



Эффективность мезоэкономических систем переходного периода

Системный подход предусматривает многоуровневую стратификацию народного хозяйства и исследование взаимосвязей как внутри, так и между отдельными слоями. Традиционно принято различать два основных уровня анализа экономических феноменов – макроэкономический и микроэкономический. Но важное значение приобретает мезоэкономический, на котором взаимодействуют финансово-промышленные группы предприятий, научно-производственные комплексы, отрасли народного хозяйства и рынки. При этом межуровневые связи, в частности взаимосвязь между протеканием макроэкономических процессов и поведением микроэкономических объектов, не носят универсального характера, неодинаковы в различных странах и в разные периоды развития национальных экономик.

•Сегодня в России поведение предприятий носит лишь следы естественной реакции на микроэкономические факторы, а доминирующими являются интересы физических лиц

•Определения эффективности хозяйственной системы опираются на комплексное представление ее функционирования и всесторонний анализ затрат, результатов и целей

•Не только банкротство и ликвидация предприятий способны нанести существенный урон экономике, но и безответственное создание новых предприятий

Четыре уровня управления экономикой

Для развитых стран характерна сложившаяся в ходе длительного эволюционного процесса тесная взаимосвязь между микро- и макроэкономическими процессами, мощное влияние макроэкономических факторов на поведение микроэкономических агентов, что и создает объективную почву для различных теоретических (кейнсианских, монетаристских и иных) вариантов макроэкономического регулирования. Напротив, в большинстве стран, принадлежавших к социалистическому лагерю, государственное воздействие на социально-экономическую обстановку в стране в течение десятилетий осуществлялось путем жесткого централизованного регулирования поведения микроагентов, точнее путем минимизации сферы самостоятельных решений и установления строгих правил их принятия в различных хозяйственных ситуациях. В результате возникла в какой-то степени неожиданная ситуация: несмотря на многолетние традиции централизованного поведения в этих странах, влияние макроэкономических воздействий на микроэкономических агентов в пореформенный период резко ослабло. Это ограничивает возможности применения в странах с длительным господством централизованного управления традиционных и стандартных для западного мира моделей макрорегулирования экономики.

В этой ситуации особое значение имеют концепции перспектив развития, опирающиеся на сочетание разноуровневых подходов к изучению экономических феноменов. В настоящее время применительно к условиям России целесообразно ввести в контекст рассмотрения дополнительный к трем уровням анализа (макро-, мезо- и микроэкономическому) четвертый институциональный уровень отдельных физических лиц как самостоятельных субъектов принятия экономических решений.

В стране сложилась ситуация, при которой деятельность промышленных предприятий в наибольшей степени зависит от поведения руководителей, принимающих решения по основным аспектам жизни предприятий. При этом сфера бесконтрольных властных полномочий этих лиц настолько расширилась, а их личные интересы настолько обособились, что возникли основания рассматривать эти физические лица как самостоятельные экономические субъекты, образующие отдельный и существенно влияющий на состояние экономики слой специфических агентов. Здесь следует говорить не просто об отражении интересов тех или иных физических лиц в поведении предприятий, учреждений, но о систематическом принятии решений преимущественно в интересах конкретных физических лиц. Другими словами, если в обычной ситуации в развитой рыночной экономике поведение предприятий диктуется реакцией на макро- и микроэкономические факторы, то в России они лишь в малой степени определяют деятельность фирм, а доминирующими являются именно интересы физических лиц (обычно руководителей предприятий).

Таким образом, возникает представление экономики в виде своеобразного четырехслойного пирога, состоящего из макро-, мезо-, микро- и минимальных по размеру экономических агентов наноэкономики. Возможно, особенности экономического взаимодействия разных стран друг на друга и составляют стержень господствующей в

стране экономической системы. В частности, для стран, чье недавнее прошлое связано с тоталитаризмом, влияние макропроцессов на поведение микроэкономических агентов осуществляется не непосредственным образом – с помощью налоговой, кредитной, таможенной политики, а опосредованно – через более низкий, наноэкономический уровень. В качестве примера можно вспомнить эпизод из начальной фазы рыночных преобразований последнего десятилетия: рост цен в 1992 г. вопреки предположениям классической микроэкономической теории не только не вызвал роста предложения, т.е. объемов производства на предприятиях, но и привел к его спаду. При возможности реализовать продукцию (услуги) по более высоким ценам практически все предприятия, в том числе и те, для которых рост цен на сырье не оказал существенного влияния в силу низкой материалоемкости продукции (услуг), стали сокращать объемы производства, стремясь к сохранению дохода. Кажущаяся парадоксальной реакция вызвана в данном случае действиями объектов наноэкономического уровня – физических лиц, не заинтересованных в росте масштабов производства.

