

СОДЕРЖАНИЕ КАТЕГОРИИ «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

М.В. Николаев

Казанский государственный университет

Эффективность является одной из важнейших всеобщих категорий экономической науки и вместе с тем ключевым понятием хозяйственной практики. В ней выражается совокупность наиболее общих, существенных и устойчивых связей и отношений по поводу полученных результатов хозяйственной деятельности и произведенных в ее ходе затрат. В ней воплощается обобщенный итог использования факторов производства, качества и плодотворности их соединения. Как экономическая категория эффективность дает единую качественно-количественную характеристику результативности хозяйствования. Она присуща всему воспроизводственному процессу в целом и всем его фазам: производству, распределению, обмену и потреблению и находит свое выражение и реальное воплощение в деятельности любого хозяйственного звена и хозяйственных систем всех уровней, будь это отдельная фирма, предприятие, домохозяйство, отрасль, регион или вся экономика в целом.

Как и другие наиболее общие понятия экономической науки категория эффективности непрерывно развивается, а ее содержание постепенно меняется и усложняется. Оно не сводится только к тем экономическим параметрам, которые отражают экономичность производства через соотношение объема выпуска и соответствующих затрат, а включает в себя также многообразные характеристики взаимоотношений с внешней средой, например, такие, как исполнение обязательств, адаптивность, взаимодействие с конкурентами, наличие внешних отрицательных и положительных экстерналий.

Кроме того, категория эффективности имеет неоднородную внутреннюю структуру. В качестве ее относительно самостоятельных элементов, выражающих устойчивые системы связей и отношений, можно выделить, например, эффективность: производства, труда, распределения ресурсов (аллокационную эффективность), управления, капиталовложений, инновационную (способность экономики к развитию новых ресурсосберегающих технологий и продуктов), экономического роста (эффективность распределения дохода на потребление и инвестиции и эффективность структуры инвестиций). С одной стороны, все они находятся в органической взаимосвязи и в известной степени взаимообуславливают друг друга, определяя общее качество, общую оценку состояния хозяйственной системы. С другой стороны, каждый из этих элементов может играть относительно самостоятельную роль, вступать в противоречие с другими, выражает разные стороны развития и взаимодействия хозяйственной системы с внешней средой, играет неодинаковую роль в содержании категории применительно к различным уровням хозяйствования.

Рассматривая элементы и структуру содержания категории «эффективность», необходимо отметить также, что, кроме характеристики взаимоотношений с внешней средой, в нем отражается еще и социальный эффект, причем независимо от того учитывается он или нет, существуют или не существуют соответствующие способы его измерения. Поэтому содержание эффективности нередко рассматривается в аспекте двух ее составляющих — экономической и социальной и, соответственно, выделяется экономическая эффективность и социальная эффективность хозяйственной системы. При этом считается, что первая характеризует

соотношение результатов с затратами, необходимыми для их достижения, а вторая — степень достижения социальных параметров. Рассматриваемые в единстве, они образуют понятие «социально-экономическая эффективность».

Вопросы соотношения экономической и социальной составляющих в содержании категории эффективности не получили однозначного истолкования в современной науке. Однако в общем плане можно сказать, что если в экономической эффективности выражается экономическая цель хозяйствования — максимизация результата при минимизации затрат, то в социальной эффективности — социальные цели. При этом в отдельных случаях экономические и социальные цели совместимы и однонаправлены, но чаще они противоречат и даже взаимоисключают друг друга. Например, в определенные периоды времени социально-политическая стабильность может рассматриваться как цель значительно более важная, чем максимизация экономической эффективности. Если дело обстоит именно таким образом, то в этом случае должна быть разработана специальная политика, которая увязала бы эти цели и сняла противоречия.

