

Рис. 7.20. Эффект замены и эффект выпуска (некачественный ресурс).

разнонаправлено, а общий результат их действия *непредопределен*. На рис. 7.20 эффект выпуска положителен — снижение выпуска с Q_1Q_1 до Q_2Q_2 сопровождается увеличением объема применения подорожавшего переменного ресурса с L_3 до L_2 . При этом эффект выпуска перекрывает эффект замены ($L_1 - L_3$), так что общий результат положителен.

7.7. X-ФАКТОР И ХАРАКТЕР БЮДЖЕТНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ

Как было выяснено в 7.4, оптимальная стратегия предприятия заключается либо в максимизации выпуска при *данном уровне затрат*, либо, наоборот, в минимизации затрат при *данном уровне выпуска*. В терминах микроэкономики это значит, что предприятие всегда стремится достигнуть наиболее высокой изо-

кванты, оставаясь при этом на *данной изокосте*, или, наоборот, достигнуть наиболее низкой изокосты, оставаясь при этом на *данной изокванте* (рис. 7.13). Такая стратегия выводит предприятие на оптимальный путь роста (рис. 7.14).

Но действительно ли *все* предприятия *всегда* и *везде* ведут себя подобным образом, а если нет, то почему. Ответ на первую часть вопроса очевиден: *не все, не всегда, не везде*. Поэтому для нас важна вторая его часть — почему. Дело в том, что существует (или может существовать) целый ряд помех, отклоняющих поведение предприятий от оптимального (в вышеуказанном смысле), и порой весьма существенно. В этом разделе мы остановимся на двух видах таких помех.

7.7.1. X-ФАКТОР

Концепция, получившая известность как X-фактор, или X-эффективность, была предложена известным американским экономистом, уроженцем России Х.Лейбенштайном четверть века назад.¹¹ Роль X-фактора в объяснении поведения предприятий аналогична, по словам Лейбенштайна, роли «неизвестного x » в объяснении Л.Толстым победы России над Наполеоном.¹² Вспомним толстовскую концепцию военной силы, как она изложена в главе II третьей части IV тома «Войны и мира». «Военная наука говорит, — пишет Л.Толстой, — что чем больше войска, тем больше силы...

Говоря это, военная наука подобна той механике, которая, основываясь на рассмотрении движущихся тел только по отношению к их массам, сказала бы, что силы их равны или не равны между собою потому, что равны или не равны их массы.

Сила (количество движения) есть произведение из массы на скорость.

В военном деле сила войск есть также произведение из массы на что-то другое, на какое-то неизвестное x ...

¹¹Leibenstein H. Allocative efficiency vs. «X-efficiency» // Amer. Econ. Rev. 1966. June. P 392-415.

¹²Leibenstein H. Beyond economic man : A new foundation for microeconomics. Harv Univ Press. 1976. P VII.

X этот есть дух войска, то есть большее или меньшее желание драться и подвергать себя опасностям всех людей, составляющих войско, совершенно независимо от того, дерутся ли люди под командой гениев или не гениев, в трех или в двух линиях, дубинами или ружьями, стреляющими тридцать раз в минуту. Люди, имеющие наибольшее желание драться, всегда поставят себя и в наивыгоднейшие условия для драки.

Дух войска есть множитель на массу, дающий произведение силы. Определить и выразить значение духа войска, этого неизвестного множителя, есть задача науки.¹³

Традиционная экономическая теория производства, как мы видели, также исходит из того, что объем выпуска *всецело определяется количеством и структурой используемых ресурсов*, это и выражается производственной функцией. Она не учитывает *мотивации* участников производства, которая может оказаться существенно разной в различных условиях. А эти различия в мотивации могут привести и к различию результатов производства при одинаковых затратах ресурсов или к различиям в уровне затрат при одинаковых результатах. Характер мотивации участников производства Х.Лейбенштайн и назвал *X-фактором*, а потери и выигрыши, обусловленные его действием, *X-неэффективностью* и соответственно *X-эффективностью*. Переход от первой ко второй он рассматривал как важнейший источник роста эффективности производства.

Значение мотивации для достижения эффективности производства обусловлено тем, что зависимость выпуска от объема и структуры применяемых ресурсов жестко *не детерминирована* и для получения максимального выпуска при данной комбинации ресурсов необходимо приложить определенные *усилия*. Если

¹³Толстой Л.Н. Война и мир. М., 1957. Т. 3-4. С.550.

Примечательно, что некоторые современные политологи при оценке национальной мощи (power) фактически следуют концепции Л. Толстого, вводя некий коэффициент *W*, учитывающий *волю* государств в достижении своих стратегических целей. Этот коэффициент используется для корректировки физических (территориальных, людских, военных) ресурсов стран. По оценке Р. Клайна в 1978 г., наивысшее значение (0.8-0.9) этот коэффициент имел для Израиля, ФРГ, Японии; наименьшее (0.2-0.3) — для Индии, Польши, Италии; среднее (0.4-0.5) — для США и СССР (Rourke J. T. International politics on the world stage. S. 1., 1989 P. 216-217).

