

## Х-ЭФФЕКТИВНОСТЬ И Х-ЭКОНОМИКИ: СИНТЕЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ<sup>1</sup>

**С.Г. КИРДИНА,**

*доктор социологических наук, зав. сектором эволюции  
социально-экономических систем, Институт экономики РАН,  
г. Москва*

### 1. Понятие Х-эффективности и его место в экономической теории

Лишь на рубеже 2000-х гг. концепция Х-эффективности стала включаться в России в перечень обязательных вопросов для сдачи кандидатского минимума по экономическим специальностям. К ним относятся «Экономическая теория», «Математические инструментальные методы экономики», «Экономика и управление народным хозяйством» и др. Соответственно, только недавно появилось изложение этой концепции в современных учебниках по экономике (см., например: [1, 8, 30 и др.]). Поэтому понятие «Х-эффективность» в российской экономической науке пока не является общепринятым и еще слабо используется в экономическом анализе.

В специализированных зарубежных словарях по экономической теории понятие Х-эффективности, которое Харви Лебенстайн (1922–1994) ввел в своей статье 1966 г. [43], определяется «от противного», то есть речь идет о так называемой Х-неэффективности. Она характеризует ситуацию, при которой «отсутствует минимизация полных издержек фирмы, поскольку фактический объем производства при заданных ресурсах ниже максимально возможного уровня» [34]. Это означает, что Х-неэффективность (Х-inefficiency) является гораздо более распространенным и известным в научной среде понятием. Особенно часто оно используется при анализе монополий (см., например: [40, 10, 11, 38 и др.]). Так, современные «антимонопольные» экономисты используют термин «Х-неэффективность» для определения внутренних потерь, которые возникают у фирмы, приобретающей монопольную власть и не ощущающей давления сильных конкурентов. Тем самым фирма лишается стимулов к сохранению своих издержек на конкурентном уровне.

Х-эффективность (Х-efficiency) означает, что экономическая структура, действующая в слабоконкурентной среде (в работах Лебенстайна речь идет обычно о частных фирмах монопольного типа или государственных предприятиях), минимизирует свои издержки не под давлением конкуренции, а за счет использования нерыночных, как правило, внутренних ресурсов. К ним он относит экономию от масштаба, использование внутрипроизводственных инноваций, действие внешней и внутренней мотивационной деятельности и др.

В научной литературе термину Х-эффективность со временем было сопоставлено понятие Y-эффективности. Она обозначает эффективность, с которой фирмы используют существующие прибыльные возможности, то есть максимизируют прибыль

<sup>1</sup> Работа выполнена при поддержке Российского Фонда фундаментальных исследований, грант № 06-06-80031.

за счет своих конкурентных преимуществ в рыночной среде [34]. Такое разделение двух видов эффективности позволяет более тонко описывать возникающие хозяйственные ситуации. Например, фирма может минимизировать свои издержки производства при данном объеме выпуска, то есть быть X-эффективной. В то же время она не в состоянии максимизировать свою прибыль, то есть быть Y-эффективной, потому что не может поставить свою продукцию всем потенциальным потребителям, готовым заплатить цену, приносящую фирме прибыль. Другими словами, фирма эффективно использует свои внутренние возможности, но слабо использует внешние. Хотя зачастую X-эффективность и Y-эффективность имеют место одновременно (минимизация издержек может содействовать росту прибыли), наличие двух понятий позволяет разделить эффекты, лежащие на стороне хозяйствующей структуры, с одной стороны, и среды, в которой она действует, с другой стороны.

Создавая общую теорию X-эффективности, Лебенстайн стремился преодолеть ряд ограничений неоклассической экономической теории. Он противопоставил X-эффективность традиционной «аллокативной» эффективности, то есть эффективности размещения ресурсов или продуктов. В своих работах на основании обобщения ряда международных сопоставительных исследований Лебенстайн показывал, что при одинаковой технической и капитальной оснащенности производства объемы выпуска продукции могут значительно варьироваться. Введя понятие X-эффективности, он подчеркивал, что эта вариация объясняется действием дополнительных факторов эффективности, не учитываемых в неоклассической теории.

