может и не повлиять. Если затрачивается дополнительный час работы, то мои альтернативные варианты изменятся, поскольку я теряю еще один час, который можно было бы израсходовать на иные желательные цели. Определение стоимости не отрицает, что на ее величину воздействуют тяготы, затруднения и потерянное время, связанные с осуществлением данного действия. Но можно показать, что эти аспекты могут быть элементами стоимости лишь в том случае, если они воздействуют на ценность наилучшей отвергнутой возможности.

Это утверждение, будет легче уяснить, если мы рассмотрим следующую ситуацию, в которой альтернативные возможности не изменяются. Предположим, что тяготы, связанные со строительством бассейна, становятся в течение данного периода интенсивнее, но не продолжительнее. В таком случае

увеличение интенсивности тягот (при допущении, что использование бассейна возможно лишь после окончания работ по его строительству) не воздействует на альтернативные возможности. Они остаются теми же. Увеличение тягот, связанных со строительством бассейна, приводит к *уменьшению его ценности, а не к увеличению его стоимости.*

Другой пример увеличения нежелательного свойства, не повышающего стоимости, представляет случай, когда в равной мере растут все свойства, присущие *всем* возможностям. В данном примере это свойство неизбежно независимо от его последствий. Одинаковое уменьшение ценности всех возможностей отражает снижение уровня (доступной всем) полезности. Такой эффект можно даже назвать *уменьшением* стоимости, поскольку наиболее ценные возможности теперь оцениваются более низко. Стоимость будет меньше потому, что ценности стали ниже; иными словами, уменьшилось то, что отражает стоимость.

Прояснение логической роли понятия стоимости в целях убедительной демонстрации различия между двумя концепциями — ценностью отвергнутых возможностей и так называемыми нежелательными свойствами — было начато австрийской школой экономики в XIX в. В дальнейшем разработкой данной проблемы занимался Фрэнк Найт [5].

Денежные затраты в обществе

Сказанное недвусмысленно ясно в отношении выбора или отбора объектов в односубъектном мире. Но в обществе выбор среди альтернативных возможностей означает различные варианты не только для одного человека, но также для разных людей. Поэтому необходим показатель межличностной ценности. Общество, в котором выбор делается в соответствии с предпочтениями одного-единственного диктатора, похож на мир одного человека. В плюралистическом (индивидуалистическом) обществе показатель межличностной ценности можно использовать для определения межличностных норм обмена. Добровольные рыночные обмены между индивидами выявляют наивысшие ценности доступных объектов выбора и отсюда их стоимости, выраженные в ценностях отвергнутых вариантов. Эти рыночные цены, на основании которых люди могут кор-

ректировать свой выбор, обеспечивают общую меру ценности приращения одного объекта в отношении к другому.

Например, рыночная норма обмена одной бутылки кока-колы за две плитки шоколада показывает относительную ценность каждого из этих товаров. Возможность иметь еще одну бутылку кока-колы сопоставляется с возможностью иметь еще две плитки шоколада. На открытом рынке, где все люди имеют доступ ко всем товарам, норма обмена, или цена, кока-колы должна по меньшей мере равняться ценности наилучшей в отношении к еще одной бутылке кока-колы альтернативы. Если же цена не равна ценности такой альтернативы, тогда те, чья оценка бутылки этого напитка превышает ее рыночную цену, захотят и смогут войти на рынок и предложить на нем большее количество кока-колы. Это событие приведет к росту нормы обмена до (как минимум) ценности наилучшей альтернативы. Если не выражать ценности альтернатив одной бутылки кока-колы в виде количеств шоколада, пива или иных конкретных товаров, столь же желаемых, как и бутылка кока-колы, то по соображениям удобства необходимо прийти к соглашению относительно общей меры ценности. Поскольку почти все официальные меновые сделки осуществляются посредством денег, все нормы обмена обычно измеряются в денежных единицах, например в долларах или центах за бутылку кока-колы. Использование денежных цен не означает, что деньги — это все, что счетно, или что люди любят деньги. Их применение означает просто тот факт, что деньги — средство обмена и поэтому в них удобно выражать межличностных меновые ценности объектов выбора или возможных вариантов.

Итак, поскольку блага — это замещающие друг друга источники полезности и поскольку замещение облегчается обменом с использованием денег, ценность отвергнутой возможности можно измерять в денежных единицах. Когда блага можно получить не только посредством межличностной торговли, но также посредством производства, за счет стоимости других вещей, которые могли бы быть произведены, стоимости, учитываемые при производственном выборе, будут связаны с рыночными ценами межличностных обменов, если производители имеют доступ на рынки, на которых они предлагают свои продукты.

Рыночные цены и стоимость

Предыдущий анализ показал, что меновом хозяйстве стоимость базируется на выявленных рынком ценностях. Если некоторые производственные ресурсы используются таким образом, что приносят меньший доход, чем их наилучшие доступные альтернативны способы их использования, или возможности, то такое использование ресурсов не покрывает стоимости. Стимул к увеличению богатства данного субъекта побуждает его перемещать ресурсы в сферу использования, приносящую более высокую ценность, до того момента, пока его стоимости по меньшей мере не будут покрыты ценностью продукта, выпускаемого в настоящее время. Поскольку объем услуг этого ресурса, оказываемых теперь по более высокой цене, увеличивается, ценность дополнительного его прироста будет падать до тех пор, пока не прекратится дальнейшее перемещение ресурсов из других сфер его использования. Благодаря перемещению ресурсов из сферы, приносящей низкую ценность, в сферу, приносящую высокую ценность, ценность производимого товара или услуги влияет на аллокацию ресурсов и, таким образом, на величину самого выпуска товара или услуги.

Корректировка, или реаллокация, ресурсов между различными направлениями использования часто выражается менее точно. Например: а) ресурсы, имеющие низкую стоимость, перемещаются в сферу использования, приносящую более высокую ценность, или б) если стоимость производства меньше, чем потенциальная ценность выпуска, то ресурсы, имеющие низкую стоимость будут перемещаться в целях увеличения выпуска товаров с более высокими ценами, вызывая тем самым снижение их цен, пока не исчезнет разница между стоимостью и ценностью выпуска. Несмотря на то что оба эти тезиса объясняют перемещение ресурсов из одной сферы использования в другую, они вводят в заблуждение тем, что содержат словосочетание «ресурсы, имеющие низкую стоимость». В действительности ресурсы не имеют низкой стоимости; просто-напросто они используются там, где приносят низкую ценность. Именно низкая ценность их использования, и только она, делает возможным появление ресурсов с низкой ценностью или с низкой стоимостью. Строго говоря, стоимость использования любого ресурса никогда не может быть меньше, чем ценность наилучшей возможности их применения;

она всегда равна сумме, предлагаемой наиболее оптимистичным покупателем (т. е. тем, кто готов больше всех заплатить) на рынке данного ресурса.

Независимо от того, каким образом используется тот или иной конкретный набор ресурсов, стоимость их использования будет одна и та же; изменится лишь реализованная ценность выпуска или представляемой услуги. Если ресурсы употребляются не самым ценным способом, их стоимость не будет покрыта, а разница образует экономические потери. Это приводит к вопросу: возможно ли, чтобы ресурсы приносили ценность, превышающую их стоимость? Ответ — да, в том смысле, что текущие рыночные ценности не отражают будущую ценность ресурсов; последняя зависит от непредвидимых событий или действий. Например, если использование ресурса изменяется так, что позволяет обеспечить более предпочтительный для рынка результат, то рыночная ценность ресурса возрастет. Это увеличение ценности ресурса по сравнению с его начальной рыночной ценностью сначала представляет собой прибыль. Однако в случае непредвиденной переоценки его стоимость может увеличиться. В конечном счете прибыли капитализируются рынком в стоимости, связанные с последующими использованиями ресурсов.

