

ТРАНСФОРМАЦИЯ КАТЕГОРИИ ИЗДЕРЖЕК ПРОИЗВОДСТВА В НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИЯХ

Н.В. БОКША

*Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь*

ВВЕДЕНИЕ

Категория издержек производства справедливо считается одной из базовых категорий экономической науки, тем не менее, ее трансформация остается недостаточно исследованной. Большинство экономических теорий в истории экономической мысли, преследуя различные цели, в конечном итоге были направлены на поиск наиболее эффективных способов организации социально-экономических процессов. Для их достижения необходима оптимизация издержек производства.

Наиболее существенный вклад в развитие теории издержек внесли ученые с мировым именем: А.Смит, Д.Рикардо, Дж.Ст.Милль, К.Маркс, С.Джевонс, К.Менгер, Ф. Визер, Л.Вальрас, Е.Бём-Баверк, А.Маршалл, Р.Коуз, К.Эрроу и др.

Несмотря на большой интерес ученых к проблеме издержек, положения неоклассического и институционального подходов недостаточно обобщены и реализованы применительно к анализу экономических преобразований в различных звеньях управления.

МЕТОДИКА И ОБЪЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Цель данного исследования состоит в уточнении и развитии теоретических основ издержек производства как элемента механизма рыночного хозяйствования, влияющего на формирование цен, спроса и предложения, конкуренцию и конкурентоспособность, и, в конечном счете, на принятие управленческих решений, обеспечивающих высокую эффективность и устойчивое развитие предприятия.

Данная цель обуславливает необходимость решения следующих задач:

- обобщить и развить представления о сущности и содержании издержек производства в рыночной экономике, показать их эволюцию;
- конкретизировать соотношение понятий издержек, затрат и расходов как элементов экономических отношений;
- провести сравнительный анализ развития неоклассической и институциональной теорий формирования издержек, определить возможность применения их инструментария в практике становления рыночной экономики в Республике Беларусь.

Объектом исследования является деятельность субъектов хозяйствования в первичных звеньях экономики. Предметом исследования выступают экономические отношения и их модификация при формировании и регулировании издержек производства как элемента механизма рыночной экономики.

В процессе исследования были использованы абстрактно-логический, диалектический и системно-функциональный методы.

РЕЗУЛЬТАТЫ И ИХ ОБСУЖДЕНИЕ

Одной из задач настоящего исследования является анализ формирования современного представления об издержках производства. Такой анализ позволит уточнить содержание и структуру, функции издержек производства, а также выделить особенности и возможности управленческого подхода к издержкам, которые недостаточно используются в практической деятельности предприятий.

Одним из условий достижения эффективности является сбалансирование выгод и издержек, связанных с поиском наиболее эффективных способов организации производства. В. Ойкен (1995), например, подчеркивает, что применение принципа издержек является одной из главных предпосы-

лок успеха регулирования любого процесса [1, с.196]. «Издержки являются фундаментальной, базовой концепцией экономической науки. То, как исследователь понимает и определяет данное понятие, зависит от природы и содержания экономической теории» [2, с.17].

Понимание значимости издержек уживается с большой неопределённостью их трактовки. Учитывая актуальность проблемы издержек, необходимо рассмотреть различные методологические подходы к соотношению понятий «издержки», «затраты», «расходы». Их разграничение, на наш взгляд, может быть использовано для обоснования модели управления издержками в эффективном менеджменте.

Внимательное ознакомление с сущностью перечисленных выше терминов позволяет сделать вывод о том, что в своей основе все они означают одно и то же – расходование средств предприятия, факторов производства связанное с выполнением определенных операций. Так, в словаре русского языка С.И Ожегова для обозначения этих терминов приводятся следующие положения: «издержки - израсходованная на что либо сумма, затраты»; «затрата- то, что истрчено, израсходовано»; «расход- 1) затрата, издержки; 2) потребление, затрата чего-нибудь для определённой цели». Аналогичная точка зрения представлена и авторами Большого экономического словаря [3, с. 283].

Поэтому многие исследователи- экономисты трактуют их как синонимы и не делают различий между этими понятиями. Между тем мы считаем, что существуют определённые различия, имеющие значение в управлении процессами.

Существует точка зрения, согласно которой различия между понятиями «издержки» и «затраты» проявляются на уровне индивидуальной и общественной форм деятельности. Труд—это всегда целесообразная деятельность индивида. Производство же – коллективная, общественно – организованная трудовая деятельность. По мнению А.П. Моровой, отсюда следует, что необходимо различать затраты труда и издержки производства.