Важное значение Лебенстайн придавал фактору мотивации персонала на всех уровнях предприятия, поскольку именно индивида, а не фирму он рассматривал в качестве основной единицы анализа. Мотивация, по Лебенстайну, определяет тот объем усилий, который «прикладывается» к комбинации имеющихся ресурсов и обеспечивает получение конечного результата. По данным Лебенстайна, роль мотивационного фактора может значительно превосходить влияние учитываемых обычно факторов производства. Другими словами, X-эффективность может выступать или дополнительным, или компенсирующим фактором, равнозначным для определения конечной эффективности деятельности фирмы. Сравнивая отчеты Международной организации труда о деятельности в разных странах, Лебенстайн обосновывает следующее утверждение: «нересурсные» факторы роста, то есть не затраты труда и капитала, а изменения в технологии, обучение рабочей силы и пр., являются более значимыми. Они обеспечивают от 50 до 80% экономического роста на предприятиях [24, с. 493]. Приводимые им данные доказывают, что X-эффективность обеспечивает от 9 до 83% экономии труда и капитала на единицу продукции за счет повышения мероприятий по производительности труда, реорганизации и перепланировки предприятия, подачи материалов, контроля за потерями, изменения системы оплаты труда и т.п. Таким образом, X-эффективность обеспечивает снижение затрат, как правило, более чем на 25% [24, с. 482], независимо от того, в рыночной или нерыночной среде действует фирма.

В своей главной книге на эту тему «General X-efficiency theory and economic development» («Общая теория X-эффективности и экономическое развитие») Лебенстайн на множестве примеров показывает значение X-эффективности для экономического роста и подробно разбирает факторы, которые его ограничивают. С этой точки зрения его книга имеет важное практическое значение. По сути, она может рассматриваться как сборник рекомендаций для того, каким образом следует повышать X-эффективность на предприятии. Наиболее важными, на наш взгляд, являются выводы Лебенстайна о следующих двух факторах ее роста. Первое — это система мотивации менеджмента и работников на достижение конечных результатов работы предприятия, увязка их деятельности с главными целями производства. Второе — эффективность систем внутриорганизационных коммуникаций, передача «сверху вниз» и особенно «снизу наверх»

важной информации о реальном состоянии, проблемах и возможных новшествах, решениях и усовершенствованиях [42, р. 175—178]. Роль этих двух факторов — мотивации и коммуникационной внутриорганизационной системы — в минимизации издержек производства, то есть в росте X-эффективности, представлялась Лебенстайну чрезвычайно важной.

Как известно, эти практические выводы ученого применяются в современной практике менеджмента на предприятиях во многих развитых странах мира. Примерами могут служить многочисленные ступенчатые системы профессионального роста в транснациональных компаниях. При такой системе регулярное предложение усовершенствований на своем рабочем месте является не только обязательным условием, но и важнейшим фактором продвижения работника по служебной лестнице (например, системы работы с персоналом в компаниях Procter and Gamble, Wrigley и др.). Примером усовершенствования коммуникаций между уровнями управления на предприятии является действующая в IBM система оповещения *speak up*<sup>2</sup>, согласно которой работник нижнего уровня обязан сообщать «через голову» своего начальника о тех проблемах и способах их решения, которые он наблюдает на своем рабочем месте, если непосредственный начальник не отреагировал на его обращения.

Несмотря на то, что понятие X-эффективности закрепилось в зарубежной научной литературе, ряд исследователей полагают, что для современной экономической теории концепция Лебенстайна не имеет самостоятельного значения. Например, по мнению Л. Де Алесси, структура X-эффективности, предлагаемая Лебенстайном в качестве альтернативы неоклассике, на деле является «сочетанием некоторых аксиом и некоторых результатов обобщенной неоклассической теории» [40, р. 80]. Речь идет о широко известных сегодня категориях положительных трансакционных издержек и издержек контроля, а также об ограничениях, накладываемых структурой прав собственности. Другие исследователи творчества Лебенстайна полагают, что его позиция весьма близка концепциям поведенческой экономической теории, которая развивалась в трудах Г. Саймона, Дж. Марча, Р. Сайерта и других. И хотя формально Харви Лебенстайн не принадлежал этой школе, по своему духу и содержанию теория X-эффективности, по мнению некоторых специалистов, хорошо встраивается в мировоззрение Саймона и его коллег [39].

Обобщенное мнение о роли Лебенстайна в современной экономической теории выразил цитировавшийся выше Л. Де Алесси, который писал, что «Лебенстайн и другие используют X-неэффективность просто как обозначение реальных отклонений от идеализированных неоклассических условий равновесия» [40, р. 81].

Позволим себе не согласиться с такой оценкой теории X. Лебенстайна. На наш взгляд, значение концепции X-эффективности выходит за рамки как неоклассической, так и неоинституциональной экономической теории. Сопоставление подхода Лебенстайна с исследованиями в рамках современного российского институционализма показывает высокие эвристические возможности данной категории и ее применимость для анализа большого класса экономик нерыночного типа. В наибольшей мере это проявляется при сопоставлении концепции X-эффективности с концепцией X-экономик, разрабатываемой автором в рамках социологического институционализма Новосибирской экономико-социологической школы [20, с. 18–19]. Речь об этом — в следующем параграфе.