Немного отступим от основной темы и заметим, что мы можем теперь интерпретировать принципы, лежащие в основе категорий «спрос» и «предложение», как факторы, влияющие на цену, аллокацию и ценность. Спрос отражает ценность различных количеств доступных ресурсов в конкретной сфере их использования, скажем для производства товара *A*, тогда как *предложение* представляет собой ценность ресурсов во всех *остальных* потенциальных сферах их потребления. Функция спроса описывает отрицательную связь между нормой обмена, по которой товар *A* является доступным, и ценностью доступности дополнительной единицы *A*; функция предложения описывает возрастающую ценность всех *других* возможностей использования по мере все большего отказа от них для увеличения количества ресурсов, расходуемого на выпуск *A*. Если дополнительная единица *A* имеет ценность, превышающую наивысшую ценность других неизбежно отвергаемых возможностей (стоимостей в функции предложения), то выпуск *A* будет возрастать, тем самым снижая ценность его единицы и

увеличивая «стоимость» (ценность в других сферах использования) до тех пор, пока обе они не сравниваются.

Значение стоимости в спросе и на предложении товара *A* относится к ценности второй или последующей наилучшей сферы использования, а не ко всем лучшим способам использования. До тех пор пока ценность ресурсов в других сферах использования ниже, чем в производстве товара *A*, все большее количество ресурсов будет перемещаться в последнюю сферу, и это перемещение прекратится только после того, как ценность дополнительной единицы *A* уменьшится до величины, не превышающей количество необходимых для ее выпуска ресурсов в *следующей* лучшей сфере их использования. В этой точке объем производства *A* больше не увеличится. Но эта функция предложения отражает стоимости, связанные, *только* с *остальными* сферами использования; она не отражает стоимости, ресурсов с учетом *всех лучших* возможностей, включая производство *A*. Модель спрос—предложение хороша для исследования факторов, влияющих на выпуск одних товаров относительно других, но она аналитически неудовлетворительна для того, чтобы уяснить применение и назначение понятия стоимости.

Когда несут затраты?

Отвергнутые сделанному в настоящий момент выбору альтернативы не обязательно состоят только из сегодняшних действий. Решение построить бассейн может повлечь за собой обязательство пожертвовать какими-либо будущими действиями. Вообще говоря, жертва сегодняшним потреблением оценивается более высоко, чем жертва точно таким же будущим товаром, оцененная *сейчас*. Связь между сегодняшней ценностью двух объектов, идентичных во всем, кроме времени их доступности, определяет ставку процента. Процентная ставка, равная 10% годовых, означает, что единица блага *A*, которая оценивается в 1 дол. при ее доступности сегодня, в случае, если она окажется доступной только через год, имеет *сейчас* ценность (предпоследнее слово относится к моменту оценки, а не к моменту доступности), равную 0.909 дол. Отсюда следует, что если объект *A* предлагает жертву *как* альтернативным доступным товаром ценностью в 1 дол. сейчас, так и товаром, доступным год спустя и оцениваемым в 1 дол. опять-таки год

спустя (но только в 0.909 дол. сейчас), то затраты сегодняшней ценности составного блага A равны 1.909 дол.; они представляют собой сумму *сегодняшней* ценности сегодняшнего товара (1 дол.) и *сегодняшней* ценности (0.909) будущего товара. Стоимость, связанная с A , поэтому является сегодняшней ценностью последовательности отвергнутых возможностей, независимо от того, могли бы они реализованы сейчас или потом.

Здесь возникает искушение провести следующее различие: сегодняшнее действие A содержит затраты, которые хотя и учитываются сейчас, но в настоящий момент не осуществляются. Незначительность такого различия можно увидеть, тщательно рассмотрев значение учета стоимости или того, что называют «нести затраты». Индивид несет затраты, выбирая A в том смысле, что его выбор делает неизбежным утрату некоторых других доступных альтернатив. Даже если эти альтернативы были бы в противном случае использованы только в далеком будущем, затраты учитываются сейчас, если сегодняшний выбор A исключает эти будущие возможности. Индивид несет (учитывает) затраты сейчас в том смысле, что сегодняшний выбор некоторого действия означает невозможную потерю определенных альтернатив.

Однако несмотря на то что стоимость учитывается сегодня, потери в потреблении происходят в будущем. Например, человек, покупающий сейчас автомобиль, несет затраты, но делая заем, он может переместить уменьшение в потреблении в будущее. Нет необходимости в том, чтобы уменьшение потребления совпало по времени с несением затрат. Последний тезис особенно верен для только что упомянутого индивида; заем у других людей позволит ему переместить потерю потребления в любой период времени, в который ему захочется, в рамках доступных для него условий кредитования.

Затраты, связанные с *решением* выполнить некоторое *действие*, не всегда совпадают по величине с затратами, связанными с действием как таковым. Например, если я решаю построить плавательный бассейн, затраты на который равны 3000 дол., то влечет ли это за собой обязательство осуществить все затраты? Нет, если я могу завтра изменить свои планы. Предположим, что затраты, связанные с *заключением контракта* на строительство плавательного бассейна, могут составить лишь 500 дол.; тогда этой величине и будут равны мои потери

в том случае, если намеченные мной планы изменятся. Однако если этого не произойдет, то откуда берутся еще 2500 дол. затрат? Я буду нести их по мере совершения работ, а также по мере того, как будут возникать невосполнимые потери последующих возможностей. В итоге затраты, связанные с решением построить плавательный бассейн *и с выполнением* работ, связанных с этим строительством, равны 3000 дол. В любой момент я могу не нести всю эту сумму затрат; это мне удастся в той степени, какой я сумею избежать отказа от последующих возможностей, учтенных в 3000 дол. - такие возможности будут утрачены по мере продвижения работ к их завершению. В данном разделе следует обратить особое внимание на необходимость избежать двусмысленности в значении *действий*, порождающих затраты; иными словами, решение является одним действием, а выполнение проекта представляет собой серию последующих действий. должно быть четко определено, к какому действию относятся те или иные затраты.

Примеры показателей затраты

Изученные выше принципы, лежащие в основе измерения стоимости, просты и будут проиллюстрированы; однако следует отметить, что в реальной жизни такое измерение является очень неточным, поскольку содержит оценки неопределенных будущих событий. Сначала мы рассмотрим стоимость *покупки* автомобиля (получения и сохранения права собственности на него), а затем стоимость, связанную с *использованием* этого автомобиля. Его покупная цена равна 3000 дол. Если мы сохраняем право собственности на автомобиль до тех пор, пока он не превратится в груды металлолома (и при этом не несем других затрат), стоимость, связанная с владением им в течение неограниченного будущего, составляет 3000 дол. Предположим, что мы могли бы продать автомобиль за 2500 дол. сразу же после его приобретения. Тогда в момент покупки мы несем затраты, равные 500 дол.; это — стоимость приобретения собственности. Если же мы сохраняем право собственности на автомобиль, то мы постепенно будем нести оставшиеся 2500 дол. затрат; однако, поскольку мы можем всегда продать его, затраты, связанные с владением им (собственностью), в каждый момент не достигают 2500 дол., а составляют лишь

ту величину, которая не может быть покрыта путем перепродажи. Если месяц спустя мы можем продать автомашину за 2300 дол., то стоимость приобретения и сохранения прав собственности в течение одного месяца равна 500 плюс 200 дол.