В реальности эти аспекты тесно связаны, в ситуации социально-экономического выбора учитываются все четыре среза реальности. Более того, как правило, гипотезы, объясняющие или предсказывающие то или иное явление, сводятся к тому, чтобы, занимая мысленно позицию на одном из этих уровней, объяснить происходящее (или обосновать прогноз) пользуясь терминами других срезов.

Например, поведение предприятия в терминах инфляции или налогообложения или разрыва прямых хозяйственных связей. Иногда, наоборот, объяснить ценовую динамику можно с помощью анализа поведения предприятий в сетевых структурах.

Можно предположить, что появление и сосуществование конкурирующих направлений в науке, таких как неоклассицизм, институционализм, эволюционная теория и другие, связаны (или по крайней мере могут быть интерпретированы таким образом) с изменением ракурса рассмотрения, переключением внимания экономистов с одного среза на другой. Так, институционализм можно представить себе как объективизацию процессов, т.е. попытку рассмотрения достигших определенного развития экономических процессов с точки зрения институционализации, закрепления в виде тех или иных экономических объектов. Подобным же образом с использованием сетевых концепций может быть интерпретирован эволюционизм и т.д. Следовательно, каждый из указанных четырех уровней трактуется в своей части экономической науки, в то время как комплексное моделирование развивается недостаточно.

Эффективность мезоэкономических систем

Конкретное содержание понятия “эффективность” для каждой системы зависит от особенностей экономики, где изучаются эффективность принимаемой или господствующей парадигмы, цели исследования, точки зрения и многих других факторов и условий. В частности, в России понятие эффективности менялось в соответствии с изменением экономических условий, механизма хозяйствования, общестрановых и локальных целей и установок. Менялся и состав подсистем (объектов), к которым применялось понятие эффективности. При этом по виду (аспекту) обычно различается целевая (функциональная), технологическая и экономическая (ресурсная) эффективность.

Под целевой (функциональной) понимается степень соответствия функционирования исследуемой системы ее целевому назначению. Приходится учитывать различное представление о назначении системы у того или иного субъекта или лица. Если фиксировать целевое назначение предприятия (например, предположить, что выплата дивидендов по обыкновенным акциям – целевое назначение акционерного предприятия с точки зрения акционеров), то целевая эффективность предприятия будет определяться размером дивидендов на рубль, вложенный в акции предприятия. Здесь целевая эффективность порождает бинарное отношение на множестве акционерных предприятий, возникает упорядоченность предприятий по размеру дивидендов.

Поскольку предприятие представляет собой многофункциональный объект и является объектом ожиданий со стороны многих социально-экономических субъектов, понятие целевой эффективности дробится в соответствии с разнообразием этих субъектов и их точек зрения. К числу таких субъектов в случае предприятия могут относиться менеджеры, собственники, работники, потребители, поставщики и др.; в случае проекта – участники его реализации и т.п. Таким образом, исследование целевой эффективности может носить весьма субъективный характер.

Отметим, что понятия затрат и результатов автоматически предполагают существование некоторого процесса генерации результатов с помощью затрат ресурсов. Это означает, что понятие эффективности приложимо к системам, которые рассматриваются как преобразователи ресурсов в продукцию. Следовательно, можно говорить о технологии функционирования системы как способа (варианта) преобразования ресурсов в результаты. Под технологической или ресурсной эффективностью понимается степень интенсивности использования ресурсов предприятия с точки зрения соотношения между объемами выпуска различных видов продукции, с одной стороны, и размерами затраченных ресурсов – с другой. Эта характеристика может измеряться в общем случае векторными показателями типа отдачи различных видов ресурсов или выпуска различных видов продукции в натуральном выражении на единицу затраченного ресурса.

Если технология функционирования предприятия описывается скалярной производственной функцией, то на множестве таких функций, соответствующих различным предприятиям, возникает бинарное отношение (частичного) порядка, согласно которому одна функция является более "экономной" технологически, чем другая.

Для измерения технологической эффективности используется ряд специальных показателей и индексов. Понятие ресурсной эффективности в чистом виде обычно не опирается на цену производимой продукции или используемых факторов производства.