## 2. Содержание концепции X-экономик

Термин X-экономики возник вне связи с изложенной выше теорией X-эффективности. История его появления относится к концепции институциональных матриц, которая начала разрабатываться с конца 1990-х гг. Рассматриваемые в ней два типа институциональных матриц, характеризующих тип общества и доминирующие в нем

<sup>2</sup> Информация об этой системе предоставлена автору В.В. Преображенским, магистрантом Государственного университета — Высшей школы экономики, г. Москва, в ходе обсуждения некоторых идей данной статьи.

социальные институты, первоначально были названы «восточными» и «западными» матрицами. Это нашло отражение в публикациях того периода и первом издании книги на эту тему [19, с. 95–115; 18, с. 254–266; 14]. Дискуссии в научной среде показали, однако, что название было неудачным, поскольку вызывало избыточные ассоциации и оценочные суждения, не совпадающие с тем содержанием, которое вкладывалось автором в данные термины. Поэтому во втором издании книги [15] была использована новая буквенная, а потому нейтральная терминология — X- и Y-матрицы, которая и закрепилась затем в научном обиходе (см., например: [25, с. 609–610]). Это объяснимо, поскольку еще Аристотель замечал, что «познание от противопоставления больше, а от краткости оно быстрее» [2, с. 132].

Развитие концепции институциональных матриц в 2001–2007 гг. состояло в углубленном анализе экономических подсистем обществ того и другого типа. По названию доминирующей в обществе институциональной матрицы структуры экономических институтов, или экономики, также получили соответствующее название [12]. Таким образом, генезис понятия «X-экономика» определяется его принадлежностью к системе понятий теории институциональных матриц. Это ни логически, ни исторически не было связано с известным для экономистов — но не известным в то время автору статьи — понятием «X-эффективности» Харви Лебенстайна.

Итак, термином «X-экономика» обозначается определенная модель, структура экономических институтов, обеспечивающих устойчивое функционирование хозяйственной системы особого типа. Модели X-экономики противопоставляется модель Y-экономики, то есть структура институтов, обеспечивающих функционирование рыночных (или обменных — в широком смысле) хозяйственных систем.

Данное противопоставление имеет, прежде всего, методологический характер. По сути, все экономики (в английском языке этому соответствует термин *economy*) являются гетерогенными иерархическими структурами, в которых взаимодействуют институты рыночного и нерыночного (редистрибутивного) типа. В то же время проведенный анализ показал, что в реальных экономиках одни группы институтов имеют доминирующий характер, являются базовыми, в то время как альтернативные им институты лишь дополняют структуру экономических отношений, являются комплементарными.

Как проводился анализ институциональных структур в экономических системах? Во-первых, выделялись функции, которые должны выполняться для того, чтобы экономическая система представляла собой устойчивый воспроизводственный процесс переработки средств природы для их потребления членами общества.

Во-вторых, сравнивались институты, которые доминировали в выполнении этих функций для различных экономик. Сопоставление проводилось на основе анализа обширного материала из экономической истории ряда стран, прежде всего России, с одной стороны, и стран Западной Европы и США, с другой стороны. Также принимались во внимание древняя экономическая история Египта и Месопотамии, а также история хозяйства Китая, некоторых стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки (подробнее см. указ. выше работы автора).

В-третьих, стремление к пониманию сущности экономической системы выразилось в том, что метод сравнения последовательно применялся до тех пор, пока не привел к классификации всей совокупности экономических систем в два типа экономик. Хотя внутри себя каждая группа была неоднородна (так, в одной оказались представлены экономики России, стран Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, а в другой — экономики европейских стран, от Греции до Великобритании, и США), две группы различались между собой качественно. Это отличие выразилось в том, что в первой группе главенствующее положение с разной силой в те или иные периоды истории имели институты X-экономик. Во второй группе стран устойчиво доминировали институты Y-экономик. Таким образом были выделены две модели экономик, различающиеся содержанием образующих их базовых институтов.

В таблице представлены базовые институты X- и Y-экономик, составляющие их институциональное ядро.