Содержание категории «эффективность» всегда отражает тип экономической системы. Например, в условиях социалистической экономики оно сводилось главным образом к эффективности производства, поскольку первостепенной задачей здесь являлось выполнение предприятиями планов при максимальной экономии выделенных для этого средств. Все же остальные вопросы, определяющие эффективность хозяйствования: распределение ресурсов и готовой продукции, определение размеров спроса, производства и капиталовложений, установление цены и заработной платы решались независимо от деятельности предприятия. Они фактически выступали как бы в виде некоторых уже заданных экзогенных ограничений. Поэтому и усилия управляющих структур предприятий были направлены только на поиск путей и способов выполнения плана, повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции за счет внутренних факторов. Естественно, что в этих условиях и эффективность управления рассматривалась чаще всего лишь как элемент эффективности производства, объявлявшейся всеобщей категорией.

В отличие от этого, в условиях рыночной экономики содержание понятия «эффективность» включает в себя многочисленные другие стороны деятельности организаций, связанные с анализом рынков, с управлением финансами и персоналом, изучением потребностей, распределением ресурсов и готовой продукции. Другими словами, эффективность любой хозяйственной структуры здесь — это не только эффективность производства, а эффективность функционирования и развития ее как единой взаимосвязанной на всех уровнях хозяйствования системы.

Особое значение здесь приобретают вопросы эффективности распределения доходов, осуществляющегося в соответствии с рыночным принципом равенства предельной производительности ресурса предельному доходу от его использования. Этот принцип фактически означает, что любой участник рыночного процесса распределения имеет одинаковое (равное) право получать доход в соответствии со своей производительностью или своим вкладом. А поскольку вклады объективно не равны (различные способности, силы и стремления), то и доходы не только не равны, но и могут существенно различаться, что, в частности, порождает серьезную и не имеющую до настоящего времени единого истолкования и решения проблему справедливости рыночного распределения и соотношения эффективности и справедливости.

Наибольшие отличия в содержании категории эффективности связаны однако с состоянием экономической системы (равновесная, неравновесная, трансформационная). Строго говоря, вплоть до недавнего времени оно исследовалась преимущественно в рамках представлений о равновесных системах в соответствии с господствующим в традиционной экономической теории подходом.

Решающая роль в понимании эффективности здесь принадлежит разработанной еще Л. Вальрасом концепции общего экономического равновесия, сыгравшей большую познавательную-методологическую роль в представлении цельной картины функционирования рыночной экономики и понимании главных принципов действия ее сложнейшего самоорганизующегося механизма, и сформулированному, а позднее и доказанному В. Парето положению о тождественности условий достижения общего равновесия условиям максимальной эффективности в экономике. Из этого доказательства прямо следовало, что любые действия в экономической системе, направленные на достижение равновесия, ведут одновременно к росту эффективности и, наоборот, действия агентов рынка, направленные на повышение эффективности хозяйствования, в том числе на увеличение доходов, максимизацию прибыли или полезности, уменьшение затрат, означают движение к состоянию равновесия. Таким образом, содержание категории эффективности в значительной мере сводилось к понятию равновесия, а проблема повышения эффективности хозяйствования, соответственно, — к поиску условий достижения системой состояния общего равновесия.

Значительный вклад в уточнение и развитие идей Л. Вальраса и В. Парето был внесен в дальнейшем работами А. Вальда, Дж. фон Неймана, Дж. Хикса, К. Эрроу, Ж. Дебре, О. Ланге, Д. Патинкина, Р. Клауэра, Р. Берроу, Г. Гроссмана и других, одна часть исследований которых сконцентрировалась вокруг различных аспектов проблемы существования самого равновесия, а другая сосредоточилась в основном на проблемах взаимосвязи общего равновесия с занятостью, безработицей, денежным обращением, экономическим ростом, эффективностью.

Вместе с тем нельзя не отметить, что большая часть этих исследований была и остается до настоящего времени посвященной анализу чисто математической, формально-логической стороны проблемы, рассматривая по существу не саму экономическую систему как таковую, а ее идеальную модель при все возрастающем количестве всевозможных, весьма жестких ограничений и допущений, никогда не встречающихся в экономической действительности (как, например, заданность функций полезности, мгновенное изменение цен, совершенная конкуренция). Фактически, постепенно становилось все более ясным, что понятия общего равновесия и максимальной эффективности, несмотря на их важность, являются в большей мере научными абстракциями, нежели действительными характеристиками реальных экономических состояний.

