



Методологические аспекты противоречий при анализе микроэкономики

В советские времена позитивные результаты западной экономической мысли, если они не вписывались в социалистическую идеологию, как известно, в расчет не принимались, что, естественно, тормозило развитие политической экономики в СССР. Вместе с тем в настоящее время, как нам кажется, имеет место совершенно противоположное явление, когда некоторые идеи западных экономистов значительно переоцениваются, что не позволяет адекватно оценивать экономическую реальность и выработать рекомендации для рационального поведения экономических субъектов в условиях социально ориентированной экономики.

Кроме того, если такие взгляды в качестве неоспоримых теоретических положений попадают в учебную экономическую литературу, то тем самым вводятся в заблуждение студенты вузов и не решается важнейшая задача преподавателей экономической теории – формирование у будущих специалистов народного хозяйства современного экономического мышления.

В подтверждение сказанного приведем несколько примеров.

Синонимичны ли термины «закон», «принцип», «теория» и «модель»?

В популярном в Беларуси (да и в России тоже) американском учебнике профессора К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю, к примеру, заявляют: «Экономисты употребляют такие понятия, как «законы», «принципы», «теории» и «модели». Все эти термины, по существу, означают одно и то же, а именно обобщения или констатацию закономерностей в экономическом поведении индивидов и институтов... В нашей книге эти четыре термина будут употребляться как синонимы» [1]. Перед нами довольно яркий пример легковесного подхода в области методологии, с которым вряд ли стоит мириться.

Во-первых, если все названные термины обладают одинаковым смыслом, то зачем тогда, возникает вопрос, использовать все четыре, как это делается в учебнике? Достаточно было бы в таком случае применять, например, термин «теория».

Во-вторых, при этом явно не учитывается и то обстоятельство, что чем богаче у экономистов терминологический аппарат, тем точнее будут и соответствующие выводы.

Термин «теория», очевидно, обладает предельно большим объемом и предполагает для раскрытия своего содержания использование таких терминов, как «закон», «модель» и «принцип». *Экономическая теория*, например, и предназначена, в первую очередь, именно для того, чтобы описывать, объяснять и прогнозировать изменение экономических процессов на основе анализа выявленных законов и используемых при этом соответствующих принципов и моделей экономики. Теоретики экономики, прежде всего, должны выявлять *законы экономики* – существенные, внутренние и устойчивые причинно-следственные связи в экономических системах и подсистемах.

По форме связи в экономических системах, например, между изменением какого-либо фактора и получаемым при этом результатом (при прочих равных условиях, разумеется), различаются три вида законов:

а) **с прямой связью**, ее примером является действие закона предложения, согласно которому такая связь существует между изменением цены на единицу продукции и объемом ее поставок на рынок;

б) **с обратной связью**, как это имеет место в действии закона спроса, согласно которому на определенные товары между величиной цены и величиной спроса существует обратная зависимость;

в) **с переменной зависимостью**, когда прямая (обратная) связь между количеством фактора и получаемым результатом, начиная с некоторого количества, меняется на противоположную обратную (прямую) связь. Именно наличие такого рода связи экономистами, как правило, и не учитывается.

Термин «*принцип*» также играет самостоятельную роль. Это правило, соблюдение которого, собственно говоря, и позволяет найти вариант наиболее рационального поведения экономических субъектов.

Термин «*модель*» как абстрактное отображение действительности тоже по объему не совпадает с объемом термина «теория».

Далее приведем более конкретные примеры общепринятых «методологических заблуждений», заимствованных из западной учебной экономической литературы. Самым ярким примером такой ретрансляции является широкое использование в теории микроэкономики так называемого закона убывающей отдачи факторов производства. При этом и возникает вопрос, который вынесен в название следующего заголовка.

Является ли законом убывание отдачи факторов производства?