Таблица 1

**Функции и содержание экономических институтов в моделях X- и Y-экономик**

Функции экономических институтов	Базовые институты X-экономики	Базовые институты Y-экономики
Движение благ Transfer of goods	Редистрибуция (аккумуляция-согласование-распределение) Redistribution (accumulation – concordance-distribution)	Обмен (купля-продажа) Exchange (buying-selling)
Закрепление благ Fixing of goods (property rights system)	Верховная условная собственность Supreme conditional ownership	Частная собственность Private ownership
Тип взаимодействия экономических агентов Interaction type between economic agents	Кооперация Cooperation	Конкуренция Competition
Организация труда Labor system	Служебный труд Employed labor	Наемный труд Contract labor
Сигналы обратной связи (эффективности) Feed-back signals (effectiveness indexes)	Снижение издержек (X-эффективность) Cost reduction (X-efficiency)	Возрастание прибыли (Y-эффективность) Profit markup (Y- efficiency)

Основу этих альтернативных «идеальных типов» экономических систем составляют постоянно повторяющиеся социальные отношения, закрепившиеся в формальных и неформальных правилах, то есть институты либо обмена, либо редистрибуции. **Обмен и редистрибуция** — первая пара базовых институтов — выполняют в разных типах экономик одну и ту же функцию. Они представляют собой способ движения благ на основе постоянно воспроизводящихся связей между экономическими агентами. Этот способ опосредует процесс получения из природного окружения необходимых ресурсов и обеспечения членов общества нужными для существования и развития благами.

Процесс обмена (рыночных отношений) давно и плодотворно изучается как в классической политэкономии, так и в современной **economics**, поэтому вряд ли нуждается здесь в специальном описании. Отметим лишь, что в нашем понимании обмен синонимичен рынку в том смысле, что оба предполагают горизонтальное взаимодействие независимых хозяйствующих субъектов с целью получения прибыли.

А что отличает редистрибуцию<sup>3</sup> — менее известное экономическое отношение — от обмена?

Редистрибуция характеризует процесс движения материальных ценностей и услуг (но главное — соответствующих прав) не между независимыми экономическими агентами, как в обмене. Редистрибуция как устойчивое отношение исторически возникает в тех государствах, когда большинство хозяйствующих субъектов находятся в общей зависимости от значимого для них ресурса, когда взаимодействие между ними прямо или косвенно предполагает использование этого общего ресурса, не принадлежащего каждому в отдельности. Такой ресурс является общим благом.

Исследователи, работающие в русле неоклассической рыночной парадигмы, полагают, что в случае использования такого блага — в теории общественного выбора ему соответствует понятие «общественное благо», а в новой институциональной экономической теории — понятие «коммунальной собственности», — также реализуются отношения обмена, но учитывающие результаты голосования экономических агентов по поводу использования и распределения такого рода благ (более подробно см. об этом: [27, с. 67–68; 36, с. 302–304]). На наш взгляд, это справедливо в отношении тех экономик, где институт обмена является доминирующим. Поэтому в случае с общим

<sup>3</sup> Термин предложен и разрабатывался К. Поланьи [44].

благом (менее значимым в такого рода экономиках) на него также распространяются действующие в массовом порядке правила обмена, пусть и с модификациями. Отношения обмена развиваются в преимущественно некоммунальной (подробнее об этом см.: [23, 17, 22]) материально-технологической среде.

Иная ситуация возникает в том случае, когда зависимость от общего или коммунального блага является основой выживания основной массы экономических агентов, когда отношения обмена не играют главной роли. В истории хозяйства разных стран это была либо зависимость от действия единой системы заливного рисоведения (как в Китае и др. странах Юго-Восточной Азии), или ирригационной системы орошения, как в Египте, или зависимость от системы речных путей или доступа к использованию большого количества земель для аграрного производства, требовавших общего использования и охраны, как в России. Здесь мы имеем дело с преобладанием так называемой **коммунальной** материально-технологической среды [23, 17, 22]. В таких случаях объективно требуется согласование хозяйственных трансакций не только между двумя совершающими их субъектами, но и с другими участниками хозяйственной жизни, которых эти действия прямо или косвенно могут затронуть. В этом случае стремление экономических агентов к минимизации трансакционных издержек<sup>4</sup>, выявленное Р. Коузом, приводит к тому, что основная совокупность необходимых согласований сосредоточивается в одном органе, который начинает выполнять функции Центра. Другими словами, если в ходе определенной трансакции необходимо прямо или косвенно соотноситься с использованием (правами доступа, сохранения и т.д.) значимого для большинства участников хозяйственной деятельности ресурса или условия, то вместо согласования со всеми участниками экономики контрагенты по сделке обращаются в спонтанно формирующийся Центр. В нём аккумулируется необходимая информация, определяются очередность и иные правила пользования общим благом, равно как и концентрируются ресурсы, необходимые для поддержания координирующей роли Центра.