Не доказанным осталось также и утверждение о единственности механизма рынка, приводящего к общему равновесию, поскольку оно целиком основывается на теории рационального поведения индивидуума, противоречащей многочисленным наблюдаемым фактам. Гипотеза о полной рациональности была в свое время подвергнута достаточно жесткой критике во многих работах, в том числе А. Алчиана, Р. Нельсона, С. Уинтера, Г. Саймона, Г. Беккера и дополнена целым рядом иных поведенческих теорий, например, ограниченной рациональности и органической рациональности, которые можно трактовать как теории среднеэффективного и малоэффективного поведения, более соответствующих практике хозяйст-

вования и уже несовместимых с понятиями общего равновесия и максимальной эффективности.

Неоднозначны и весьма противоречивы взгляды на роль механизма рынка в достижении общего равновесия и самого Л. Вальраса. Так, он считал, что движение экономической системы к общему равновесию может начинаться в принципе с любого промежуточного ее состояния, характеризующегося произвольным набором или точнее вектором «неправильных» цен, путем взаимодействия всех участников рынка, оптимизирующих свои целевые функции полезности или стремящихся к получению максимального результата. Если эти цены неравновесны, то одни участники окажутся в выигрыше, другие, наоборот, в проигрыше и, следовательно, нарушится принцип индивидуальной максимизации, что, в свою очередь, приведет к аннулированию сделок, оказавшихся неэффективными, установлению новых цен и заключению новых сделок по этим ценам на следующем этапе. Этот процесс, фактически представляющий собой метод проб и ошибок, будет повторяться до тех пор, пока экономическая система не придет к равновесию, а, следовательно, к состоянию максимальной эффективности. Для ускорения же его и обеспечения сходимости Л. Вальрас предлагает ввести в него так называемого «аукциониста», рассчитывающего на основе заявок предполагаемые спрос и предложение и превращающего названный процесс из стихийного в целенаправленный. При этом сделки могут заключаться только после того, как «аукционист» объявит равновесные цены, то есть когда реально предлагаемое по объявленной цене количество товара окажется равным рассчитанному объему его предложения по этой цене.

Очевидно, что без «аукциониста» движение к равновесию методом проб и ошибок скорее всего никогда не завершится, введение же «аукциониста», во-первых, не имеет ничего общего с собственно рыночным механизмом, не говоря уже о том, что осталось неясным, что или кто конкретно подразумевается под «аукционистом». Во-вторых, ни для какого аукциониста названная задача в принципе не разрешима.

С этой точки зрения даже более реалистично выглядят предложения О. Ланге и А. Лернера, модель которых описывает экономику, состоящую из государственных предприятий, потребителей и управляющего органа — Центрального комитета по планированию, задача которого заключается именно в расчете оптимальных цен, прежде всего на производственные факторы, и задании их экономическим субъектам. Управляющие государственными предприятиями при этом самостоятельно принимают решения, ориентируясь на заданные цены и руководствуясь двумя правилами. Первое из них заключается в том, что структура и объем производства устанавливаются таким образом, чтобы было обеспечено равенство предельных издержек цене продукта и предельного продукта цене фактора. Другое — в том, что потребители стремятся максимизировать свою полезность, в результате чего определяется уровень и структура спроса на потребительские товары.

В этих условиях, по мнению авторов модели, гарантируется эффективное распределение ресурсов, поскольку, во-первых, управляющие действуют в соответствии с условиями максимизации, а регулирующая роль Комитета и установленные им цены исключают монопольное поведение; во-вторых, повышение общественного благосостояния достигается здесь, благодаря более равномерному распределению доходов от собственности на капитал и землю, которые поступают государству; в-третьих, выравнивание частного и общественного чистого продук-

та или интернализация внешних эффектов достигается здесь сразу же включением в цену не только частных, но и общественных издержек.

Таким образом, видим, что Комитет в модели О. Ланге и А. Лернера фактически и выполняет функции аукциониста. Однако предложенная ими модель антирыночная, направленная на доказательство возможности достижения равновесия в условиях экономики, основанной на государственной собственности.