По мнению А.К.Корольчука затраты представляют расходование ресурсов в их физическом, натуральном виде, а издержки - стоимостную оценку произведенных затрат.

Сопоставим с вышеуказанными положениями методологические подходы некоторых российских экономистов [Г. А.Краюхин, В.П.Лебедев, Т.Т.Дроздова и др]. Под затратами они понимают явные (фактические, расчетные) издержки предприятия, а под расходами уменьшение средств предприятия или увеличение его долговых обязательств в процессе хозяйственной деятельности. Затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов, использованных в определенных целях, и трансформируются в себестоимость продукции (работ, услуг).

Определение затрат всегда соотносится с конкретными целями, задачами, т.е. объем использованных ресурсов в денежном выражении рассчитывают для определенной функции (производства продукции, ее реализации) или производственного подразделения предприятия [4, с.12]. Расходы означают факт использования сырья, материалов, услуг. Лишь в момент реализации предприятие признает свои доходы и связанную с ним часть затрат — расходы.

На наш взгляд, понятие расходов уже понятия издержек: оно подразумевает лишь конкретные выплаты в определенном периоде. Расходы обуславливаются затратами, относимыми на себестоимость продукции (работ, услуг), и выплатами из прибыли предприятия. Например, командировочные расходы, представительские расходы и др., включают в издержки в пределах норм, утвержденным Министерством финансов РФ, а сверх норм - оплачиваются за счет прибыли.

Заканчивая обзор существующих теоретических подходов, отметим следующее: издержки как экономическая категория гораздо шире понятий затрат и расходов, так как последние проявляются преимущественно на уровне только бухгалтерских издержек. Учитывая тот факт, что различия между экономическим и бухгалтерским подходами достаточно подробно изучены в литературе, мы ограничимся анализом содержания и состава только экономических издержек. В практической деятельности менеджера экономический и бухгалтерский подходы постоянно сменяют и дополняют друг друга, в итоге позволяя принимать наиболее обоснованные коммерческие решения.

Традиционно к экономическим издержкам относятся:

явные (внешние) издержки — это выраженные в денежной форме фактические затраты, обусловленные приобретением и расходованием разных видов экономических ресурсов в процессе производства и обращения продукции, товаров или услуг (они равны бухгалтерским издержкам);

неявные (внутренние) издержки, представляющие собою денежные доходы, которые могли бы быть получены от альтернативного использования удерживаемых ресурсов, то есть затраты соб-

ственных неоплаченных ресурсов;

нормальная прибыль как минимальная плата за удержание предпринимательских способностей от альтернативного использования (она может быть оценена в виде процента на капитал);

безвозвратные издержки, которые не имеют альтернативного использования, и их вменённые издержки равны нулю. Это ранее произведенные, но не принимаемые во внимание при принятии текущих решений издержки. Они представляют собою невосполнимые потери инвестиционных ресурсов, вызванные изменением вида или места деятельности. Вменённые издержки – это ценность других благ, которые можно было бы получить при наиболее выгодном из всех доступных альтернативных способов использования данного ресурса.

Особую сложность проблема издержек приобретает в условиях переходной экономики. В этой связи полезно проанализировать соотношение понятий «издержки» и «себестоимость». При этом себестоимость отражает сумму затрат, понесенных предприятием в связи с производством и реализацией продукции. Поскольку себестоимость представляет собой лишь фактически осуществленные денежные выплаты, она отличается от понятия «экономические издержки производства». По существу, себестоимость – это бухгалтерские издержки. Однако себестоимость – это не затраты и не платежи предприятия по приобретению производственных ресурсов, так как она не совпадает с ними ни по содержанию, ни количественно. Во-первых, понятие «себестоимость» связывается не с затратами ресурсов вообще, а лишь с той их частью, которая была потреблена в течение данного периода и обособилась в процессе кругооборота средств предприятия. Во-вторых, себестоимость отражает затраты, связанные только с осуществлением простого воспроизводства, в чем раскрывается ее экономическое содержание и количественная определенность.

В экономической литературе себестоимость традиционно трактуется как обособившаяся в продукции предприятия часть стоимости примененных ресурсов, воплощающая в себе затраты предприятия по производству и реализации продукции [5, с. 540]. Иными словами, себестоимость – денежное выражение текущих затрат на производство и реализацию продукции [3, с. 892]. Поэтому использование себестоимости в качестве одного из показателей эффективности является ограниченным – действительный уровень затрат зависит от полноты учета всех примененных ресурсов.