Поэтому, в отличие от модели обмена, предполагающего две стороны хозяйственного процесса, что и выражается соответствующей парой взаимопроникающих фаз «купля-продажа», схема редистрибуции включает в себя три стороны: пару хозяйствующих субъектов и опосредующего их отношения Центра. Такая модель отношений содержится в формуле Карла Поланьи «storage-cum-redistribution» [44, p. 40–41], обозначающей непрерывный процесс сбора, аккумулирования (storage, collection) производимых отдельными хозяйствующими субъектами продуктов, совмещаемый посредством Центра (в процессе согласований) с направлением ресурсов и вновь производимой продукции в производство и потребление (distribution, redistribution). Иными словами, в рамках редистрибуции выделяются три составляющие ее фазы — «аккумуляция-согласование-распределение». Соответствующие им операции касаются не только ресурсов (благ, услуг, продуктов), но и соотносимых с ними правовых норм (учета, контроля и т.д.). Аналогично тому, как отношения обмена — простейшей экономической формы — неразложимы на фазы купли и продажи, а содержатся одна в другой, необходимо предполагают одна другую, так и отношения редистрибуции невозможно, без потери их содержания, расчленить на отдельные фазы.

Обмен и редистрибуция — базовые экономические институты, воплощаются и исторически развиваются от примитивных к более развитым формам. Траектория развития состоит во все большей цивилизованности этих отношений, сутью которой являются их легитимация, более свободный характер и учет интересов всех участвующих в этих про-

<sup>4</sup> Мы понимаем трансакционные издержки как интегральные издержки, что принято сейчас большинством ученых, использующих эту категорию. Среди них Кеннет Эрроу (Kenneth Arrow), Джордж Стиглер (George J. Stigler), Армен А. Алчиан (Armen A. Alchian), Гарольд Демсец (Harold Demsetz), Оливер Уильямсон (Oliver E. Williamson) и др. Понятие трансакционных издержек в данном случае характеризует издержки функционирования экономической системы. В то же время, в отличие от названных авторов, относящих эту категорию лишь к рыночным экономикам и, соответственно, включающим в них издержки функционирования фирмы и рынка, мы полагаем возможным рассматривать их как величину, позволяющую определять издержки функционирования не только рыночной, но и редистрибутивной экономической системы.

цессах экономических субъектов. Одновременно формы, в которых воплощаются отношения обмена и редистрибуции, становятся более сложными, адекватными потребностям современной социальной жизни. Например, если ранее обмены были представлены торговлей на площадях средневековых городов, то сегодня — это фьючерсные сделки на международных финансовых и др. рынках. Также и редистрибуция, воплощавшаяся ранее в системах сбора дани русскими князьями, сегодня находит свое выражение в процессе планирования российского бюджета или национальных проектах развития основных отраслей жизнедеятельности российского населения.

Поскольку обмен (рынок) и редистрибуция составляют исходное основание, определяющее особенности формирующихся на их основе экономических систем, то экономики с доминированием X-институтов правомерно (вслед за Карлом Поланьи [44, р. 36; 29, с. 10]) называть редистрибутивными экономиками, в то время как экономики с доминированием Y-институтов — обменными, или рыночными экономиками.

**Условная верховная и частная собственность** — следующая пара альтернативных и одновременно комплементарных институтов из институционального ядра X- и Y-экономик.

Частная собственность главенствовала и в Римской империи в эпоху ее расцвета, и составляет остов хозяйственной системы современных Соединенных Штатов Америки и европейских стран. Содержание этого института состоит в том, что обществом санкционирована полнота сосредоточения прав по владению, распоряжению и использованию экономических благ (продуктов, ресурсов и т.п.) за хозяйствующими субъектами. Соответственно, все другие субъекты исключаются из доступа к материальным и нематериальным благам, находящимся в частной собственности. Глубина проработки отношений частной собственности имеет в экономической теории более чем двухсотлетнюю историю, и вряд ли необходимо здесь повторять ее отмеченные в экономической теории особенности.

Гораздо менее исследованы отношения собственности, складывающиеся в редистрибутивных X-экономиках. Специфика такой формы собственности состоит в том, что правила доступа к использованию объектов в качестве средств и предметов производства имеют условный, то есть меняющийся во времени характер, определяемый в той или иной мере верховным уровнем управления<sup>5</sup>. Таким верховным уровнем для общества в целом выступает Центр, а, например, для фирмы — руководство фирмы. Изменение правил доступа определяется состоянием и ролью значимых для всего общества (или фирмы в целом) ресурсов и условий производства в данный исторический момент. Действие данного института выражается в том, что внутренняя конфигурация собственности постоянно меняется, но сохраняется роль верховного уровня управления как основного регулятора отношений собственности. Если структура распределения объектов собственности не обеспечивают необходимого вклада в суммарную экономическую эффективность или используются вопреки или с ущербом для общественных (или фирменных) интересов, действуют механизмы изъятия, возвращения объектов собственности в «общий котел» или передачи другим, более эффективным хозяйствующим субъектам (или подразделениям фирмы).