Теперь предположим, что мы планируем иметь автомобиль в течение двух лет, а затем продать его (не используя его в этот период) за 2000 дол. Конечно, 2000 дол. два года спустя не имеют той же ценности, что 2000 дол. сегодня. При ставке процента, равной 10%, сегодняшняя ценность 2000 дол., получаемых через два года, равна 1652 дол. Сегоднешняя капитальная ценность затрат (стоимости) владения автомобилем в течение двух лет равна покупной цене за вычетом сегодняшней ценности перепродажной цены два года спустя: 3000 дол. – 1652 дол. = 1348 дол. Уменьшение ценности автомобиля с покупной цены в 3000 дол. до перепродажной цены в 2000 дол. называется *обесценением* (depreciation).¹ Если бы фактическое уменьшение ценности было бы больше ожидаемого, то это неожиданное превышение называлось бы *износом* (obsolescence).

Владение автомобилем обычно вовлекает большие затраты, чем стоимость его приобретения, даже в том случае, если автомобиль ни разу не используется по назначению. Например, существуют затраты, связанные с налогами и страховкой. Если их ежегодная сумма равна 150 дол. и выплачивается в начале каждого года, то методика расчета стоимости, связанной с владением автомобилем в течение двух лет, будет такой (в дол.):

| | Начало года 1 | Начало года 2 | Конец года 2 |
|--------------------------------------|--|------------------|-----------------|
| Покупная цена | 3000 | — | — |
| Налоги и страховка | 150 | 150 | — |
| Перепродажная цена | (2500) | (2200) | -2000 |
| Всего | 3150 | 150 | -2000 |
| 10% -ный дисконтирующий множитель | (1,00) | (0,909) | (0,826) |
| Сегодняшняя ценность за- трат | $1634.35 = 3150.00 + 136.35 - 1652.00$ | | |

¹ В целях упрощения расчетов мы абстрагировались здесь от расходов на техническое обслуживание и текущий ремонт, которые, по нашему допущению, оптимальны.

Стоимость получения и сохранения (застрахованного) права собственности в течение двух лет равна 1634.35 дол. Изменив последовательность данных, мы можем представить ее как сумму обесценения (покупная цена за вычетом цены перепродажи, представленной в виде ее сегодняшней ценности) и других затрат, связанных с собственностью (налоги и страховка); такой способ выражения стоимости приводится ниже (в дол.):

| | | |
|------------------------------|---------|---|
| Покупная цена | 3000 | |
| Цена перепродажи | -1652 | (сегодняшняя ценность 2000 дол. через два года) |
| Обесценение | 1348 | |
| Налоги и страховка | 150 | (первый год) |
| Налоги и страховка | 136.35 | (сегодняшняя ценность платежа второго года) |
| Сегодняшняя стоимость затрат | 1634.35 | |

Использование автомобиля по назначению повлечет за собой больше затрат и более низкую цену перепродажи: 1700 дол. вместо 2000 дол. Предположим, что расходы на бензин и ремонт в первом году равны 500 дол., а во втором — 400 дол. (пусть эти расходы выплачиваются в конце каждого года). Тогда затраты, связанные с владением и использованием автомобиля, станут равными 2667.05 дол., что гораздо больше, чем 1634.35 дол., представляющих затраты, связанные только с правом собственности, см. ниже (в дол.):

| | Начало года 1 | Начало года 2 | Конец года 2 |
|-----------------------------------|--|---------------|--------------|
| Покупная цена | 3000 | — | — |
| Налоги и страховка | 150 | 150 | — |
| Затраты на бензин и ремонт | — | 500 | 400 |
| Цена перепродажи | — | — | -1700 |
| Всего | 3150 | 650 | -1300 |
| 10% -ный дисконтирующий множитель | (1.00) | (0.909) | (0.826) |
| Сегодняшняя стоимость затрат | $2667.05 = 3150.00 + 590.85 - 1073.80$ | | |

Действия редко бывают неделимыми; но зато может быть изменена «величина» (magnitude) действия. Так, в примере с автомобилем мы могли бы рассмотреть множество альтернативных программ его использования, например, проехать 0 миль за два года, 1 милю за два года, 2 мили за два года и т. д. наконец, 20 000 миль за два года. Предположим, что для каждого из этих вариантов мы в состоянии определить затраты. Разница в затратах для наиболее близких друг к другу (по количеству миль) альтернативных программ представляет собой приростные затраты или предельные затраты на прирост пройденных миль. Иными словами, разность в затратах между двухгодичными программами в 19 999 миль и 20 000 миль называется предельными затратами 1 мили путешествия, охватывающего 20 000 миль: они представляют собой прирост затрат на 20 000-мильную программу по сравнению с затратами на 19 999-мильную программу. Если бы подсчитали затраты на 1 пройденную милю, 2 мили и, наконец, на 20 000 миль, то мы смогли бы определить последовательность предельных затрат, когда бы мы проезжали на 1 милю больше, чем 0 миль, на 1 милю больше, чем 1 мили, на 1 милю больше, чем 2 мили, и т. д. Совокупность всех этих затрат (включая затраты при нулевых милях в течение двухлетнего владения автомашиной) даст в итоге сумму затрат, связанных с собственностью и проездом 20 000 миль. Понятие предельных затрат очень важно при принятии решения о выборе среди множества доступных программ, поскольку показывает, на какую величину отличаются затраты одной программы от другой, наиболее близкой к ней.

При сравнении вариантов использования автомобиля мы не имеем в виду следующий способ расчета: осуществить программу, включающую, скажем, 10 000 миль проезда, а затем, *после* ее выполнения, подсчитать, сколько затрат породит еще одна дополнительная миля. Вместо этого изначально сравниваются затраты, связанные с 10 000-мильным вариантом, и затраты, связанные с 10 001-мильным вариантом. Разница в затратах между этими двумя наиболее близкими программами как раз и является предельными затратами. (Проезд одной милей больше, представляющий собой итог решения, принятого в последнюю минуту, может включать большие дополнительные затраты, чем точно такой же проезд, планиру-

емый перед реализацией варианта. Крайний случай здесь может заключаться в том, что водитель будет вынужден купить другой автомобиль для проезда дополнительной мили).

С любым действием связаны два типа затрат — общие и предельные; второй тип относится к сравнению между одним конкретным действием и еще одним, отличающимся от него на одну единицу (при данной единице измерения этих действий). Для каждого изменяемого размера (величины) существуют предельные затраты приращения этого размера (величины). Две важные величины в большинстве производственных программ (т. е. программ, определяющих выпуск) — это темп роста (*rate*), или скорость производства и его общий *объем*. Далее мы ограничим наш анализ изменениями этих двух величин — темпа и объема.

Сегодняшняя капитальная ценность — как измеритель общих (или предельных) затрат — может быть конвертирована во множество иных эквивалентных показателей, отображающих эти затраты. Например, ее можно выразить в качестве *будущей* капитальной ценности в виде показателя будущей ценности (t единиц времени в будущем), взятого в соотношении $(1 + i)^t$ к сегодняшней ценности, где i — ставка процента. Другой способ состоит в следующем. Сегодняшняя капитальная ценность может быть конвертирована в *темп роста* затрат за некоторый интервал. Например, затраты сегодняшней капитальной ценности в 1000 дол. при годовой ставке процента в 10% эквивалентны постоянному годовому темпу роста затрат в 100 дол. или же 5-годовому темпу роста в 263 дол.

