

создание более простых форм, таких как ассоциации и лесопромышленные финансовые группы, позволяющих объединить ресурсы при заготовке леса, его переработке и реализации готовой продукции. В перспективе, с возрастанием конкуренции на рынке мебели и изделий из древесины, необходимо создание корпоративных структур, которые, как показывает опыт, обеспечивают наименьшие транзакционные издержки и наибольшую экономическую эффективность. Опыт становления экономики развитых стран подтверждает объективную потребность и целесообразность рациональной кооперации и интеграции производства, создания крупных производственных структур, объединяющих на добровольной основе взаимосвязанные, но юридически самостоятельно функционирующие предприятия. Предложенные эффективные формирования рыночного типа – ассоциации, ЛПФГ и корпорации – это формы экономической интеграции юридически самостоятельных субъектов, созданных в целях реализации производственных, инвестиционных или иных проектов, способствующих повышению конкурентоспособности и расширению рынков сбыта производимых товаров и услуг, повышению эффективности производства, созданию новых рабочих мест. В условиях несовершенства сложившихся хозяйственных связей, снижения объемов производства и неустойчивой экономики такие рыночные формирования, базирующиеся на замкнутом технологическом цикле по производству конечного продукта, могут стать стабильно функционирующими структурами, содействовать повышению экономической эффективности лесопромышленного производства, стабилизации конъюнктуры предложения и спроса.

УДК 330.101.542

Е. А. Семак, ст. преподаватель;

Е. Г. Матвеева, ассистент;

В. М. Семак, соискатель

ПОМЕХИ ОПТИМИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

The article is about optimization strategies of enterprises and the factor (X-factor) that influences on results of working.

Оптимальная стратегия предприятия заключается в максимизации выпуска продукции при данном уровне затрат или, наоборот, в минимизации затрат при данном уровне выпуска. В теории микроэкономики это значит, что предприятие стремится достигнуть наиболее

высокой изокванты, оставаясь при этом на постоянной изокосте. Но возможно достижение более низкой изокосты при постоянной изокванте. Именно такие стратегии выводят предприятие на оптимальный путь роста. Однако в реальной жизни не все предприятия ведут себя подобным образом. Поэтому важно понять - почему. Дело в том, что существует целый ряд помех, отклоняющих поведение предприятия от оптимального, и порой весьма существенно. Рассмотрим два вида таких помех: X-фактор и бюджетные ограничения.

Концепция, получившая известность как X-фактор, или X-эффективность, была предложена известным американским экономистом, уроженцем России Х. Лейбенштайном четверть века назад. Роль X-фактора в объяснении поведения предприятий аналогична "неизвестному x" в объяснении Л. Толстым победы России над Наполеоном. Примечательно, что некоторые известные 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 страны.

Традиционная экономическая теория производства исходит из того, что объем выпуска всецело определяется количеством и структурой используемых ресурсов, это и выражается микроэкономической производственной функцией. Данная теория 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 называл 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 мотивация для их приложения недостаточна (или вовсе отсутствует), поведение предприятия отклоняется от оптимального (в вышеопределенном смысле).

Х. Лейбенстайн выделяет четыре главных компонента Х-фактора: индивидуальную, внутрифирменную, внешнюю мотивацию и, помимо того, особенности использования ресурсов, не поступающих в рыночный оборот.

Х-неэффективность может быть следствием низкой трудовой морали, неэффективной системы оплаты труда и распределения доходов в целом, неполноты трудовых договоров, непредсказуемого производственного 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.

Следствием Х-неэффективности будет то, что предприятие, оказавшись в точке A_1 (рис.), 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 и объемов. В результате прирост затрат на ресурсы ($C_2C_2 - C_1C_1$) будет перекрыт Х-неэффективностью, поскольку технически возможный и экономически эффективный выпуск при затратах C_2C_2 составляет не Q_1 , а Q_2 .

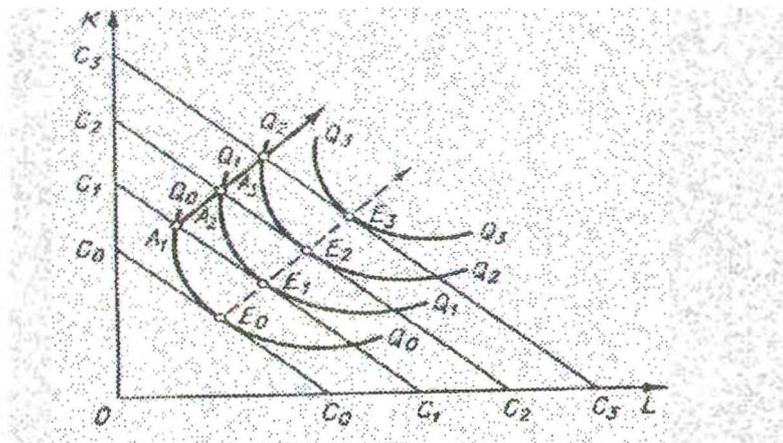


Рис. Х-неэффективность и неоптимальный путь роста

Если таким окажется поведение не одного, а множества предприятий, то и национальная экономика в целом будет функционировать не на границе множества производственных возможностей, соот-

ветствующего наличным ресурсам и технологическим знаниям, а внутри этого множества.

Следствием этого множества может быть скрытая безработица, растрата природных материалов 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 микротеории. 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. Лейбенштейна – это не экономический человек (*Homo economicus*) Адама Смита, чьи характерные черты неоклассическая теория переносит на такие субъекты рынка, как домохозяйство, фирма и государство. Это и не человек традиционного общества, склонный жить хорошо и зарабатывать столько, сколько необходимо для такой жизни. Человек X. Лейбенштейна пластичен, открыт внутренним и внешним влияниям, которые могут побудить его склоняться и к одному и к другому типу поведения. Свобода поведения субъектов рынка, будь то домохозяйка (потребители) или предприятия (производители), ограничена их средствами и действующими ценами, которые 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 линии означает предельно жесткий характер бюджетного ограничения. 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, соот-

ветствует 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 возратить, 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. Корнаи, который выделил три типа бюджетных ограничений.

1. Жесткое ограничение. Его условия: отсутствие у предприятия возможности 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. Это имеет место в период “кризисов неплатежей” (например, Россия в 1992 г.)

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 возврат 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 общест-

венной 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 не приемлема для описания социалистического предприятия даже в случае, если последнее учитывает свои доходы и расходы в деньгах”, - писал Я. Корнаи в своей работе “Дефицит”.

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, то 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 Республике Беларусь на протяжении десятилетий административно-командной системы управления экономикой. Поэтому перспективы становления рыночной или смешанной экономики в стране, 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.

УДК 330.341

Е. А. Семак, ст. преподаватель;
А. В. Бондарь, студент;
В. М. Семак, соискатель

АНТИИНФЛЯЦИОННАЯ ПОЛИТИКА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

In given clause two basic methods of antiinflationary policy are considered and the recommendations for our country are given.

Инфляция относится к числу основных дестабилизирующих факторов рыночной экономики, и чем выше ее уровень, тем более она