Взаимоотношения агентов в экономической структуре в разных типах экономик регулируются институтами либо кооперации, либо конкуренции. Кооперация институционализируется естественным образом тогда, когда она является более эффективной для вовлечения ресурсов в хозяйственный оборот, чем использование ограниченного ресурса отдельным производителем. В коммунальной среде, которая характеризует территориальные условия с высоким уровнем хозяйственных рисков, неблагоприятными природно-климатическими факторами, с резкой дифференциацией хозяйственного ландшафта или, наоборот, его избыточной однородностью (подробнее см.: [15, с. 83–84]), кооперация между производителями и опосредующим их взаимодействие Центром, является преобладающим способом достижения хозяйственных целей, условием простого

<sup>5</sup> Подробное рассмотрение специфики условной верховной собственности на примере исторического анализа земельных отношений в России см. в работах [13, 16].

и расширенного воспроизводства. Доминирование института кооперации (а не конкуренции) связано с распространенностью в X-экономиках тех благ, которые можно назвать благами общественными. Как отмечает М. Блауг, «особая природа общественных благ заключается в том, что их потребление может быть только совместным и равным: чем больше достается одному домохозяйству, тем больше, а не меньше достается любому другому» [5, с. 549]. В связи с этим выделяются два их специфических свойства — неисключаемость и несоперничество [7, с. 50–51]. Неисключаемость (nonexcludability) в потреблении означает доступность благ каждому. Несоперничество (nonrivalness) предполагает, что потребление данных благ кем-то не должно препятствовать потреблению этих благ другими. В силу этих свойств и особой природы данных благ при их использовании вместо конкуренции преобладает кооперация.

Соответственно, конкуренция является стимулом за обладание ограниченным ресурсом в тех случаях, когда эффективна частная собственность, когда возникает выгода в закреплении за экономическими субъектами части ресурсной материально-технологической среды и других условий производства, когда ситуация в целом содействует устойчивости конкурентного способа распределения экономических благ. Реальный рынок представляет собой сосуществование и взаимодействие огромного разнообразия качественно разнородных моделей конкуренции<sup>6</sup>, обеспечивающих воспроизводство экономик подобного типа.

Трудовые отношения в X- и Y-экономиках регулируются институтами **служебного труда**<sup>7</sup> или **наемного труда**. В целом содержание трудовых отношений, как и всех важнейших хозяйственных связей, определяется спецификой способа закреплении благ, определяющего тип экономики. В рыночных экономиках, как было отмечено еще К. Марксом, наемный труд представляет собой, по сути, процесс обмена, то есть купли-продажи рабочей силы. Соответственно, «воссоединение трудовых процессов» в редистрибутивных экономиках происходит посредством редистрибуции, как писал другой Карл, а именно, К. Поланьи [44, р. 40]. Тем не менее, мы специально выделили данные институты в составе институционального ядра обеих экономик. Трудовые отношения, как известно, являются не «одним из», но главным и специфическим фактором производства, поэтому основания принуждения к труду и атрибуты трудовых отношений — заработная плата, мотивация и т.д. — неперенный объект рассмотрения во всех учебниках по экономике.

Системность институционального ядра каждой из экономик определяется наличием института, выполняющего функции сигнального механизма обратной связи. За счет этого поддерживается функционирование экономической структуры, определяются и воспроизводятся правила взаимодействия хозяйствующих субъектов, осуществляется само их выживание в окружающей хозяйственной среде. Что касается рыночных, обменных экономик, то этот механизм достаточно хорошо известен. Им является получение прибыли<sup>8</sup> экономическими субъектами. Извлечение прибыли (в терминах марксовской теории этому соответствует капитал как социальное отношение, обеспечивающее «самовозрастание стоимости») составляет цель любого обмена, то есть трансакции в рыночной экономике.

Институт прибыли обеспечивает не столько «доход для дополнительного потребления», сколько наличие и воспроизводство необходимого в условиях частной собственности постоянного «страхового запаса», в котором нуждается обособленный производитель. Действие института частной собственности, обуславливающего доступ к необходимым благам лишь через посредство обмена, а также институт конкуренции обуславливают наличие объективно существующего блага в производственной деятельности. Невозможность мгновенного совершения хозяйственного цикла и перерыв

<sup>6</sup> Тем не менее, эти формы, например, «монополистическая конкуренция» [35], «несовершенная конкуренция» [32] и др. представляют собой частные случаи конкуренции как элемента в модели рынка.