Если действие, порождающее затраты, состоит из группы или набора однородных (гомогенных) единиц, т. е. если оно представляет собой производство роялей, миль услуг от использования автомобиля или бушелей пшеницы, затраты могут быть распределены пропорционально или выражены как средние затраты на каждый единичный элемент действия. В примере с автомобилем действие состояло из обладания автомобилем и его использования (вождения), объем которого составил 20 000 миль за два года; затраты, связанные с этим действием, были равны 2667.05 дол. Этот факт можно выразить как $2667.05 \text{ дол.} : 20\,000 = 13.3$ цента на пройденную милю. Это пропорционально распределенная сумма; если владелец автомобиля будет получать ее за каждую пройденную

милю *перед* ее проездом, то он окажется в состоянии (за счет ее) покрыть затраты.

Иногда скорость получения выручки, которая необходима для покрытия затрат, измеряется не путем деления капитальной ценности на общий объем производства, а посредством деления затрат на годовой темп роста результатов деятельности или выпуска. Например, сегодняшняя ценность затрат в приведенном примере была равна 2667 дол. (для двухгодичной программы в 20000 миль и ростом «выпуска» в 10 000 миль в год). Сегодняшнюю ценность в 2667 дол. можно выразить как непрерывный периодический поток равной ценности, выплачиваемый в течение двух лет, при годовой ставке процента, равной 10%, рассчитываемой непрерывно на основе сложных процентов. Этот неизменный поток составит 1.479 дол. в год в течение двух лет (и поскольку один год равен по продолжительности 8760 часам, то такой поток является эквивалентом 1479 дол. в год: $8760 \text{ часов в год} = 16.9 \text{ центов в час}$). Скорость (темп роста) предоставления услуги в час при темпе роста выпуска в 10 000 миль в год в течение двух лет равна 10000 миль в год: $8760 \text{ часов в год} = 1.14 \text{ миль}$. Если мы разделим один годовой (или часовой) показатель темпа роста затрат на другой годовой (или часовой) показатель темпа роста услуг (например, 1479 дол. в год: 10 000 миль в год, или 16.9 центов в час: 1.14 миль в час), мы получим 14.8 центов в расчете на милю. Поэтому, если бы стоимость должна была покрываться выручкой, получаемой одновременно с выполнением услуг, то она должна была бы составить 14.8 центов в милю (эта величина отличается от рассмотренного выше показателя затрат в 13.3 центов в расчете на милю, выплачиваемых в начале двухгодичной программы, поскольку 14.8 центов выплачиваются позднее и включают процент, начисляемый на *среднюю* отсрочку).

Крайне серьезное внимание должно быть уделено следующему факту: темпы роста делятся опять-таки на темпы роста, а сегодняшняя капитальная ценность делится на объем выпуска. Ошибкой было бы делить показатели темпов роста (потока) на показатели капитальной ценности (запаса). Тогда бы мы получили величину затрат на единицу скорости производства (например, миль в год), а не на единицу объема производства (например, миль). Поскольку выпуск обычно продается

или оценивается в единицах объема производства, а не в единицах скорости предоставления услуги, более полезно измерять покрытие затрат, используя показатель выручки за единицу выпуска, а не за единицу скорости производства или темпа роста объема производства.

Постоянные и переменные затраты

В предыдущем анализе было проведено различие между действиями, порождающими затраты, связанное: а) с собственностью на некоторое благо, б) с использованием этого товара для производства определенной услуги или в) с единичным увеличением «масштаба» действия; в последнем случае возникают предельные затраты. Для определенных целей может оказаться полезной классификация затрат. Для выбора программы выпуска часто нужно знать, какие затраты мы будем нести даже в том случае, если в некоторый последующий период мы откажемся от реализации выбранной программы. Как было видно в примере с автомобилем, в момент его покупки мы понесли затраты, равные потере в перепродажной цене, т. е. $3000 \text{ дол.} - 2500 \text{ дол.} = 500 \text{ дол.}$ Эти «затраты» называются «поглощенными» (*sunk*), или историческими. После покупки эти затраты невозможно «вернуть». При этом они не играют никакой роли (если не считать того, что на их основе можно предсказать затраты, связанные со схожими будущими действиями) при принятии последующих решений; поскольку независимо от того, что мы делаем, исторические затраты мы уже понесли, и невозможно их вернуть или повлиять на них. Для любых последующих решений имеют значение лишь те затраты, которых можно избежать (*escapable*), или переменные затраты.

Отделяя поглощенные, или исторические, затраты (которые фактически уже не являются затратами) от будущих затрат, мы можем подразделить последние на инвариантные и переменные затраты. Предположим, что некий субъект может делать выбор в рамках *ограниченного* набора программ выпуска; при этом все они характеризуются наличием одинакового множества деятельностей или ресурсов; поэтому затраты, связанные с использованием этих ресурсов, идентичны для каждого варианта. Затраты на подобные одинаковые виды де-

тельности иногда называются постоянными. Независимо от того, какой вариант будет выбран данным субъектом, он все равно не в состоянии избежать этих постоянных затрат. Но поскольку фактический диапазон возможностей больше (чем тот, что содержится в упомянутых выше рамках), он в действительности *может* избежать постоянных затрат, выбрав вариант вне названных рамок. Поэтому эти постоянные затраты не являются «поглощенными». Понятие постоянных затрат играет важную роль в ситуации, в которой, например, возможно делегирование властных полномочий власти для совершения выбора в определенных рамках. До тех пор пока выбор будет делаться в этих рамках, только те затраты, которые не являются постоянными, будут иметь значение. Но для более широких диапазонов вариантов постоянные затраты уже не являются таковыми и будут важны при выборе этих вариантов. Чтобы избежать впечатления, что постоянные затраты так же постоянны для конкретного субъекта, как и неизбежные потери, представляется более полезным употреблять термин слово «инвариантные затраты», а не «постоянные затраты», но первый из этих терминов не является общеупотребительным. (Постоянные, или инвариантные, затраты были бы безвозвратными в том и только в том случае, если бы рамки, ограничивающие выбор возможных вариантов (программ) представляли бы собой весь диапазон существующих возможностей, поскольку тогда независимо от наших решений нельзя было бы избежать жертвы в виде отказа от остальных альтернатив).

Закон затрат

До сих пор мы классифицировали затраты в зависимости от различий в том, каким образом действия их порождают, а также в зависимости от различных способов выражения затрат конкретного действия или производственной программы (т. е. варианта, с которым связан выпуск товара или услуги). Вопрос, к которому мы теперь хотели бы обратиться, заключается в следующем. Существуют ли какие-либо законы или общие утверждения, иллюстрирующие четкую связь между величиной затрат и характеристиками производственной программы? Но прежде всего нужно определить относящиеся к

нему характеристики: партнеры выпуска или производственной программы. Как доказывалось ранее, двумя важнейшими величинами в такой программе являются общий объем производства и темп его роста или скорость. Третий — это распределение выпуска во времени. Мы обозначим эти три переменные следующим образом: V — объем выпуска; $v(t)$ — темп роста выпуска в момент t ; T_0 — текущий момент; T_m — момент окончания производственной программы. Увеличение $v(t)$ либо повысит V , либо, при постоянном V , уменьшит T_m (сместив эту величину ближе к T_0). Пусть C — капитальная ценность, измеряющая стоимость всей программы. Теперь мы можем выдвинуть несколько законов, описываемых при помощи только что введенных символов.

1. Существует общепризнанный и обоснованный закон, согласно которому затраты тем больше, чем больше V (независимо от того, растет V за счет увеличения $v(t)$ или же за счет увеличения T_m). Короче говоря, больший объем выпуска стоит дороже (порождает больше затрат), чем меньший объем. Алгебраически это означает, что $\partial C/\partial V$ больше нуля даже при постоянном $v(t)$. Выражение $\partial C/\partial V$ называется предельными затратами объема производства.