Уже первые попытки рассмотрения экономического равновесия не в теории и не в статике, а в реальной экономической динамике, предпринятые еще А. Маршаллом, показали, что оно не только не является нормальным и устойчивым состоянием, к которому автоматически стремится рынок, но скорее — исключением из правила.

Последующие более поздние исследования, например, Г. Шульца и У. Рикки на основе разработанной ими паутинообразной модели, выяснили что стабильность динамического равновесия возможна только при условии, что спрос более эластичен, чем предложение. В противном случае равновесие после его нарушения в результате экзогенного шока больше никогда не устанавливается, а колебания рыночной конъюнктуры только усиливаются.

Становилось все более ясно, что реальное развитие экономической системы в действительности связано не столько со стабильным равновесием, сколько с постоянными отклонениями от него. И неравновесие — это не временное состояние между двумя равновесными точками, а, напротив, обычное нормальное устойчивое состояние экономики, которое может продолжаться многими десятилетиями. Вместе с тем под влиянием многочисленных обстоятельств оно может перейти в состояние неустойчивого неравновесия (как в современной трансформационной экономике), пройти точку фазового перехода и сменить свой режим.

Все это заставляет по-новому взглянуть на содержание категории эффективности. Так, в условиях устойчивого неравновесия эффективность уже невозможно однозначно связать с равновесным состоянием, а ее максимизацию рассматривать только как последовательное движение к точке равновесия. Здесь требуются уже иные критерии понимания эффективности, а также выяснение соотношения самих понятий и состояний равновесия и неравновесия. Нового подхода требует и исследование условий достижения системой состояния максимальной эффективности. Если концепция общего равновесия предполагает, что оно происходит по существу автоматически через совокупные действия потребителей и производителей, максимизирующих свои индивидуальные предпочтения, то в условиях неравновесия это представляется гораздо более сложной задачей. С точки зрения неравновесия достижение максимальной эффективности во многих случаях или требует наличия особых, редко встречающихся на практике условий, или же вообще недостижимо. И, следовательно, нужно либо отказываться от понятия максимальной эффективности применительно к этим условиям, либо пытаться найти здесь какие-то иные связи. В любом случае требуются дополнительные исследования проблемы эффективности применительно к неравновесным ситуациям.

В этой связи представляет интерес взглянуть на категорию эффективности через призму теории эволюционной экономики, нацеленной прежде всего на преодоление статического характера неоклассики и как бы компенсирующей недостатки равновесного подхода. Здесь все экономические процессы рассматриваются уже не как равновесные, а как спонтанные, открытые и необратимые, то есть принципиально неравновесные. Считается, что они порождаются и развиваются в

результате непрерывного взаимодействия экономических субъектов с внешней средой, поэтому неотделимы от развития социальных институтов.

В эволюционной теории фирма рассматривается как некоторый аналог живого непрерывно развивающегося и эволюционирующего организма. Она реагирует на изменения внешней среды и меняет в соответствии с ними правила своего поведения (рутины) и таким образом достигает удовлетворительных, но не обязательно максимальных результатов в смысле эффективности функционирования. Интересную мысль в этом плане высказал А. Алчиан, считающий, что в условиях состояния неопределенности, являющегося нормальным для экономики, фирмы действуют вовсе не в соответствии с принципом максимизации единственного интегрального показателя их деятельности — прибыли, а больше интересуются распределением возможных и приемлемых с их точки зрения результатов. Что же касается индивидуального поведения, а не поведения фирмы, то, по мнению А. Алчиана, в этих же условиях принципу максимизации прибыли, вообще, невозможно дать какую-либо содержательную интерпретацию так же, как невозможно утверждать, что фирмы стремятся максимизировать прибыль, хотя и возможно, что у тех, кто выдержал рыночный отбор, прибыль и окажется больше, чем у других. Это высказывание А. Алчиана фактически равносильно утверждению, что принцип максимизации эффективности несовместим с неопределенностью и неравновесием.