<sup>7</sup> Термин был в свое время введен О.Э. Бессоновой в разрабатываемой ею теории раздаточной экономики [3, 4]. Подробнее характеристики института служебного труда представлены в работе: [21, с. 37–55].

<sup>8</sup> В некоторых учебниках используется более точное, на наш взгляд, обозначение — «излишек потребителя» и «излишек производителя» (см., например: [26, с. 95–96]).



в переходе к следующему хозяйственному циклу означает, что для выживания основных участников экономики в эти периоды необходимо иметь тот самый излишек, который позволит пережить это время и вступить в следующий хозяйственный цикл. Еще в 1921 г. при анализе предпринимательского дохода подобное понимание прибыли (пошаговой впоследствии убытками), представил в своих работах Ф. Найт [41]. Известный советский экономист В.Н. Богачев также отмечает, что прибыль, являясь продуктом капитала, определенным специфическим отношением, а во внешнем проявлении — разностью между выручкой и издержками, представляет собой «плату за риск», которая (прибыль) «в периоды упадка коммерческой инициативы компенсируется убытками периодов массового ажиотажа, когда сонмы предпринимателей, работающих «от себя», не зарабатывают даже оклада равноценного наемного служащего» [6, с. 11].

Институт прибыли обеспечивает выживание и расширенное воспроизводство основных участников хозяйственной жизни — производителей и потребителей. Как и все экономические институты, он может служить одновременно самым разнообразным целям, достижение которых необходимо в экономической системе — выступать хозяйственной мотивацией, обеспечивать создание условий расширенного воспроизводства и «возможности новых комбинаций» (по Й. Шумпетеру), а также многое другое. Но его основная функция в институциональной системе Y-экономик состоит, на наш взгляд, в том, что институт прибыли обеспечивает воспроизводство частных собственников, не имеющих иных способов поддержания своей функциональности в рыночной системе. Поэтому получение необходимой прибыли основной массой участников экономической деятельности сигнализирует о нормальном ходе<sup>9</sup> хозяйственного развития в Y-экономике.

Конкурентная самоорганизация рыночных экономик на основе института прибыли как основного сигнала обратной связи означает следующее: предложение в экономике увеличивается до тех пор, пока цены достаточны для покрытия дополнительных (предельных, маржинальных, или дифференциальных по В.В. Новожилову) издержек, то есть прибыль неотрицательна.

Потребность в подобном институте для редистрибутивных X-экономик менее значима. Как известно, банкротств в них не бывает, поскольку действуют иные правила институционального устройства. Что же сигнализирует о том, что в X-экономике процесс воспроизводства осуществляется нормально?

Поиск ответа на этот вопрос занимает автора уже несколько лет, и нынешний вариант ответа — очередной шаг, приближающий, хочется верить, к удовлетворительному решению. В предыдущих публикациях в качестве механизма обратной связи X-экономик рассматривался «институт пропорциональности» (подробнее в работах: [15, с. 115–116; 12, с. 133–134]), что объяснялось взаимозависимостью действий экономических агентов, вынужденных действовать как бы находясь «в одной лодке». Объяснением служил тот факт, что функционирование институтов верховной условной собственности и редистрибуции объективно требует наличия пропорциональности в разных сегментах экономической системы. Следовательно, необходим соответствующий институт для того, чтобы ее обеспечивать. Кроме того, определенное влияние на выделение данного института в составе институционального ядра X-экономики имели идеи политической экономии социализма, составляющие интеллектуальное прошлое автора, как и большинства ныне здравствующих ученых-экономистов. (Речь идет об известном «законе планомерного пропорционального развития социалистического общества».) Однако обсуждение с коллегами<sup>10</sup> убедило автора в том, что планомер-

<sup>9</sup> Поскольку характер этой обратной связи положителен, то возможны (и периодически возникают) ситуации, когда экономическая система «идет вразнос». Тогда возникают кризисы перепроизводства. Подробнее о роли института получения прибыли в возникновении (и преодолении) кризисов перепроизводства в рыночных экономиках см.: [12, с. 153–154].

<sup>10</sup> Речь идет, прежде всего, о сотрудниках сектора методологии экономических исследований Института экономики РАН, в котором автору довелось работать в 2003–2006 гг. — О.И. Ананьине, Ю.Я. Ольсевиче, А.В. Одинцовой, Л.Г. Суперфин и др.

ность свойственна в равной мере и рыночным, и редистрибутивным экономикам и поэтому не является специфическим институтом для последних.