2. Другое утверждение состоит в том, что $\partial C/\partial V$ тем меньше (при этом, однако, данное выражение всегда положительно), чем больше V (опять-таки при постоянстве скорости производства и возрастании V за счет увеличения T_m). Алгебраически это означает, что $\partial^2 C/\partial^2 V$ отрицательно. Данный эффект иногда рассматривается как эффект снижения затрат при массовом, или крупномасштабном, производстве. Увеличение выпуска может всегда быть обеспечено за счет копирования техники, используемой для производства меньшего выпуска. Однако иногда такого увеличения можно достигнуть при более низких затратах посредством использования иной технологии производства (например, замены земляных форм металлическими штампами для производства отливок), но при этом подобную более дешевую технологию нельзя пропорционально «разделить» для создания меньшего выпуска. Отсюда следует, что увеличение объема производства будет означать не более чем пропорциональное возрастание общих затрат (за счет копирования дешевых технологий для небольших выпусков) и, возможно, позволит применять недорогие техноло-

гии. Обучение и усовершенствовании методов при более высоком объеме выпуска также предсказуемы. Оба рассмотренных эффекта — замещение дорогих методов (технологий) производства дешевыми при изготовлении большого выпуска и обучение являются факторами, сокращающими прирост общих затрат, вызываемый приростом выпуска.

3. Два закона, иллюстрирующие связь затрат с объемом производства (выпуска), означают, что средние затраты (т. е. затраты на единицу выпуска) уменьшаются по мере его увеличения — эта закономерность представляет собой широко распространенное явление. Такое снижение средних затрат с увеличением выпуска проявляется в стандартизации продуктов, встречающейся гораздо чаще, чем при оригинальном исполнении на основе индивидуальных заказов; последние были бы предпочтительнее, если бы затраты не были выше. Это снижение затрат по мере расширения выпуска (наряду с выгодами от специализации в производстве, порождаемыми увеличением степени неоднородности производственных ресурсов) является одной из причин, по которой на крупных рынках и в крупных населенных пунктах возможны низкие удельные затраты.

4. Закон, описывающий связь затрат с *темпом роста* (а не объемом) выпуска, состоит в том, что затраты, C , являются положительной функцией $v(t)$ для любого данного V ; иными словами, $\partial C/\partial V$ положительно. Чем более быстро выпускается продукция, тем выше затраты на ее производство.

5. Еще один, пожалуй, менее общий закон иллюстрирует связь предельных затрат с темпом роста выпуска; согласно этому закону, $\partial C/\partial V$, будучи всегда больше нуля, возрастает с увеличением v (т. е. $\partial^2 C/\partial^2 V$ положительно). Данный закон является менее общим, вероятно, потому что он не действует при очень низких темпах роста выпуска, когда увеличение этих темпов иногда порождает уменьшение прироста общих затрат. Тем не менее общий и универсально обоснованный закон состоит в том, что для каждого объема производства существует темп роста выпуска, за пределами которого отношение предельных затрат к этому темпу всегда увеличивается. Такая закономерность обычно называется законом возрастающих предельных затрат и отражает хорошо известный закон убывающей предельной отдачи по отношению к темпу роста выпуска. Если закон выразить в мере средних затрат на

единицу *объема* выпуска, то возросшая скорость производства *этого* выпуска вызовет постоянный рост средних затрат — после возможного первоначального падения средних затрат при очень низких темпах роста выпуска.

6. Некоторые производственные программы могут характеризоваться не увеличением скорости некоего постоянного объема выпуска, а тем, что как скорость, *так и* объем пропорционально возрастают в течение конкретных временных интервалов. Совместное пропорциональное увеличение как объема, так и темпа роста выпуска (в течение данного производственного периода) будет, естественно, увеличивать общие затраты. Что же касается влияния такого увеличения на средние затраты, то его можно точно предсказать только для высоких темпов роста производства. В отличие от утверждения 3, касающегося средних затрат, тезис 6 иллюстрирует увеличение темпа роста выпуска, точно так же, как и его объема. Эти две тенденции оказывают противоположное воздействие на средние затраты: повышение темпа роста производства увеличивает их, тогда как расширение объема выпуска сокращает эти затраты. Влияние изменений в темпе роста в конечном счете окажется доминирующим в том случае, если будут реализовываться программы с высокой скоростью производства. Поскольку производственные программы ранжируются в соответствии с темпом роста и объемом выпуска (оба изменяются в строгой пропорциональности друг к другу), то отсюда следует, что средние затраты на единицу объема выпуска могут уменьшаться, когда этот объем мал. Но при больших объемах средние затраты начнут постоянно расти за пределами определенного темпа роста выпуска; причем возрастание будет все в большей степени ускоряться до тех пор, пока не будет достигнута некая ограничивающая скорость производства — такая скорость, при которой все существующие в мире ресурсы будут направлены на реализацию этой программы в течение данного временного интервала.

Краткосрочные и долгосрочные затраты

Теперь мы рассмотрим еще одну классификацию затрат — краткосрочные (или затраты короткого периода) и долгосрочные (или затраты длительного периода). Хотя, как правило,

различие между этими видами затрат рассматривают применительно к определенной производственной программе, в действительности для любой программы всегда существуют одни затраты. Классификация затрат на краткосрочные и долгосрочные основывается на двух понятиях, которые иногда путают друг с другом. С одной стороны, краткосрочные затраты иногда относят к краткосрочной (которую противопоставляют долгосрочной) программе производства. С другой стороны, их нередко трактуют как те затраты, которые осуществляются более, а не менее быстро. В любом случае выпуск, создаваемый за более короткий временной интервал или с большей скоростью, повлечет за собой более высокие средние затраты по сравнению с более «длительным» или «позднее созданным» выпуском. Иногда повышение средних краткосрочных затрат (в любом из только что указанных значений) рассматривают как следствие постоянства объема некоторых производственных ресурсов. В действительности, конечно, невозможна ситуация, при которой какой-либо производитель имел дело с постоянным количеством ресурсов в буквальном смысле этого слова (такое «постоянство» можно понимать лишь в том смысле, что моментально трудно увеличить объем какого-либо фактора производства). Однако действительно существующим свойством экономики реального мира является тот факт, что в течение данного временного интервала изменение объема одних ресурсов порождает большие затраты, чем изменение объема других. Такая дифференциация затрат корректировки количества различных ресурсов часто в целях упрощения рассматривается в качестве двухполюсной классификации на постоянные и переменные затраты (уже рассмотренной нами выше).

Различие между краткосрочными и долгосрочными затратами проводится для того, чтобы сконцентрировать внимание на разнице в затратах *различных* производственных программ: одни программы реализуются в ближайшем, тогда как другие — в более отдаленном будущем. На основании такого различения можно получить преимущество от менее дорогих и более быстрых корректировок объемов ресурсов. Например, если спрос на некоторый товар возрастает, производители будут в состоянии среагировать сразу, но с большими затратами, чем при менее быстрых пересмотрах выпуска. Несмотря на то

что выпускается один и тот же товар (хотя, конечно, он не является таковым ввиду важного различия во времени его доступности), затраты будут меньше для выпуска, создаваемого позднее. Чтобы выявить влияние изменений спроса на выпуск и цены, необходимо признать перемену в значениях последних двух переменных с течением времени. Вместо того чтобы отслеживать непрерывную динамику или последовательность дальнейших изменений, удобнее подразделить эту динамику на две части: относительно быструю реакцию (короткий период) и лимитирующую конечную реакцию (длительный период). Разница между этими двумя периодами отражает траекторию и знак эффектов, возникающих после осуществления исходного события.

