

7. fejezet 1. lecke

Bevezető

Az előző fejezetben a termelés technikai összefüggéseiről volt szó rövid és hosszú távon. Megtudtuk, hogy a vállalat inputok felhasználásával outputokat tud előállítani, és hogy bizonyos határok között a nagyobb inputfőhasználás nagyobb termelést tesz lehetővé. Ez abból a szempontból jól is hangzik, hogy a vállalat – főleg, hogyha piaci korláttal szembesül – ha nem tud eladni a piacon, inkább nem is termel, tehát ha van kereslet a termékre, akkor a nagyobb termelés nagyobb értékesítést, és egyben bevételt is jelent számára (majd később, a monopóliumról szóló fejezetben látni fogjuk, hogy ez nem feltétlenül igaz). Ugyanakkor arra is utaltunk már, hogy a nagyobb tényezőfőhasználás egyben nagyobb költséget is jelent a vállalat számára, így mégsem egyértelmű, hogy érdemes-e növelnie a termelést, vagy sem.

A mostani fejezetben az előzőre építve, és a következőket előkészítve a termelés költségoldalával fogunk foglalkozni. Induljunk ki a „termelés fekete doboza” elméletből, vagyis abból, hogy a termelési függvény esetében csak az érdekelt bennünket, hogy mennyi input megy be, és átalakítás (transzformáció) után mennyi késztermék jön ki. A termelőt azonban elsősorban nem ez érdekli. Őt sokkal inkább foglalkoztatja az, hogy mekkora értékű inputot felhasználva mekkora értékű outputot tud előállítani! A vállalkozónak az e kettő különbségeként előálló profit maximalizálása a célja. Ezek szerint nem egyszerűen költséget akar minimalizálni? Nem: hajlandó nagyobb költségeket vállalni, ha ezáltal a bevételei még nagyobb mértékben növekednek, és így a profitja, a nyereség növekszik. Nem egyszerűen bevételt maximalizál a vállalat? Nem: hajlandó valamekkora bevételről lemondani, ha ezáltal a költségei még nagyobb mértékben csökkennek, és különbözet, a profit nő. Az elérhető bevétel nagysága függ attól, hogy milyen piacszerkezettel szembesül a vállalat, ezekkel, és a profitmaximalizálással a különböző piacszerkezetek esetében fog foglalkozni a 8-10. fejezet. A költségoldal azonban piacformától függetlenül ugyanúgy néz ki minden vállalat esetében – a mikroökonómiától már megszokott egyszerűsítések, modellezés mentén.

Induljunk ki a már megismert teljes költségből, Total cost-ból, vagy összköltségből! Miből áll egy vállalatnak a termeléssel kapcsolatos összes költsége? Mivel a vállalatról azt feltételeztük, hogy minden inputját, amit felhasznál, bérlő, így az összes költség a termeléshez szükséges összes inputnak a megszerzési, felhasználási költségéből áll. Az inputoknak pedig azért van költsége, mert a vállalat azzal, hogy felhasználja őket, elvonja más, alternatív felhasználási lehetőségektől. Az a munkás, amelyik A vállalatnál dolgozik, nem dolgozhat egyidejűleg B vállalatnál. Ha egy kamionnyi fémlemezt felhasznál C vállalat, akkor azt már D vállalat nem használhatja fel. Azt pedig már tudja, hogy ha alternatív felhasználások vannak, akkor alternatív költség is van. A termelés összes gazdasági költsége alatt az inputok megszerzésének és felhasználásának összes alternatív költségét értjük.