Утверждение о том, что убывание отдачи переменного фактора производства, если величина других факторов остается неизменной, является универсальным экономическим законом, широко используется в теории микроэкономики. Это положение, кстати говоря, является одним из ее краеугольных камней. Так, авторы белорусского учебника по экономической теории для студентов экономических специальностей по этому поводу пишут следующее: «Рационализация использования ресурсов в краткосрочном периоде деятельности фирмы как раз и выступает тем фактором, который позволяет увязать экономику фирмы с рыночной конъюнктурой. Данная увязка осуществляется на основе так называемого закона убывающей отдачи, который еще называется «законом убывающего предельного продукта», или «законом изменяющихся пропорций» [2]. Откуда, интересно, взялось такое разночтение в формулировке закона? Разве термины «закон убывающей отдачи», «закон убывающего предельного продукта», «закон изменяющихся пропорций» тождественны? Они, отнюдь, не синонимы.

Теперь сравним приведенную цитату с тем, что говорится в уже названном американском учебнике по экономике, но во втором томе: «В течение краткосрочного периода фирма может изменить объем производства путем соединения изменяющегося количества ресурсов с фиксированными мощностями». Каким же образом будет изменяться объем производства, по мере того как все большее и большее количество переменных ресурсов будет присоединяться к фиксированным ресурсам фирмы?

В самом общем виде ответ на этот вопрос дает закон убывающей отдачи, который также называется «законом убывающего предельного продукта», или «законом изменяющихся пропорций» [1, т. 2, с. 47]. Вот, оказывается, откуда перекочевали формулировки закона в белорусский учебник. В другом американском учебнике, не менее популярном, этот закон уже называется законом убывающей доходности [3].

Далее, однако, мы абстрагируемся от названия закона и сформулируем вопросы глубже: в чем суть этого закона? и действует ли он вообще? Вот как раскрывают содержание закона американские авторы: «Этот закон утверждает, что, начиная с определенного момента, последовательное присоединение единиц переменного ресурса (например, труда) к неизменному, фиксированному ресурсу (например, к капиталу или земле) дает уменьшающийся добавочный, или предельный, продукт в расчете на каждую последующую единицу переменного ресурса» [3, с. 47].

Наиболее наглядно недалёковидность экономистов, проявляемую в данном случае, можно проиллюстрировать с помощью примера, приведенного в одном из белорусских пособий [4]. В нем моделируется деятельность фирмы, которая осуществляет производство с одним переменным фактором, изменяя количество рабочих. Применяемый при этом производительный капитал фиксирован. Связь между переменным ресурсом (L) и ежедневным выпуском совокупного продукта (TP) в физических единицах, динамикой среднего продукта (AP) на единицу используемого переменного фактора и предельного продукта (MP) показана в таблице. Под предельным продуктом подразумевается выраженный в физических единицах прирост выпуска продукции, произведенный каждой дополнительной единицей переменных затрат, в нашем случае последующим работником.

Авторы пособия, как видно из данных таблицы, предполагают, что выпуск продукции в фирме осуществить в состоянии, как минимум, двое рабочих, но результат их деятельности в течение дня – лишь одно готовое изделие. Три работника уже в состоянии производить три ед. продукции и т.д.

На основе приведенных данных авторы учебного пособия делают неожиданный вывод: приведенный пример отражает закон убывающей производительности, который гласит, что при увеличении одного и неизменности всех других факторов производства будет достигнута точка, за которой предельный продукт переменного фактора начнет сокращаться.

Таблица

Реакция выпуска фирмы на изменения затрат труда

Ежедневный выпуск (TP), в ед. продукта	0	1	3	7	10	12	13	13
Затраты труда, кол. рабочих (L)	0	2	3	4	5	6	7	8
Средний продукт труда (AP)	0	0,5	1	1,6	2	2	1,8	1,6
Предельный продукт труда (MP)	0	1	2	4	3	2	1	0

Что в приведенном примере вызывает возражение?