Хотя классификация на долгосрочные и краткосрочные затраты служит в качестве удобного двухстадийного анализа последовательности эффектов, очевидно, что количество периодов определяется желанием конкретного субъекта. Однако при анализе итоговых эффектов обычно рассматриваются три состояния, или периода: рыночный период (касающийся периода корректировки цен, происходящей до какого-либо изменения выпуска) и только что рассмотренные короткий и длительный периоды, в течение каждого из которых выпуск изменяется.

Совместно производимые товары и нераспределенные затраты

Предположим, что производственная программа связана с совместным производством нескольких товаров, например шерсти, мяса и кожи, получаемых при убое овец; или бензина и керосина, получаемых из сырой нефти; или же тепла и света, получаемых при производстве электроэнергии; или миль провоза пассажиров и миль провоза груза, обеспечиваемых авиалиниями. Какова стоимость каждого из этих совместно производимых продуктов? В зависимости от того, какой товар мы назовем остаточным, или побочным, продуктом, мы получим различное распределение затрат. Назвав мясо основным продуктом и приписав большинство затрат его производству, мы увидим, что затраты на выпуск шерсти окажутся малыми, и наоборот. Здесь возникает искушение сделать вы-

вод о том, что существует ошибка то ли в понятии затрат, то ли в самой экономической системе, раз имеет место такая неясность. В конце концов если затраты невозможно однозначно и четко распределить, можно ли утверждать, что цены являются правильными? Можно ли определить, какой из совместно выпускаемых продуктов приносит прибыль? Если затраты нельзя четко распределить, как можно установить, какие товары производить или какие цены назначать? В действительности, однако, наличие затрат, которые нельзя однозначно распределить среди совместно производимых продуктов, вовсе не препятствует определению однозначных цен и не приводит к только что описанным негативным последствиям.

Давайте вспомним цель концепции затрат. Это понятие облегчает выбор среди различных альтернатив в соответствии с некоторым критерием предпочтения. На основании такой формулировки мы можем заключить: способ оценки последствий *изменений* объема выпуска - вот что нам необходимо. Если программа авиалиний пересматривается таким образом, чтобы перевозить большее количество пассажиров и меньшее количество груза, или же так, чтобы перевозить больше пассажиров при неизменном объеме груза, что произойдет тогда с затратами? Сопоставление затрат, связанных с альтернативными программами, позволит определить предельные затраты. Их величина вместе с предельной ценностью измененного объема выпуска сформируют основу для принятия решения. Невозможно, да и не нужно распределять затраты на однозначно установленные части каждого продукта, чтобы устанавливать цены и принимать решения о том, что производить. Цены нужно назначить таким образом, чтобы они порождали аллокацию произведенного выпуска среди покупателей, обеспечивающую максимальное богатство для изготовителя совместно выпускаемых продуктов. Его способность максимизировать свое богатство будет, конечно, зависеть от доступа конкурентов на рынок. Для того чтобы определить оптимальную величину выпуска, не нужно определять доли общих затрат для каждого из совместно выпускаемых продуктов. Сопоставление общих затрат, связанных с выпуском набора всех совместно производимых товаров, с ценностью этого набора — вот что действительно является необходимым. Если рыночная ценность тако-

го набора не покрывает затрат на открытом рынке, то потеря богатства вызовет сокращение производства (некоторых из совместно выпускаемых товаров или всех их) и рост цен; эти тенденции будут продолжаться до тех пор, пока ценность набора таких продуктов (как минимум) не сравняется с затратами. (Если подобные товары можно производить только в фиксированных сочетаниях, то тогда нет необходимости устанавливать даже предельные затраты, связанные с выпуском каждого отдельного продукта; тем не менее все, что было сказано в последних двух предложениях, остается правильным и применимым на практике).

Частное и общественное распределение затрат

Во всем предшествующем анализе предполагалось, что затраты, связанные с выбором, несет тот, кто выбирает, и, следовательно, никакая из отвергнутых возможностей не отвергается кем-либо еще. Если Смит сооружает плавательный бассейн, то потери в виде отвергнутых возможностей затраты — несет только он сам. Возможности, открытые для остального общества или его членов, вообще не рассматривались. Однако если Смит сооружает бассейн и ввиду этого создает неудобства для своего соседа Джонса, то он тем самым лишает последнего покоя и тишины. Если вода в бассейне Смита выходит за отведенные ей пределы и затопляет поля Кюэна, причиняя им вред, то диапазон возможностей выбора пострадавшего сужается. Небрежность, которая приводит к тому, что вода переливается из бассейна на поля соседа или же к шуму и нарушению покоя, породила бы меньшие потери для Смита, если бы ему не нужно было нести затраты, связанные с наблюдением за уровнем воды или за степенью «звуконепроницаемости» в районе его проживания.

Этот случай похож на ситуацию с владельцем завода, который «сбрасывает» дым, мусор, запахи, шумы и слепящий свет в места проживания других людей. Поступая так, он сохраняет свое местоживание в более хорошем состоянии и избегает затрат, связанных с фильтрацией дыма, сбора и ликвидацией мусора и т. д. Этот собственник завода заставляет других, а не себя, нести некоторые из подобных затрат. Его действия приводят к тому, что часть жертвы в виде отказа от

альтернативного использования товаров, которую целиком должен был бы нести он сам, как принимающий решение субъект, несут другие.

«Права собственности не являются частными». Данная фраза — еще один способ описать эту ситуацию. Использование «чьих-то» ресурсов не подвержено исключительно добровольному контролю их собственника, но фактически и *de jure* регулируется другими лицами. Такая способность использовать ресурсы одних людей в интересах других и порожаемое ею сужение возможностей (для первых из них) позволяет последним переложить часть затрат на первых. Затраты разделяются между принявшим решение и сторонними лицами. Такое разделение называется расхождением между частными и общественными затратами; здесь общественные затраты трактуются как все затраты, определенные в первой части нашего анализа, а частные затраты представляют собой ту часть этих затрат, которую несет принявший решение субъект или же собственник ресурсов, непосредственно направленных на реализацию данного решения. Общественные и частные затраты не являются двумя различными видами затрат; подразделение на эти два вида зависит всего лишь от того, кто их несет. При отсутствии указанного расхождения все общественные затраты являются одновременно частными, и тогда все затраты, связанные с использованием ресурсов, несет лицо, непосредственно выбравшее данное действие или же санкционировавшее его. Различие между частными и общественными затратами характеризуется также как наличие внешних затрат.

Аналогичные рассуждения можно сделать не только применительно к затратам, но и к выгодам. *Ценность* ресурса в *этой* сфере использования может быть выявлена неполностью или же оказывать несовершенное влияние на решения, если только часть этой ценности достается тому, кто принимал решение. Данная ситуация означает, что в *этой* сфере использования имеет место расхождение между частной и общественной ценностью. Если ценность, которую в данной сфере использования ресурса получает тот, кто делал выбор, меньше, чем общая ценность, порожаемая здесь, то тогда возникает расхождение между его частной оценкой и общественной оценкой. В таком случае ценность ресурсов в одних сферах их использования оказывается не полностью выявленной и до-

ступной, и, следовательно, не столь уж привлекающей конкурентов (употребляющих эти ресурсы) по сравнению с ценностями в других сферах. Вследствие этого ценности некоторых направлений использования ресурсов будут занижены, что стимулирует перелив ресурсов в другие сферы за счет недооценки затрат в этих сферах. Таким образом, сопоставление внешних и частных или общественных и частных ценностей или стоимостей является важнейшей частью анализа значения и роли затрат.