Понятие издержек обычно ассоциируется с определёнными потерями, жертвами, которые приходится нести для получения некоторых полезных результатов. Эти потери могут быть весьма разнообразны. Они могут быть осязаемыми и неосязаемыми, объективными и субъективными, денежными и неденежными. Кроме того, полезные результаты и понесённые во имя их достижения издержки могут распределяться между субъектами экономических отношений по-разному. Полезный результат может оказаться в руках одних, тогда как потери, которые связаны с его получением, или хотя бы часть их, выпадают на долю других. Поэтому нет единого, универсального и в то же время достаточно простого метода определения издержек. Существует несколько подходов к их определению, каждый из которых имеет свою область применения.

Исторически к проблеме оценки издержек производства экономисты подходили с разных точек зрения. В настоящее время в теории рыночной экономики понимание издержек производства базируется на неоклассическом подходе, в основе которого лежит проблема ограниченности ресурсов и возможности их альтернативного использования.

Теория альтернативных издержек была разработана представителями австрийской школы, которые предложили новый методологический подход к феномену издержек. Смысл данного подхода можно выразить так: наши издержки на производство данного продукта равны утраченной полезности других продуктов, которые мы могли бы произвести из ресурсов, пошедших на производство данного продукта.

Сам термин «альтернативные издержки» (opportunity costs) появился в 1894 г. в работе Д. Грина «Pain Cost and Opportunity Cost» и первоначально получил широкое распространение, прежде всего, в США благодаря поддержке профессора Найта. Г. Давенпорт предпочёл эквивалентный термин «издержки вытеснения».

Как известно, доктрина альтернативных издержек наиболее полно изложена в трудах Ф. Визера. Он обобщил идеи Е. Бем-Баверка и К. Менгера и разработал целостную теорию издержек. В частности, в знаменитом примере Е. Бем-Баверка о рынке лошадей предложение обуславливается не «реальными издержками» изготовления товара, а издержками отказа от других направлений его использования, включая и использование самим производителем. Ф. Визер обобщил данный пример в теории альтернативных издержек: при заданных объёмах запасов производственных факто-

ров конкуренция распределит их услуги так, чтобы уравнивать их предельные продукты в денежной форме по всем направлениям их использования. Издержки изготовления товара отражают не что иное, как цены, предлагаемые за услуги факторов, используемых для его производства, они представляют собой платежи, необходимые для отвлечения факторов от наиболее выгодных из других способов их применения. Таким образом, как любил говорить П.Х.Уикстид, производственные издержки есть просто-напросто не более чем «предельная значимость чего-либо другого».

Значение доктрины альтернативных издержек для тех, кто её выдвигал, состояло в том, что она продемонстрировала ошибочность теорий ценности, основанных на «реальных издержках». Австрийцы с пренебрежением отзывались о двусторонней теории А. Маршалла, в которой в качестве уступки классической теории цены предложения побуждают факторы к работе, преодолению физических ограничений и субъективного сопротивления.

Однако концепция издержек у Ф. Визера оказалась чисто австрийской: издержки состоят у него только из неполученной субъективной полезности, не содержат никаких реальных затрат факторов производства, как у представителей классической школы и А. Маршалла, и не связаны с антиполезностью («тяготами») труда, как у У.Джевонса. С данным теоретическим положением австрийской школы трудно согласиться, по этому мы склонны поддержать точку зрения А. Маршалла и У. Джевонса.

В зарубежной литературе обычно называют как синонимы словосочетания: альтернативные издержки, альтернативная стоимость, альтернативная ценность. Покажем смысл понятия альтернативности в следующих пояснениях. Альтернативными называют также вмененные (хотя часто эти термины использует не как синонимы), приписываемые, экономические издержки. В литературе отмечают многозначность этих терминов.

Ими называют размер наибольшего дохода, от которого приходится отказываться с тем, чтобы начать какое – либо конкретное дело с помощью определенного капитала. Величина этих издержек показывает лучший отвергнутый вариант приложения капитала. Альтернативные издержки равны доходу, который могли бы принести эти ресурсы при «альтернативном», наиболее выгодном их применении.