Az első fontos megkülönböztetésünk az explicit és az implicit költségeké. Az explicit költségek a termelés kapcsán fölmerülő olyan költségek, amelyek tényleges pénzkifizetéssel járnak. Ilyen például a munkások bére: dolgoznak a gyárban, termelnek, és ezért bért kapnak. Ilyen a

nyersanyagok beszerzési költsége: megvesszük, kifizetjük (adott esetben egy kicsivel később...), fölhasználjuk. Nem minden költség jár azonban tényleges pénzmozgással, ami a termelés érdekében fölmerül. Ezek az implicit, más néven rejtett költségek. Míg a számvitel megengedi az összes explicit költség költségként történő kimutatását és elszámolását, az implicit költségek esetében már nem ennyire megengedő. Bizonyos elemeit, az úgynevezett elszámolható implicit költségeket a számvitel megengedi költségként kimutatni a könyvelésben, és a bevétellel szembe állítva eredménycsökkentő tételként elszámolni. Az el nem számolható implicit költségeket viszont a könyvekben nem lehet költségként kimutatni, noha ténylegesen a termelés érdekében merülnek föl, és ténylegesen a gazdasági költség részei. A legjellemzőbb elszámolható implicit költség az gépek értékcsökkenése. A tőkeeszközökről azt láttuk korábban, hogy tartósan szolgálják a termelést a vállalatnál. Ez alatt az idő alatt pedig az elkopás, elhasználódás, elavulás miatt értékük folyamatosan csökken. Ha úgy tetszik: évről évre alacsonyabb áron tudná a vállalat eladni a használt tőkeeszközt a piacon. Ez az értékcsökkenés a termelés miatt és érdekében következett be, vagyis a termékből származó bevételben ezt érvényesíteni kell. Ez egy elszámolható implicit költség. Ha mondjuk vásárol a vállalat egy tőkeeszközt, melyet 5 évig tervez használni, akkor a beszerzési költségének 1/5 része évente értékcsökkenésként elszámolható, pedig nem jár pénzkidrással (természetesen ha szükséges szervizelni, vagy a termelés során áramot használ fel, az igen, ezek explicit költségek lennének). Cserébe viszont a vásárláskor rá költött pénzt nem lehet azonnal egy összegben „leköltségelni”, ezt a számvitel többnyire beruházásként tartja nyilván: egyszerűen a vállalat vagyona, ami eddig mondjuk pénz formában volt a bankszámláján, most már egy tőkeeszköz formájában van az üzemcsarnokban. Ez meg pénzkifizetés, de nem költség! És van még egy kategóriánk, az el nem számolható implicit költségeké. Ezt szakszerű módon úgy is szoktuk hívni, hogy a saját tulajdonú erőforrások alternatív költsége. Mi történik akkor, ha a vállalkozó nem bérelt irodaépületben tevékenykedik, hanem a saját tulajdonában lévő épületben (mondjuk a lakásában). Lehet, hogy ezt azért csinálja, hogy költséget csökkentsen, de nem fog sikerülni. Azzal, hogy nem fizet saját magának bérleti díjat az irodahelység használatáért, lemond arról a bevételről, amit megszerezhetett volna akkor, ha valaki másnak adja ki az adott helységet. Ez pedig alternatív költség, elmaradt bevétel formájában. Hasonlóképpen el nem számolható implicit költség az a bér, amit a vállalkozó megkereshetett volna akkor, ha nem a saját vállalkozásában dolgozna. Vagyis a költségek csoportosításában jelenleg itt tartunk:

ÖSSZES GAZDASÁGI KÖLTSÉG		
Explicit költségek	Implicit költségek	
Explicit költségek	Elszámolható	El nem számolható

És most jön a lényeg, amiért ezen az egész csoportosításon érdemes volt átvergődni magát: a profit, vagy nyereség. A vállalt profitja az (ár)bevétel és a költségek különbsége. No de melyik költséget vonjuk ki a bevételből? Sajnos erről mást mond a számvitel, és mást a mikroökonómia. A számvitel azt mondja, hogy

$$\text{Számviteli profit} = \text{Bevétel} - \text{Számviteli költség} = \text{Bevétel} - (\text{Explicit} + \text{Elszámolható implicit})$$