Понятие экономической эффективности некоторой подсистемы опирается на учет платежеспособного спроса, предъявляемого тем или иным рынком в соответствии с полезностью результата деятельности данной системы, и связанные с этим спросом равновесные (рыночные) цены. К показателям экономической эффективности относят обычно прибыль, добавленную стоимость, удельные затраты на единицу стоимости реализации продукции и т.п., рассчитываемые с использованием среднерыночных или

равновесных цен. Однако если речь идет об однофакторном и монопродуктовом процессе и фиксированных ценах, то учет цен не вносит новых элементов в расчет эффективности использования ресурсов, и экономическая эффективность совпадает с технологической.

Следует обратить внимание на то, что технологическая эффективность характеризует эффективность предприятия вне связи с количеством используемых ресурсов и меняется лишь при изменении производственной технологии (производственной функции), т.е. относительно редко. Напротив, экономическая эффективность напрямую зависит от количества используемых ресурсов, цен на ресурсы и цен на продукцию. Целевая эффективность в общем случае может характеризоваться как категория промежуточная между динамически инвариантной технологической эффективностью и статически инвариантной экономической.

Как видим, все три определения эффективности хозяйственной системы опираются на представление ее функционирования в виде цепочки "затраты – результаты – цели (функции)" и предполагают возможность измерения или оценки затрат, результатов и целей, причем для результатов и целей должна быть предусмотрена возможность их соизмерения, т.е. определения степени достижения или реализации целей.

Для централизованной экономики основную роль играла целевая эффективность предприятия, причем в качестве целевой составляющей фигурировал план работы предприятия на соответствующий период. Что касается ресурсной эффективности, то она играла подчиненную роль, хотя и использовалась для сравнения результатов работы объектов внутри одной отрасли. Смысловое содержание технологической и экономической эффективности совпадало.

В стационарной рыночной экономике в условиях равновесных цен основное значение приобретают показатели экономической эффективности – прибыль, рентабельность, доход и т.п. В нестандартной рыночной экономике, где цены неравновесны, часто носят хаотический и непропорциональный характер, наибольшее распространение должна была бы найти технологическая эффективность мезоэкономических систем и проектов. Кроме того, для неравновесной экономики большое значение приобретают институциональные аспекты деятельности, отражающие цели институциональных агентств, связанных с предприятием.

Выводы из анализа понятия эффективности

Первое. Крайне важное значение имеет поиск пространственного и временного горизонта исследования. Первый выбор, по сути, отражает определение объекта исследования эффективности. "Оптимальный" вариант зависит от хозяйственного устройства экономики в целом (причем не только нормативного, но и реального хозяйственного механизма). Такими объектами могут стать вертикальные "технологические цепочки" предприятий, горизонтальные секторы промышленности, отдельные предприятия и регионы. При этом даже экономическая эффективность всего объекта, не говоря уже об интегральной может быть весьма сложной функцией от эффективности отдельных составляющих, а в

большинстве случаев такую функцию построить просто невозможно: эффективность системы не выражается в виде функции только от эффективности подсистем.

Вторая проблема связана с выбором временного горизонта при исследовании экономической эффективности объекта. При жестком подходе к эффективности вывод об относительно устойчивой экономической неэффективности предприятия должен сопровождаться рекомендацией о целесообразности банкротства. При этом должна существовать уверенность, что после этой операции собственность будет использоваться более эффективно, так что интегральная по периоду "до и после банкротства" эффективность должна повыситься. Если же такой уверенности нет (многочисленные примеры перехода промышленной собственности из одних рук в другие демонстрируют безуспешный в большинстве случаев поиск "эффективного собственника"), то вопрос об интегральной эффективности остается открытым. Если же учитывать институциональную эффективность предприятия, то временной горизонт оценки эффективности предприятия в транзитной экономике должен быть расширен по крайней мере до границ периода завершения основных институциональных преобразований в отраслевом, рыночном и региональном окружении предприятия.