Но как бы такие эффекты не называть, они представляют собой очень часто встречающееся и практически всеобщее явление. Например, каждый добровольный акт обмена влечет за собой выбор использования ресурсов, которое приносит выгоду как второй, так и первой стороне. Однако внешний эффект интернализуется в качестве стимула для функционирующих агентов. Если вы мне даете «это», я дам (сейчас или в будущем) «то»; и благо, данное мне вами, отражает выгоды, которые вы получите от блага, которое я дам вам. Внешние эффекты моих действий делаются внутренними или эффективными за счет вашей способности дать мне выгоду, отражающую ценность сделки для вас. Внешние затраты, связанные с моими действиями, интернализуются или делаются эффективными при контроле моего поведения со стороны законов, запрещающих «обложение» любыми подобными затратами вас при отказе с моей стороны уплатить приемлемую сумму, дающую мне право поступать так. Наши законы о собственности и право участие в обмене содействуют включению в частные затраты (или выгоды) общественных затрат (или выгод). Другими словами, внешние эффекты обычно интернализуются.

В каждом обществе величина расхождения между частными и общественными затратами (или, что то же самое, наличие внешних эффектов) для конкретной сферы использования конкретного ресурса зависит от технологических факторов, а также от узаконенной структуры прав собственности. Затраты, связанные с определением, охраной прав собственности и принуждением к их соблюдению, различны в разных обществах. Права частной собственности, определенные таким образом, что запрещаются внешние физические эффекты, могут оказаться слишком дорогостоящими при принуждении к их соблюдению в некоторых сферах. Но если существует

дешевый способ интернализации внешних эффектов или приравнивания частных затрат к общественным, то тогда объем и структура использования ресурсов будут более полно реагировать на затраты и ценности в различных сферах использования. Если бы можно было воспользоваться некоторыми дешевыми средствами лишения других людей возможности получить выгоду от ряда сфер использования ресурсов, которые я бы мог занять под свои ресурсы, то я мог бы обременить их затратами, связанными с приобретением такой возможности. Тем самым я сделал бы ценность использования ресурсов в данной сфере эффективной для себя. Подобные действия с моей стороны представляли бы собой средство интернализации внешних эффектов или же превращения их в стимулы по отношению к моему выбору, касающемуся использования ресурсов.

Часто бывает так, что затраты, которые необходимо нести для интернализации внешних эффектов, превышают ценность этих эффектов, но тем не менее их все равно стоит осуществлять, если они влекут за собой рост выручки, прибыли и размеров предприятия. Например, площадка для игры в гольф приносит выгоды для землевладельцев, находящихся по соседству. Тот, кто хочет соорудить эту площадку, может купить достаточно земли, чтобы ее сделать, а заодно построить дома на данном участке земли. Тем самым он интернализует повышение ценности, возникающее из-за близости к площадке для игры в гольф. В качестве другого примера можно привести многоквартирный дом, в котором арендная плата за проживание включает затраты на содержание сада и мест отдыха, используемых всеми жильцами (противоположный случай состоит в том, что каждый арендатор платит за свой собственный участок или место). Или же, например, расходы на покупку места на кладбище включают плату за содержание всего кладбища. Посредством таких инструментов выгоды, получаемые соседями, становятся выгодами, достаемыми собственнику.

Еще одним важным способом интернализации внешних эффектов (или превращения их в стимулы по отношению к моему выбору) является создание корпорации, позволяющее реализовать крупный рискованный проект таким образом, что как можно большее число людей может стать собственниками капитала, приносящего выигрыш. Если вся земля, на которой

расположен главный магазин пригорода, принадлежит одной компании, то тогда реакция на общую ценность этого магазина, включающую ценности, порождаемые находящимися поблизости от него организационными единицами и являющимися внешними относительно него, станет более полной. Аналогичным образом универмаги с несколькими филиалами в одном строении представляют собой средство интернализации ценностей или сближения частных и общественных эффектов (затрат и/или ценностей). Сигнальные декодеры и системы кабельной связи для телевидения, ограждения вокруг спортивных павильонов от зрителей-безбилетников, и стены вокруг театральных зал все это примеры инструментов (не являющихся беззатратными) интернализации и увеличения ценности услуг для тех, кто их обеспечивает; таким образом, подобные инструменты стимулируют использование ресурсов.

В других случаях ценность полного подавления внешних эффектов может быть меньше, чем затраты, связанные с ними. Например, механизмы, предотвращающие выброс выхлопных газов из автомобилей и фильтрующие дым, обязательны далеко не везде. Вследствие этого те, кто порождает дым и смог, перекладывают часть затрат, связанных с их действиями, на других людей. Особенно поучительным примером является проблема шума от самолетов. Если бы владелец аэропорта должен был бы компенсировать живущим поблизости людям ущерб от шума, причиняемого им самолетами, летающими через его аэропорт, то такие люди могли бы продавать права за это конкретное использование земли, а собственник аэропорта в свою очередь переложил бы данное бремя затрат на владельцев самолетов. Однако вместо этого в действительности принимается одно из следующих решений: 1) компенсации за шум вообще не выплачиваются; 2) запрещается использование самолетов в данном месте; 3) скупается находящаяся поблизости земля и людям запрещается проживать на ней, даже если бы они этого хотели и *если* они могли бы сами купить ее по цене, достаточно низкой, чтобы отразить ценность потерянной тишины. Эти экстремальные решения проблемы иногда объясняют неправильным тезисом, согласно которому невозможно или нежелательно покупать права на «выброс» шума на земли, находящиеся по соседству; в действительности такие решения принимаются потому, что живу-

щие по близости люди не имеют юридически признанного права на неотчуждаемое пользование этой землей.

Как показали предыдущие наблюдения, часто наша *узаконенная структура* прав собственности такова, что на выбор людей влияют решения, при принятии которых учитывается только часть затрат. Данное обстоятельство может быть результатом целенаправленной попытки уменьшить роль затрат в процессе принятия решений или — ввиду технологических характеристик — может являться следствием больших затрат, связанных с определением, охраной и принуждением к соблюдению прав на ресурсы, осуществляемых так, чтобы частные и общественные затраты не отличались сильно друг от друга. Законы являются тем, чем они есть, поскольку те, кто имеет наибольшее влияние при их выработке, могут желать, чтобы использование ресурсов было меньше связано с их обменной ценностью (как показателем затрат, связанных с их употреблением). Можно подумать, что ценности, выражающие способы использования ресурсов членами общества, являются неправильными и поэтому не должны столь влиять на аллокацию этих ресурсов. Если последний тезис верен, то выбор, касающийся использования ресурсов, должен быть отделен от учета ценностей альтернативных сфер применения (т. е. затрат). Такое отделение может быть достигнуто за счет подавления рыночной системы, благодаря которой рыночные цены выявляют ценности альтернативного использования ресурсов или же за счет запрета права частной собственности; тогда бы никто не смог участвовать в обмене, выявляющем ценности альтернативных сфер применения ресурсов (т. е. ресурсы не были бы в чьей-либо собственности в том смысле, что были бы непродаваемы).

Охране прав собственности и принуждению к их соблюдению не находится в исключительном ведении государства. Во многих случаях более эффективными являются другие формы контроля. Например, в качестве факторов, определяющих такие права, действуют профессиональная этика и общепринятые моральные нормы. Эти институты служат (отчасти) тому, чтобы ограничивать степень, с которой отдельное лицо может переложить затраты, связанные с делаемым им выбором, на других людей. Иными словами, такие институты часто представляют собой средства стимулирования поведения такого

типа, который имел бы место, если бы используемые ресурсы находились в частной собственности и их можно было бы обменивать. Обычай и профессиональная этика наряду с правами собственности влияют на степень сосредоточения затрат у тех, кто непосредственно принимает решения.