Альтернативные издержки представляют собой доходы, которые фирма должна обеспечить поставщику ресурсов, чтобы не допустить их альтернативного использования. Они равны количеству других продуктов, которые нельзя произвести, когда данные ресурсы используются для производства определенного продукта.

Альтернативные издержки - элемент принятия решений с помощью величины упущенной выгоды. Для ее оценки сопоставляют фактическую выгоду с ожидаемой величиной самого желанного из невыбранных вариантов применения капитала. Сравнением возможных вариантов сделок определяют их сравнительную выгоду. Упущенная выгода находится как разность между альтернативными и действительными издержками.

Таким образом, наиболее распространенные определения издержек производства следующие:

Издержки - это те выплаты, которые фирма обязана сделать, или те доходы, которые фирма обязана обеспечить поставщику ресурсов для того, чтобы отвлечь эти ресурсы от использования в альтернативных производствах [6, с. 45].

Издержки – это минимальная компенсация, необходимая для того, чтобы привлечь в данное производство на длительное время определенные ресурсы и средства производства.

Под издержками в экономическом смысле понимается плата, необходимая для того, чтобы средства производства не переместились в другой, наиболее привлекательный вид деятельности.

Если подытожить вышесказанное, то можно заметить, что в экономической теории преобладает подход к определению издержек производства с точки зрения альтернативности использования ресурсов, однако на практике преимущественно используется бухгалтерский подход.

На основе рассмотренных положений попробуем привести собственное определение издержек. Издержки как экономическая категория характеризуют отношения между хозяйствующими структурами, институтами и государством по поводу расходования ресурсов в процессе производства с учетом их альтернативного использования.

В зависимости от конкретных исторических особенностей, роли определенных отраслей, факторов производства и организации их взаимодействия в процессе производства формировались различные концепции издержек производства. При этом можно выделить генеральную линию в эволюции данной категории в направлении от осмысления издержек в объективном ценностном

аспекте (классическая политэкономия) к изучению издержек в субъективном аспекте (маржинализм), а затем к их синтезу.

Конец 19-го - начало 20-го столетий были ознаменованы объединением субъективного и объективного подходов к рассмотрению издержек в неоклассическом синтезе. Появление работ А.Маршалла, а впоследствии и других экономистов, привело к формированию современного представления об издержках. А.Маршалл утверждал, что издержки производства и предельная полезность товара определяют друг друга одновременно. Он указал, что полезность не является первичной по отношению к издержкам, утверждая, что оба фактора имеют одинаковый ранг в такой цепочке причинно-следственных связей [7,с.107].

Особое место в исследованиях издержек занимает разработка А. Маршаллом проблемы свободного ценообразования на рынке, характеризуемом им как единый организм равновесной экономики, состоящий из мобильных и информированных друг о друге хозяйствующих субъектов. Рыночную цену он рассматривает как результат пересечения цены спроса, определяемой предельной полезностью, и цены предложения, определяемой предельными издержками. В этой связи упоминаются его знаменитые «лезвия ножниц» как образная характеристика двухкритериальной сущности стоимости товара: «Мы могли бы с равным основанием спорить о том, регулируется ли стоимость полезностью или издержками производства, как и о том, разрезает ли кусок бумаги верхнее или нижнее лезвие ножниц» [7, с. 31-32].

У неоклассиков динамика уровней издержек и количества созданного продукта связана с категорией «предельные издержки». Значительное место в её разработке, кроме А.Маршалла, занимают исследования таких учёных, как Дж. Кларк, П.Самуэльсон, К.Р.Макконнелл. Исследования в рамках теории предельных издержек производства позволили А. Маршаллу выявить закономерности их изменения при увеличении объемов производства на предприятии. Поэтому в методологическом плане особую важность приобретает исследование влияния спроса и предложения на издержки, и наоборот. В области анализа предложения и издержек Маршалл уделял особое внимание тенденциям к возрастающей или убывающей отдаче при росте объемов производства. Маршалл приходит к выводу, что тенденция к убывающей отдаче связана с использованием природных факторов производства, тогда как идущее от человека усовершенствование организации (организацию Маршалл включает как и землю, труд и капитал в число факторов производства) ведет к возрастанию отдачи от масштабов производства.