Второе. Соображения относительно роли отдельных видов эффективности предприятий в условиях трансформации диктуют и определенное отношение к институту банкротства. Дело в том, что предприятие играет особую роль в современном российском обществе, являясь его основным структурообразующим элементом. После разрушения вертикальных и горизонтальных структур управления предприятие осталось, по существу, единственной устойчивой организационной единицей отечественного производства. Поэтому роль практически каждого предприятия в экономике должна трактоваться с институциональных позиций, т.е. соответствия его деятельности устойчивым ожиданиям, предъявляемым к предприятию со стороны экономических субъектов и физических лиц. Ликвидация почти любого сколько-нибудь длительно работавшего предприятия негативно воздействует на систему товарных, финансовых и информационных потоков. Поэтому признание предприятия "безнадёжно неэффективным" (и последующее за таким признанием банкротство) должно производиться с большой осторожностью и как крайняя мера. Отсюда вытекает, что не только банкротство и ликвидация предприятий способны нанести существенный урон экономике, но и безответственное создание новых. Поэтому настало время осторожнее относиться к формированию сети предприятий. В условиях слабой судебной и правоохранительной систем их беспрепятственное учреждение создает излишнюю и неконтролируемую подвижность институциональной структуры и позволяет недобросовестным учредителям не только вывести организации из-под налоговой ответственности, но и легко уклониться от ответственности перед потребителями, кредиторами и другими партнерами. Именно в сетях предприятий-однодневок, опутывающих сейчас практически каждого крупного производителя, теряется, не доходя до товаропроизводителей, основная масса вырученных за проданную продукцию денег. Так, в Москве в 1998 г. каждый квартал появлялось около 15 тыс. юридических лиц, причем 117,5 тыс. зарегистрированы всего по 109 юридическим адресам, а 117 москвичей учредили по 50 и более фирм.

Третье. Распространенным является представление, что предприятия отечественной экономики доперестроечного периода были априори неэффективными, технически отсталыми и производили огромное количество устарелой и никому не нужной продукции.

По нашему мнению, такое утверждение носит поверхностный характер. В течение долгих лет Россия славилась высокой инженерно-технической культурой, подобно таким странам, как Германия, Швеция, Япония. Общеизвестное лидерство не только в освоении космоса, создании новых летательных аппаратов (достаточно упомянуть экраноплан), но и первых ЭВМ, современных образцов военной техники характеризуют высокий технический потенциал страны, оцениваемый по мировым стандартам. Этот факт позволял многим западным экономистам и политикам предполагать, что только различные сдерживающие инициативу институциональные условия в стране не позволяют российским инженерам в течение короткого времени спроектировать и наладить эффективное производство большинства видов продукции. Одним из таких препятствий могло стать устаревшее и требовавшее модернизации оборудование. Однако экономика страны, по крайней мере до недавнего времени, представляла собой единый народнохозяйственный комплекс с развитым внутренним рынком и определенной системной целостностью, охватывающей трудовые, материальные, информационные факторы и результаты производства. Это в свою очередь означает, что предложение продукции, произведенной с помощью существенных факторов производства, в определенном обобщенном смысле соответствует спросу, предъявляемому, условно говоря, теми же факторами.

Нарисованная картина, конечно, носит статичный во времени и пространстве характер. Глобализация развития научно-технического прогресса, контакты с западными странами, безусловно, нарушают единство спроса и предложения, но все же в институционально замкнутой масштабной экономике найти товар, который производится давно и который "никому не нужен", не так легко.

Четвертое. Эффективность предприятия должна оцениваться многокритериальным и многоуровневым образом, включая требования всех его контрагентов и самого предприятия как экономического субъекта, осуществляющего протяженное во времени объединение производственных, рыночных и инновационно-воспроизводственных процессов. В итоге практически каждое предприятие должно рассматриваться с позиций некоторой интегральной эффективности, отражающей его функциональную, технологическую, экономическую и институциональную эффективность.

Не менее осторожными в отношении комплексной оценки эффективности должны быть выводы, относящиеся ко всем предприятиям того или иного сектора. В неравновесной и нестабильной экономике "разрушение стоимости", на котором построена, в частности, теория "виртуальной экономики" Гадди-Икеса, нельзя рассматривать как приговор обрабатывающему сектору российской промышленности. Такое "разрушение стоимости" может сопровождаться созданием или сохранением общественных институтов, без которых невозможно развитие экономики. Особенно легковесно выглядят, на наш взгляд, выводы о стоимостной неэффективности предприятий в условиях крайне низкой монетизации экономики. По существу, "разрушителем стоимости" стала политика правительства: сначала проинфляционные меры 1992-1994 гг., затем – контринфляционная монетарная политика 1995-1997 гг. Ценовой же анализ принципиально неравновесной экономики имеет ограниченные пределы применимости. Не спасают дело, как правило, и попытки "межстранового" ценового анализа, когда для оценки товаров, производимых в одной стране, используются цены другой страны или некие искусственные "мировые" цены. Следует напомнить: связь между ценами, объемами и структурой

продукции выявлена и весьма основательно проанализирована еще в дискуссиях 60-х годов относительно плана и цены. Практически все высказанные тогда принципиальные положения о тесной зависимости цен и продукции справедливы независимо от того, устанавливаются ли объемы выпуска Госпланом, а цены Госкомцен, или и то, и другое определяется в ходе рыночного горизонтального взаимодействия.