Во-первых, никак нельзя согласиться с названием закона, поскольку оно не соответствует его содержанию, так как с таким же успехом можно было сделать и вывод о том, что действует не закон убывающей отдачи, а закон возрастающей отдачи переменного фактора. Да и реальная экономическая практика свидетельствует о том, что как на уровне микроэкономики, так и на уровне макроэкономики имеет место тенденция к росту производительности факторов производства. На это противоречие указывал еще академик В.С. Афанасьев: «В основе теории убывающей производительности лежит широко распространенный в буржуазной политической экономии апологетический прием – изображать в качестве закона не характерный, однако встречающийся в действительности частный случай. Таково главное положение этой теории об увеличении численности рабочих при неизменном объеме

оборудования. Но и в большинстве тех случаев, когда имеет место увеличение численности рабочих при неизменном объеме оборудования, производительность труда также повышается, а не падает, так как увеличение числа рабочих ведет к новому разделению труда. Теория убывающей производительности абстрагируется от повышения производительности труда в результате его кооперирования» [5]. На самом деле авторы иллюстрируют примером не закон убывающей производительности факторов производства, а закон переменной производительности факторов производства, или, еще точнее, **закон возрастающе-убывающей производительности факторов производства**. Согласно этому закону по мере увеличения фактора производства, при фиксированном количестве других факторов, его производительность сначала растет, достигает максимума, а затем уменьшается. В противном случае оптимальное количество переменного фактора определить просто невозможно, так его производительность должна сразу же убывать по мере роста его величины. Возможен также случай, когда средняя производительность переменного фактора максимальна при двух значениях переменного фактора. Тогда его оптимальное количество позволяет найти правило, согласно которому средняя производительность переменного фактора должна быть равна предельной производительности, т.е. $AP = MP$. И каждый предприниматель стремится повысить именно среднюю производительность труда, так как при этом понизятся средние издержки на производство продукции и, в конечном итоге, вырастут его доходы. Рост средней производительности труда, прежде всего, определяется кооперацией работников в производстве, в результате которой создается позитивный синергетический эффект. Этот эффект, в свою очередь, объясняется тремя основными причинами: совместной работой; обучением работников в процессе деятельности; разделением труда в соответствии со сравнительными преимуществами, способностью производить продукцию с относительно меньшей альтернативной стоимостью [3, с. 15].

Во-вторых, в приведенном примере смешиваются такие понятия, как предельная и индивидуальная, или единичная, производительность. Под *индивидуальной производительностью* будем подразумевать производительность каждого отдельно взятого работника. Совершенно ясно, что производительность труда не каждого работника является предельной, а производительность такого работника, которым обеспечивается максимум средней производительности. В нашем примере предельным является именно шестой работник.

Такая путаница, опять же, связана не только с неточностью перевода с английского языка, но и с некритическим восприятием некоторых положений из западной экономической литературы. В популярном толковом словаре Макмиллана, например, на одной и той же странице приводятся два противоречащих друг другу определения понятий «предел» и «предельный». По поводу понятия «предел» говорится следующее: «Предел (margin): В экономической теории выражение «в пределе» означает точку, в которой производится или потребляется последняя единица блага». А вот как расшифровывается понятие «предельный» (marginal): предельная единица – это дополнительная единица чего-либо, например, предельные издержки, предельная полезность и т.д. [6]. Здесь смешиваются два подчиненных понятия: «предельный» и «дополнительный», не учитывается то обстоятельство, что объем понятия «предельный» целиком входит в объем понятия «дополнительный».

Вызывает интерес и приводимая в словаре Макмиллана следующая трактовка закона убывающей отдачи (law of diminishing returns): «Когда возрастающие количества переменного фактора добавляются к фиксированным количествам некоторого другого фактора, то сначала предельные, а затем (после прохождения некоторой точки) и средние доходы от переменного фактора начинают убы-

вать» [6, с. 281]. Здесь уже допускается, что средние доходы от переменного фактора до прохождения некоторой точки возрастают, достигают максимума, а после прохождения некоторой точки начинают убывать. Речь идет, по существу, о законе возрастающе-убывающей производительности переменного фактора, но традиция сохраняется, и название закона остается прежним.

Закон переменной производительности факторов производства определяет действие законов динамики средних издержек фирмы в краткосрочном и в долгосрочном периодах. В краткосрочном периоде различают, как известно, постоянные (FC), переменные (VC) и общие издержки (TC) фирмы на производство продукции. На их основе рассчитываются средние постоянные издержки (AFC), средние переменные издержки (AVC), средние общие издержки (ATC), единичные издержки (C_e) и предельные издержки (MC). При этом заметим, что динамика (AFC) определяется законом убывающих средних постоянных издержек, согласно которому между количеством произведенной продукции (Q) и величиной (AFC) существует обратная зависимость. Сложнее зависимости между количеством произведенной продукции, с одной стороны, и средними переменными издержками, и средними общими издержками, с другой, нежели это довольно часто представляется в учебной экономической литературе [1, т. 2, с. 235–236].