Введение в анализ фактора времени позволило Маршаллу интегрировать в своем анализе условий равновесия факторы спроса с факторами издержек. Представители австрийской школы и У.Джевонс в полемике с классической теорией, определяющей меновую ценность товара издержками его производства, вообще отрицали их роль и ограничивались объяснением ценности со стороны спроса (полезности). Маршалл преодолел эту односторонность, указав, что факторы, действующие со стороны предложения (издержек), играют столь же важную роль, но эта роль зависит от длительности рассматриваемого периода: чем он короче, тем больше влияние спроса, чем он длиннее, тем больше влияние издержек производства. Это объясняется тем, что «влияние изменений в издержках производства требует для своего проявления, как правило, больше времени, чем влияние изменений в спросе» [7, с. 33].

Методологическими подходами к теориям ценности, предложенными теоретиками 19-го - начала 20-го веков, были теория спроса и предложения и теория издержек производства. Теория спроса и предложения определяла стоимость исходя из рыночных цен (Х.Д Маклеод). Согласно теории издержек производства (Р.Торренс), стоимость товара определялась издержками производства, под которыми понималась сумма денежных затрат на покупку израсходованных при производстве товара средств производства и рабочей силы (факторов производства).

Несколько отличные методологические подходы к определению издержек выдвигает теория неоинституционализма. Классическая и неоклассическая теории рынка рассматривали рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки по обслуживанию сделок. Однако в современных условиях при каждой сделке необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливая взаимосвязи, устранять разногласия. Причем это справедливо как при вступлении организации в контакт с внешними субъектами рыночных отношений, так и внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур также не свободно от трений и потерь. Эти операции учитываются в категории транзакционных издержек.

В современной экономической теории понятие трансакционных издержек является достаточно новым и в то же время наиболее широко употребляемым. В известном смысле можно считать, что данное понятие представляет собой ключевой пункт новой институциональной теории. В настоящее время существуют значительные расхождения по поводу не только сферы образования трансакционных издержек, но и их содержания.

Впервые концепция трансакционных издержек была разработана в трудах Дж. Коммонса и Р. Коуза, которые концентрировали внимание экономической теории на трансакциях. Трансакция – перемещение экономического блага или прав на него от одного лица к другому. Первоначально трансакционные издержки рассматривались как издержки использования механизма цен, или рынка, из чего следовал вывод об их отсутствии во внутрифирменных трансакциях. При этом понимание трансакционных издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления. Например, Дж. Джоунс и С. Хилл определяют трансакционные издержки как издержки на переговоры, мониторинг и проведение сделки, которые позволяют сторонам прийти к соглашению. У. Николсон, автор одного из самых известных учебников по микроэкономике, рассматривает эксплицитные трансакционные издержки в форме платы за услуги посредников и имплицитные трансакционные издержки в форме издержек поиска и сбора информации [8, с. 440-441]. Существует и понимание трансакционных издержек как психологических издержек принятия решения и заключения сделки. В свою очередь, некоторые исследователи, в частности, Ю.Ниханс, предполагали, что трансакционные издержки могут существовать только в рыночной экономике [9, с. 676]. На наш взгляд этот факт делает несравнимыми разные хозяйственные системы, построенные на разных принципах координации действий людей. В этом плане принципиально иной подход предлагает К. Эрроу (и мы склонны поддержать его точку зрения) и его определение трансакционных издержек обретает универсальную форму: «Под трансакционными издержками обычно (хотя и не всегда) понимают издержки эксплуатации экономической системы» [10, с. 66].

Использование понятия трансакционных издержек для исследования экономических процессов в настоящее время представляется весьма результативным. Его рассмотрение предполагает определение границ неоклассических моделей (где трансакционные издержки равны нулю), и требует включения в анализ таких принципов, как Парето-оптимальность, минимизация издержек, равновесие и т.д. При исследовании конкретной проблемы с помощью категории трансакционных издержек (в частности, переходных процессов в Беларуси) мы так или иначе решаем задачу использования данного понятия в рамках экономической теории и выделения явлений, которые призвано объяснить предложенное понятие. На основе постановки вопроса о содержании трансакционных издержек появляется возможность, с одной стороны, оценить результаты и перспективы их количественной оценки, а, с другой – исследовать ситуации, которые квалифицируются как трансформационные или переходные.

Трансакционные издержки классифицированы американским экономистом, лауреатом Нобелевской премии за 1993 г. Д. Норт следующим образом: издержки поиска информации, ведения переговоров, измерения, спецификации и защиты прав собственности, оппортунистического поведения.

Поскольку содержание перечисленных видов достаточно подробно изложено в экономической литературе, в данном исследовании ограничимся некоторыми замечаниями.