A számvitel által kimutatott profit tehát ha úgy tetszik tartalmazza az el nem számolható implicit költségeket is. Miért nem engedi ezeket a számvitel költségként kimutatni? Hát többnyire azért, mert nagy visszaélésekre adhatna okot: ha költségként kimutathatom, hogy az irodahelyiséget mennyiért adhattam volna bérbe (de nem adtam!), akkor azt fogom mondani, hogy a hátsó kertemben lévő garázst, ahol a cégem irodája van, akár havi 5 millióért is bérbe adhattam volna. Ki ellenőrizhetné, hogy ez helyes-e? Ha költségként kimutathatom, hogy mennyit kereshettem volna, ha nem a saját cégemet vezetem, akkor azt fogom mondani, hogy lehettem volna akár jegybankigazgató havi 5 milliós fizetéssel (mnb.hu). Ugyanakkor a valós alternatív költségek nyilván tényleg a termelés érdekében hozott áldozatok, így a mikroökonómia profit-értelmezése az, hogy

$$\text{Gazdasági profit} = \text{Bevétel} - \text{Összes költség} = \text{Bevétel} - (\text{Explicit} + \text{Implicit})$$

Ebből viszont az következik, hogy a számviteli profit, amit a nyilvánosságra hozandó eredménykimutatása a vállalatnak bemutat, valószínűleg nagyobb, mint a gazdasági profit, a gazdálkodás, termelés tényleges eredménye, méghozzá az el nem számolható implicit költségekkel nagyobb. Ha a vállalat kimutat 100 egységnyi számviteli profitot, viszont a termelés kapcsán fölmerült 200 egységnyi el nem számolható implicit költség, akkor a vállalat nyereségesnek tűnik, de a valóságban veszteséges. Ha a saját vállalkozásomban dolgozhatok 100 számviteli profitért, miközben alkalmazottként valahol mindenfajta felelősség nélkül megkereshetnék 200-at, akkor már nem tűnik olyan jó ötletnek a saját vállalkozás. Amikor a későbbiekben profitról beszélünk, akkor mindig a gazdasági profitot értjük alatta, tehát a vállalat tényleges eredményét, amennyivel nagyobb értékű outputot állított elő, mint amekkora értékű inputokat fölhasznált.

A profit, mint a vállalkozó jutalma, egy maradvány: a bevételeknek a költségeken felüli része. Minél ügyesebb a vállalkozó, minél ügyesebben tudja kombinálni az erőforrásokat, és a termelést szervezni, ez a különbség annál nagyobb lesz. A jó vállalkozót arról lehet megismerni, hogy értéknövekedést produkál: alacsonyabb értékű inputokból magasabb értékű outputot állít elő. Minél ügyesebben csinálja, annál nagyobb úgynevezett hozzáadott értéket képes előállítani, annál nagyobb lesz a jutalma profit formájában. Ha a vállalkozó nem ügyes, vagy nem szerencsés (mindkettő kell hozzá valószínűleg!), akkor negatív profitot, veszteséget ér el, a bevételek nem fedezik a termelés összes költségét, és azt veszi észre, hogy valójában nagyobb értékűek voltak az inputok amiket fölhasznált, mint az output, amit előállított. Ezért a mikroökonómia nem sajnálja a piaci körülmények között kialakuló profitot a vállalkozótól, mert ez ösztönzi őt arra, hogy megtalálja a módját, hogy hogyan növelheti legjobban a rendelkezésre álló inputok értékét a termelés, transzformáció, átalakítás által.

SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEM
GAZDASÁGTUDOMÁNYI KAR
KÖZGAZDÁSZ KÉPZÉS
TÁVOKTATÁSI TAGOZAT
LECKESOROZAT
COPYRIGHT © SZTE GTK 2017/2018

A LECKE TARTALMA, ILLETVE ALKOTÓ ELEMEI ELŐZETES,
ÍRÁSBELI ENGEDÉLY MELLETT HASZNÁLHATÓK FEL.

JELEN TANANYAG
A SZEGEDI TUDOMÁNYEGYETEMEN KÉSZÜLT
AZ EURÓPAI UNIÓ TÁMOGATÁSÁVAL.
PROJEKT AZONOSÍTÓ: EFOP-3.4.3-16-2016-00014

SZÉCHENYI 



Európai Unió
Európai Szociális
Alap



BEFEKTETÉS A JÖVŐBE