На динамику средних переменных издержек распространяется действие закона **убывающе-возрастающих (переменных) издержек**, согласно которому AVC по мере возрастания объема производства продукции сначала убывают, достигают минимума, а затем возрастают. Точка минимума средних переменных издержек определяется согласно следующему правилу: $AVC = C_e = MC$, где C_e – единичные издержки, или издержки, связанные с производством дополнительной единицы продукции, а MC – такие единичные издержки, при которых AVC достигает минимума.

Средние общие издержки также изменяются в соответствии с законом убывающе-возрастающих издержек, согласно которому ATC по мере роста объема производства продукции сначала убывают, достигают минимума, а затем возрастают. Точка минимума ATC, как и в предыдущем случае, находится по правилу $ATC = C_e = MC$, где MC – такие единичные издержки, при которых достигается минимум ATC.

В условиях долгосрочного периода существования фирмы различие между постоянными и переменными издержками, как принято в научной экономической литературе, исчезает, т.е. все средние издержки становятся переменными. В таком случае закон убывающе-возрастающих издержек действует в своем чистом виде. Согласно этому закону средние издержки фирмы по мере роста объема производства продукции сначала убывают, достигают точки минимума, а затем возрастают. Этот закон получил название *эффекта масштаба*. Этот эффект, в свою очередь, складывается из положительного и отрицательного эффектов. Положительный эффект масштаба объясняется такими причинами, как специализация труда, эффективный менеджмент и маркетинг, возможность получения кредита на более выгодных условиях и т.д.

Отрицательный эффект масштаба, в свою очередь, определяется чрезмерным ростом управленческих расходов и затрат на рекламу с увеличением размеров фирмы, противоречием между интересами акционеров и управленческих работников и т.д.

На основе сказанного можно сделать следующие выводы:

1. В белорусской и российской учебной экономической литературе в некоторых случаях, например, по вопросам микроэкономики, некритически используются методологически недостаточно обоснованные положения, ретранслированные из западной экономической литературы.

2. Догма о том, что в экономике действует универсальный закон убывающей отдачи факторов производства не находит как теоретического, так и практического подтверждения. В реальной действительности на уровне микроэкономики действует закон переменной, или возрастающе-убывающей отдачи факторов производства, согласно которому по мере увеличения переменного фактора его отдача сначала растет, достигает максимума, а затем убывает. Использование требований этого закона в экономической практике позволяет находить оптимальное количество переменного фактора, при котором будет обеспечен максимум производительности или минимум издержек на производство продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. **Макконнелл, К.Р.** Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2 т. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю; пер. с англ. – 11-е изд. – М.: Республика, 1992. – Т. I. – С. 21.
2. **Базылев, Н.И.** Экономическая теория: учебник для студентов экономических специальностей высших учебных заведений / Н.И. Базылев, М.Н. Базылева. – Минск: Книжный Дом, 2004. – С. 232.
3. **Долан, Э.Дж.** Микроэкономика / Э.Дж. Долан, Д. Линдсей; под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. – СПб., 1994. – С. 140.
4. **Экономическая теория: учеб. пособие / под общ. ред. Л.Н. Давыденко.** – Минск: Выш. шк., 2004. – С. 136–137.
5. **Афанасьев, В.С.** Этапы развития буржуазной политической экономии: очерк теории / В.С. Афанасьев. – М.: Экономика, 1985. – С. 279.
6. **Словарь современной экономической теории Макмиллана.** – М.: ИНФРА-М., 1997. – С. 305.

S U M M A R Y

In this article the matter and the differences of such terms as «law», «principle», «theory» and «model» are considered. The essence of the law of the variable return of production factors is found out.

Поступила в редакцию 6.10.2007