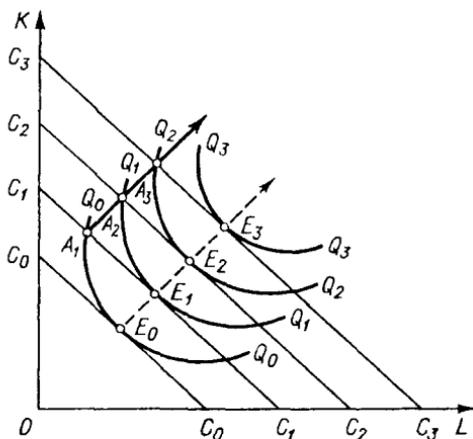


Рис. 7.21. X-неэффективность и неоптимальный путь роста.

мотивация для их приложения недостаточна (или вовсе отсутствует), поведение предприятия отклоняется от оптимального (в вышеопределенном смысле).

Лейбенштайн выделяет четыре главные компоненты X-фактора: индивидуальную, внутрифирменную, внешнюю мотивацию и, помимо того, особенности использования ресурсов, не поступающих в рыночный оборот.

X-неэффективность может быть следствием низкой трудовой морали, неэффективной системы оплаты труда и распределения доходов в целом, неполноты трудовых договоров, непредсказуемого и произвольного вмешательства государства в деятельность предприятий и функционирование рыночного механизма, недостаточной заинтересованности предпринимателей, управляющих, собственников в результатах производства («немаксимизирующее» поведение) и ряда других причин. Не последнюю роль среди них играют особенности национального характера, нравственные ценности и традиции народа. «Есть множество разных причин, по которым люди и организации работают не так напряженно, как могли бы».¹⁴

¹⁴Leibenstein H Beyond economic man P 47

Следствием X -неэффективности будет то, что предприятие, оказавшись, скажем, в точке A_1 (рис. 7.21), на пересечении изокванты Q_0Q_0 и изокосты C_1C_1 , и пытаясь достигнуть более высокой изокванты Q_1Q_1 , двинется не в точку E_1 на той же изокосте C_1C_1 , а в точку A_2 на более высокой изокосте C_2C_2 . Иначе говоря, оно попытается компенсировать неэффективность использования ресурсов нагнетанием дополнительных, избыточных для достижения данной цели их объемов. В результате прирост затрат на ресурсы ($C_2C_2 - C_1C_1$) будет перекрыт X -неэффективностью, поскольку технически возможный и экономически эффективный выпуск при затратах C_2C_2 составляет не Q_1 , а Q_2 (ср. рис. 7.21 и 7.13).

Если таким окажется поведение не одного, а множества предприятий, то и национальная экономика в целом будет функционировать не на границе множества производственных возможностей, соответствующего наличным ресурсам и технологическим знаниям, а внутри этого множества, например в точке F на рис. 1.1. Следствием этого может быть скрытая безработица, растрата природных и материальных ресурсов, высокая энерго- и материалоемкость продукции, ее прямые потери. Заметим, что роль X -фактора выше в тех производствах, где техническая связь между выпуском и объемом и структурой используемых ресурсов менее жестка. Так, в сельском хозяйстве она видимо выше, чем в отраслях обрабатывающей промышленности. Вообще X -неэффективность колхозно-совхозной системы едва ли не главная причина низкой продуктивности нашего сельского хозяйства.

Значение концепции X -фактора выходит за пределы собственно теории производства. Она явилась основой для становления так называемой новой микроэкономики, или, иначе, микромикротeorии. В отличие от традиционной неоклассической микроэкономики, исследующей экономические процессы на молекулярном уровне домохозяйств, фирм и государства, новая микроэкономика исходит из гипотезы об атомарной структуре общества, считает единственным субъектом принятия решений отдельного человека.

Но человек X . Лейбенштайна — это не экономический человек (*Homo oeconomicus*) Адама Смита, чьи характерные черты неоклассическая теория переносит на такие агрегаты, как домохозяйство, фирма и государство. Это и не человек традицион-

ного общества, который, по словам Макса Вебера, «„по своей природе” не склонен зарабатывать деньги, все больше и больше денег, он хочет просто жить, жить так, как он привык, и зарабатывать столько, сколько необходимо для такой жизни».¹⁵ Человек Х. Лейбенштайна пластичен, открыт внутренним и внешним влияниям, которые могут побудить его склониться и к одному, и к другому типу поведения.

7.7.2. ХАРАКТЕР БЮДЖЕТНОГО ОГРАНИЧЕНИЯ

Свобода поведения субъектов рынка, будь то домохозяйства (потребители) или предприятия (производители), ограничена их средствами и действующими ценами, которые и формируют их бюджетные ограничения. На графиках бюджетное ограничение отображается прямой (линия цен для потребителя и изокоста для предприятия), подобной туго натянутой тетиве лука. Такая форма бюджетной линии означает предельно жесткий его характер. Субъект рынка не может повлиять на цены приобретаемых благ (потребитель) или ресурсов (производитель), а его денежные средства не могут быть произвольно увеличены или уменьшены.