По сравнению с неоклассической теорией, теория трансакционных издержек: «1) более микроаналитична; 2) больше внимания уделяет своим поведенческим предпосылкам; 3) вводит в сферу исследования и развивает идею об экономической важности специфичности активов; 4) в большей степени полагается на сравнительный институциональный анализ; 5) рассматривает фирму как структуру управления трансакциями, а не как производственную функцию. Применение данной методологии изучения экономической организации позволяет получить многочисленные прикладные результаты» [11, с. 607].

Отметим еще один аспект издержек. Издержки могут рассматриваться с точки зрения либо отдельного производителя, либо общества в целом. В одних случаях оба подхода дают одинаковый результат, в других – разный. Это объясняется тем, что не все результаты производства имеют товарную форму, некоторые из них реализуются непосредственно, минуя отношения купли-продажи, и оказывают прямое влияние на благосостояние общества или отдельных людей. Это влияние

может быть как положительным, так и отрицательным. В первом случае говорят о внешней экономичности, или внешнем эффекте, во втором – о внешней неэкономичности, или внешних издержках. Например, в современном индустриальном обществе с производством связаны определенные социальные издержки - шум, загрязнения, перенаселенность и др. Существуют и физические издержки, такие, как стрессы и неудовлетворенность работой. Независимо от того, насколько эти виды издержек влияют на эффективность труда, они должны учитываться наряду с денежными издержками. В англоязычной литературе внешние издержки и эффекты объединены общим понятием «externalities», буквально «внешности». Загрязнение окружающей среды представляет один из случаев внешней неэкономичности, при которой общественные издержки оказываются выше частных. Лишь при отсутствии внешних издержек и эффектов (или их случайном равенстве) общественные и частные издержки совпадают.

ВЫВОДЫ

Таким образом, в теории издержек преобладает методологический подход, выраженный сущностью самого направления: в классическом – метод формирования трудовой теории стоимости и прибавочной стоимости; в неоклассическом – принцип альтернативности использования ресурсов и максимизации прибыли (полезности); в институциональном – поиск качественного и количественного определения издержек трансакций, развития социальных институтов и общества в целом. Интегрированное применение подходов различных школ и направлений экономической науки позволит эффективно использовать инструментарий экономических теорий для обоснования управленческих решений в практике экономической деятельности предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ойкен, В. Основы национальной экономики /В. Ойкен. Пер. с нем.– М.: Экономика, 1996.– 449с.
2. Samuels, W. The economy as a process of valuation / S. Medema. A. Schmid– UK: Edward Elgar Publishing Limited, 1997. – P. 17.
3. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. - 4-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248с.
4. Управление затратами на предприятии: учебник / В.П. Лебедев [и др.]; под общ. ред. Г.А. Краюхина.– СПб «Издательский дом», «Бизнес-пресс», 2004. – 204 с.
5. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Макроэкономика. Основы национальной экономики: учебное пособие/ под. ред. А.В. Сидоровича; МГУ им. М.В. Ломоносова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Дело и Сервис», 2006.– 832с.
6. Макконнелл, К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р., Макконнелл, С.Л. Брю. Пер. с 17-го англ. изд. – М.: ИНФРА – М, 2008. XXXVI, – 940 с.
7. Маршалл, А. Принципы экономической науки.: в 3-х т./ М. Маршал. Пер. с англ. - М.: Прогресс, 1993 – т. 1 – 415 с, т. 2. – 310 с, т. 3 – 315 с.
8. Nicholson, W. Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions. / W Nicholson. 5th ed The Dryden Press, 1992, P. 440-441.
9. Niehans, J. Transaction Cost. In: The New Palgrave. A. Dictionary of Economics. London. / J. Niehans. – Macmillan Press, 1997. – P. 676.
10. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов./ К. Эрроу. – THESIS, 1993.–Т. 1, вып. 1.– С. 66.
11. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма. / О. Уильямсон.– СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.

TRANSFORMATION OF A CATEGORY OF PRODUCTION COSTS IN NEOCLASSIC AND INSTITUTIONAL THEORIES

N.V. BOKSHA

Summary

The development of production costs concept under the consideration of the main theoretical approaches in economic science has been examined in the article. The comparative description of different approaches and author's conception of production costs is shown. A big attention is paid to the category of alternative costs which is to take management decisions. There has been made a conclusion about the necessity to integrate approaches of different trends of economic science for managing costs efficiently.