Анализ показывает, что с точки зрения эволюционной теории содержание категории эффективности должно быть раскрыто и интерпретировано существенно иначе, чем в неоклассической школе. Здесь эффективности можно сопоставить структурную упорядоченность эволюционного процесса, фактически выступающую критерием направленного отбора, обеспечивающей выживаемость и лучшее приспособление действующих экономических агентов к конкретно складывающимся условиям внешней социально-экономической среды.

Похожий вывод вытекает и из идей поведенческой экономической теории, в которой делается попытка рассмотреть происходящие в хозяйственных системах процессы с точки зрения не результатов, как в неоклассической школе, придерживающейся методики «черного ящика», а их содержания, то есть со стороны неравновесия. Поведенческая теория исследует процессы принятия решений в различных областях экономики — внутри организаций, фирм, домашних хозяйств. Она считает, что поскольку содержание процесса принятия решений является исключительно сложным и неоднозначным, то в нем имеет место вовсе не рациональное, а конвенциональное поведение, подчиняющееся некоторым принятым правилам и условностям. А отсюда, в частности, следует, что неоклассический принцип максимизации полезности или прибыли должен быть заменен более реалистичными поведенческими допущениями. При этом сам процесс принятия решений описывается двумя главными составляющими — поиском и принятием удовлетворительного варианта.

Согласно модели экономического поведения в процессе принятия решений, разработанной Г. Саймоном и получившей впоследствии название теории ограниченной рациональности, хозяйствующий субъект ведет поиск вариантов решения до тех пор, пока не будет найден первый приемлемый удовлетворительный вариант, после чего поиск прекращается. Критерием приемлемости или неприемлемости является так называемый «уровень притязания» или собственное представление субъекта о том, на что он может рассчитывать. При этом уровень притязаний не остается одним и тем же, раз и навсегда заданным. Напротив, он постоянно

меняется, находясь в зависимости от результатов выбора последнего решения. Если предшествующий результат был успешным, уровень притязаний повышается, а если отрицательным, то понижается, поскольку хозяйствующий субъект начинает более критично относиться к своим способностям и возможностям.

Конечно, такая модель принятия решений, основывающаяся фактически на интуиции экономического субъекта и являющаяся по существу имитационной, стоит гораздо ближе к самому реальному процессу принятия решения, нежели неоклассический подход. Она делает попытку рассмотреть не упрощенное, а реальное поведение экономических субъектов, что предполагает совсем другой, по сравнению с традиционной теорией, уровень анализа экономических отношений, более близкий к действительному и, следовательно, неравновесному.

К этому же ряду концепций, альтернативных равновесной и позволяющих по-новому подойти к исследованию содержания категории эффективности, следует отнести неoinституциональную экономическую теорию, также поставившую в центр внимания экономические отношения, складывающиеся внутри фирм и организаций, отказавшуюся от каких-либо упрощающих предпосылок и рассматривающую любые действия хозяйствующих субъектов в сложном неравновесном мире высоких транзакционных издержек, недоопределенных прав собственности и ненадежных контрактов, в условиях постоянного риска и неопределенности.

И наконец, по иному, вне какой-либо связи с равновесием рассматривает вопросы эффективности экономических систем теория самоорганизации или синергетика, которая представляет собой новое синтетическое направление, возникшее на стыке физики, химии, биологии, экологии, социологии, психологии и экономики, базирующееся на идеях нелинейной динамики и не предполагающее, в отличие от других теорий, формулировки каких-либо целей развития в явном виде.

Согласно этой теории любая система стремится к самоорганизации и упорядоченности своей внутренней структуры в один из устойчивых типов, и состояние общего равновесия может представлять лишь один из возможных частных случаев такой упорядоченности. С конкретным характером упорядоченности, как показывают исследования, здесь и следует соотнести содержание категории эффективности.

Таким образом, обобщая сказанное выше, видим, что неравновесный подход дает более общее и глубокое представление об эффективности хозяйствования, чем равновесный, сопоставляя ее не просто с движением к точке общего равновесия, а с тенденцией к формированию различных конкретных видов внутренней структурной упорядоченности экономической системы, где состояние общего равновесия и максимальная эффективность могут иметь место лишь как частный случай.