Если рассматривать индивидуального потребителя (домохозяйство), живущего от получки до получки и не имеющего серьезных сбережений и доступа к потребительскому кредиту, то гипотеза о жестком бюджетном ограничении, принятая в теории потребления, соответствует его реальному положению. Все, что может предпринять потребитель, чтобы выйти за пределы бюджетного ограничения, это «перехватить» пару тысяч рублей у соседа или товарища по работе, хотя и эту сумму придется в дальнейшем возвратить, т.е. вычесть ее из доходов следующего периода.

Что касается предприятий, то для них бюджетное ограничение может быть жестким, как это принято в микроэкономике, и в частности в теории производства, *а может и не быть*. Эту проблему исследовал известный венгерский экономист Я. Корнай,¹⁶ который выделил три типа бюджетных ограничений.

¹⁵ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. М., 1990. С.81.

¹⁶ Корнай Я. Дефицит. М., 1990. С. 321–344.

1. *Жесткое* ограничение. Его условия: предприятие не может влиять на цены продукции и ресурсов; жесткая система налогообложения (обязательность изъятия налогов, отсутствие индивидуальных льгот); отсутствие безвозмездной государственной поддержки (бюджетного финансирования инвестиций, дотаций и субсидий); отсутствие возможности получения кредита, в том числе и путем нарушения контрактов, когда платежи не производятся и, таким образом, предприятие насильно привлекает кредитора.¹⁷

«Абсолютной жесткости, в ее чистом варианте, видимо, никогда и не существовало, но в XIX веке в ведущих капиталистических странах ограничение было близко к абстрактному полюсу... Случаи полного банкротства не были редкостью. Никто не спасал разорившееся предприятие, а удачливые конкуренты растаптывали его. Распродажа с аукциона личного имущества банкрота и долговая тюрьма — вот признаки жесткой системы налогообложения и кредитования. За некоторыми исключениями... размер предприятий был невелик, а цены, сформированные действительно анонимными рыночными процессами, являлись, таким образом, экзогенными величинами для предприятий».¹⁸

2. *Почти жесткое* ограничение. Его условия: влияние предприятий на цены продукции и ресурсов возможно, но ограничено; отсутствие государственного перераспределения средств (путем дифференциации налогов и других отчислений или предоставления субсидий и дотаций); кредитование на жестких условиях (только при гарантии возврата кредита и оплаты процентов в определенные сроки); невозможность использовать внешние финансовые вложения, в том числе и реинвестируемую прибыль, для преодоления временных платежных трудностей.

3. *Мягкое* бюджетное ограничение. Его признаки: широкие возможности влияния на цены продукции и ресурсов, вплоть до их самостоятельного установления; мягкая налоговая система (слабая налоговая мораль, доступность льгот и отсрочек по налоговым платежам); мягкая кредитная система (предоставление кредита без гарантий возврата, возможность отложить воз-

¹⁷Как это имело место в России в период «кризиса неплатежей» летом 1992 г.

¹⁸Корнаи Я. Дефицит. С. 333–334.

врат или списать задолженность); безвозмездная государственная поддержка (бюджетное финансирование инвестиций, дотации на покрытие устойчивой нерентабельности или на осуществление каких-то проектов или программ).

По мнению Я. Корнаи, наличие, характер и роль бюджетного ограничения в принятии решений — это *не аксиома* экономической теории, а вопрос практики, продукт исторического развития и общественной среды, в которой действуют рыночные субъекты. «Модель, описывающая капиталистическую текстильную фабрику в Манчестере середины XIX века (абсолютно жесткое бюджетное ограничение), не совсем приспособлена к современному капиталистическому хозяйству (признаки смягчения бюджетного ограничения) и совсем неприменима для описания социалистического предприятия даже в случае, если последнее учитывает свои доходы и расходы в деньгах».¹⁹

Смягчение бюджетного ограничения порождает у предприятий *иллюзию* возможности *дотянуться* до высоко лежащей изокванты за счет увеличения своих денежных средств путем повышения цен на продукцию, бюджетных дотаций или прямых инвестиций, снижения налоговых ставок или получения льгот по платежам, льготного кредитования и т.п. Однако все эти меры ведут к *увеличению спроса* на ресурсы, а оно в свою очередь к повышению цен производственных ресурсов и, следовательно, к развитию инфляции. Если же цены ресурсов контролируются государством, инфляционный потенциал накапливается, а производственные ресурсы становятся все более дефицитными.

Мягкость бюджетных ограничений и высокая *X*-неэффективность — едва ли не главные характеристики и в то же время причины краха существовавшей в России на протяжении десятилетий административно-командной системы управления экономикой. Перспективы становления рыночной или смешанной экономики в стране поэтому в основном зависят от того, удастся ли, — а если да, то когда и в какой мере — сделать более жесткими бюджетные ограничения и снизить уровень *X*-неэффективности.

¹⁹Там же. С. 343.