Внешние ценностные эффекты и затраты

Еще одной причиной ошибки является смешиванием внешних *ценовых* эффектов какого-либо действия с его стоимостью. Стоимость определяется как ценность наилучшей возможности, отвергаемой как неизбежное последствие выбранного действия *A*. Предположим, что я открываю свой ресторан близко от вашего ресторана и за счет моих превосходных кулинарных способностей я переманиваю ваших клиентов к себе, в результате чего вы теряете, скажем, 50 000 дол. До тех пор пока *вы* занимаетесь этим делом, моя деятельность неблагоприятна для вас так же, как сожжение мною вашего незастрахованного строения ценностью 50 000 дол., доставляющее мне радость и возбуждение. С аналитической точки зрения *первая* из этих потерь в 50 000 дол. ценности не представляет собой затраты в отличие от разрушения здания. В чем же состоит различие? Дело просто-напросто в том, что открытие ресторана не порождает потери у общества в целом, чего совершенно нельзя сказать о разрушении строения. Мои превосходные кулинарные таланты не являются причиной потери в 50 000 дол. в альтернативной сфере деятельности, тогда как мое наслаждение сожжением вашего здания представляет собой такую причину. Мое умение готовить хорошую еду может вызвать *потерю* вашего *богатства*, поскольку я более конкурентоспособен, чем вы в предоставлении услуг третьей стороне. Однако ваша потеря в 50 000 дол. более чем компенсируется увеличением ценности услуг третьей стороне, т. е. людям, которые первоначально были вашими клиентами, но затем стали обращаться ко мне, а также увеличением моего богатства. Общество в целом не теряет изначально доступных возможностей. Все, что можно было делать перед тем, как я открыл ресторан, можно делать и после того. Ваша потеря в 50 000 дол. не является отвергнутой возможностью; в реальности эта величина — показатель *трансферта богатства* от

вас к другим сторонам, т. е. ко мне и клиентам. Здесь необходимо четко уяснить различие между передачей прав на использование ресурсов и затрат, связанных с использованием товаров. Например, когда я открываю новый ресторан и люди предпочитают в большей степени мои услуги, чем ваши, то тем самым они как бы говорят вам, что обменные права, первоначально «принадлежавшие» вашим товарам, т. е. их рыночная ценность, теперь «переданы» ими моим товарам.

Трансферт прав выбора сфер использования ресурсов и пересмотр обменных ценностей, вызванные изменением характеристик продукции конкурирующих производителей или вкусов потребителей, не уменьшают общий диапазон возможностей альтернативного применения ресурсов. Такой трансферт приводит к смене лица, уполномоченного осуществлять контроль над решением по использованию ресурсов. Когда мои превосходные кулинарные способности уменьшили обменную ценность ваших услуг (при этом совершенно не влияя на физические характеристики вашего предприятия) и тем самым сократили ваше богатство, общество могло бы в принципе отнять часть моего выигрыша и выигрыша моих клиентов (т. е. тех, кто получил большую выгоду, обратившись к моим услугам, а не к вашим) и полностью компенсировать вам потери, при этом тем не менее оставив меня и моих клиентов более богатыми по сравнению с ситуацией, которая имела место до моего появления на рынке. Подобная компенсация невозможна при наличии подлинных затрат.

Человек, теряющий богатство либо через трансферт товаров, либо через уменьшение их обменной ценности, действительно испытывает его потерю, но при этом он не несет затрат. Такая потеря имеет сущностное, принципиальное отличие от затрат. С точки зрения частного лица, обе причины потери богатства являются плохими для него. И та, и другая представляют собой потери возможностей для *него лично*, тогда как затраты — потеря для *общества в целом*. То, что в случае чистого изменения цены теряет один человек, приобретается кем-то другим.

Существует много примеров применения государственной политики в целях уменьшения величины описанных трансфертов. Например, облагаются налогами инновации или новые продукты для того, чтобы компенсировать потери соб-

ственников ресурсов, первоначально употреблявшихся для изготовления замещаемых продуктов. Иногда принимаются законы, запрещающие новые и более дешевые технологии, для того чтобы защитить богатство лиц, использующих более старые и дорогие методы производства. Нередко вводятся распространяющиеся на всех лиц налоги в целях предоставления помощи тем, чье богатство сократилось из-за внедрения новых технологий; такие налоги расходуются, например, через программы государственного финансирования переобучения уволенных рабочих и предоставления дешевых кредитов фирмам, функционирующим в бедствующих регионах. Налогообложение инноваций заставляет тех, кто их внедряет, учитывать налоги в качестве составного элемента своих затрат. Тем самым, затраты, связанные с инновациями, возрастают, ввиду чего происходит ослабление стимулов к внедрению новых технологий или продуктов, увеличивающих совокупное богатство.

Несмотря на то что трансферты богатства через рыночные переоценки не являются затратами, они могут влиять на поведение экономических субъектов. Например, если подобные рыночные переоценки богатства (по какой-либо причине) рассматриваются как нежелательные, то могут быть осуществлены соответствующие мероприятия, ограничивающие такие действия людей, которые перераспределяют богатство, или же осуществляющие зеркальное перераспределение богатства, т. е. восстанавливающие исходную структуру его распределения. Общественная политика (законы о собственности) может эволюционировать в целях отделения решений от таких эффектов или же, наоборот, придания этим решениям большей чувствительности к ним. Но в любом случае подобные эффекты, порожденные изменениями рыночных цен, не являются факторами, влияющими на компоненты затрат, связанные с богатством.

Мы хотели бы закончить наш анализ, вернувшись к исходной теме. Затраты, связанные с некоторым действием, представляют собой ценность наилучшей из неизбежно отвергаемых возможностей. Мы видели, что тот, кто должен отвергнуть конкретные возможности, и тот, кто принимает решение, порождающее такой вынужденный отказ, могут быть разными лицами. Кроме того, частные затраты могут быть больше или меньше подлинных затрат в зависимости от законов, а также от структуры прав собственности.

Литература

1. *Bohm-Bawerk E. von*. Capital and Interest. South Holland, Ill. : Libertarian, 1959. Vol. 1–3. Esp. vol. 2. p. 248–256; vol. 3, p. 97–115. Впервые опубликовано в Германии.
2. *Clark J. M.* Studies in the Economics of Overhead Costs. University of Chicago Press, 1962.
3. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost // Journ. Law Econ. 1960. Vol. 3. P. 1–44. (Русский перевод: *Коуз Р.* Проблема социальных издержек // *Коуз Р.* Фирма, рынок и право. М. : Дело, 1993. — *Прим. ред.*).
4. *Demsetz H.* The Exchange and Enforcement of Property Rights // Ibid. 1964. Vol. 7. P. 11–26.
5. *Knight F. H.* Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost // Quart. Journ. Econ. 1924. Vol. 38. P. 582–606.
6. *Stigler G. J.* The Theory of Price. New York : Macmillan, 1960. Впервые опубликовано в 1942 г. под названием «The Theory of Competitive Price».
7. *Viner J.* Cost // Encyclopaedia of the Social Sciences. New York : Macmillan, 1931. Vol. 4.
8. *Viner J.* Cost Curves and Supply Curves // Readings in Price Theory. Homewood, Ill. : Irwin, 1952. (Русский перевод: *Вайнер Дж.* Кривые затрат и кривые предложения // Теория фирмы. СПб.: Экономическая школа, 1995. (Вехи экономической мысли ; Вып. 2.). — *Прим. ред.*).