В то же время изучение концепции Х. Лебенстайна показало, что в условиях отсутствия давления конкуренции (как это имеет место в редистрибутивных экономиках) эффективное функционирование хозяйственной системы достижимо при условии снижения издержек как в ее составных элементах, так и во всей системе в целом, за счет использования определенных внутренних источников. Этот феномен Лебенстайн и назвал, как известно, Х-эффективностью<sup>11</sup>.

Другими словами, если посмотреть на особенности Х-экономик с помощью подхода Лебенстайна, то можно предположить, что условием их устойчивого развития (воспроизводства) является необходимость для экономических агентов снижать свои издержки, и эта необходимость имеет объективные основания. Подробнее эти основания с помощью теории предельных издержек будут рассмотрены далее.

Известно, что институт прибыли, характерный для рыночных экономик и выполняющий в них аналогичную функцию, плохо работает в нерыночных Х-экономиках. Острые дискуссии по этому вопросу велись в нашей стране и в 1920–30 гг., и в период политэкономии социализма, но особенно — с момента хозяйственных реформ в начале 1980-х гг. Убедительную критику прибыли как неадекватного механизма обеспечения экономического народнохозяйственного интереса в условиях нашей страны представил, например, В.Н. Богачев (см. его посмертно изданные работы [6, 7]). Практика современного реформирования также показывает, что ориентация важнейших экономических субъектов исключительно на прибыль — речь идет о таких структурах, как РАО ЕЭС, Газпром и др. — не обеспечивает эффективного функционирования экономической системы страны в целом.

Почему? Одним из объяснений этого феномена является специфика коммунальной материально-технологической среды, в которой развиваются Х-экономики. В коммунальной среде существует достаточно тесная взаимозависимость экономических субъектов от эффективного использования общего, значимого для существования всех блага. Поэтому, как бы не стремились участники экономики повышать запрос на выгоды (в виде доходов) от результатов своей деятельности, в ходе редистрибуции постоянно происходит соизмерение их затрат с общими издержками ведения хозяйства на территории государства. Данная связь не проявляется сразу, процесс редистрибуции зачастую длителен. Тем не менее, историческая практика стран с Х-экономикой, в том числе и России, подтверждает вывод о том, что рано или поздно экономические субъекты с завышенными (угрожающими выживанию других участников хозяйственной деятельности) издержками «в свою пользу» так или иначе вытесняются из экономического пространства.

Выражением базового института снижения издержек являются трудно объяснимые с других позиций присутствующие в Х-экономике формы экономических связей и регулирования хозяйственной деятельности, которые противодействуют «удорожанию» производимого продукта. К ним относятся характерные натуральные связи, прямой обмен услугами (а не их покупка), нормирование, тарификация, регулирование цен и т.д. В явном виде проявление института Х-эффективности (снижения издержек) мы можем наблюдать в нашей стране в ходе работы ФЭК (Федеральной энергетической комиссии). Ее основной задачей, решаемой с разной степенью успешности, является обеспечение такой динамики тарифов на поставку тепла и энергии, которая, несмотря на запросы генерирующих компаний, позволяет эффективно функционировать потребителям их продукции на всей территории страны.

Можно предположить, что именно действие института Х-эффективности, или снижения издержек, обеспечивает, в конечном счете, более низкие общественные затраты на производство продукции в тех странах, где доминируют институты Х-экономик.

<sup>11</sup> С. Роузфилд в своем учебнике 2002 г. также относит понятие Х-эффективности к характеристике так наз. «экономик категории В», или культурно регулируемых систем (соответствующих в нашей классификации Х-экономик), в отличие от «экономик категории А», т. е. рыночных саморегулирующихся экономик [33, с. 427].

Действительно, несмотря на наличие административных барьеров, расточительность ряда монопольных структур и другие негативные явления, характерные для стран Латинской Америки, России, Китая и др. стран Юго-Восточной Азии, цена их продукции по сопоставимым группам товаров и услуг оказывается, как правило, меньшей, чем в странах Европы и США, где доминируют институты Y-экономики.

В условиях ограниченности ресурсов, характеризующих хозяйствование (есопоту) как специфическую сферу деятельности, институты снижения издержек (X-эффективности) и максимизации прибыли (Y-эффективности) выступают равнозначными, но качественно различными способами достижения (в идеале) равновесия производства и потребления в редистрибутивных и рыночных экономиках. Как именно?

### 3. X-экономики и X-эффективность с точки зрения теории предельных издержек

Полезную иллюстрацию, объясняющую причины формирования институциональных моделей X- и Y-экономик, дают известные графики реализации продукции при разных типах предельных издержек [6, с. 29–53]. Как отмечается в маржиналистской теории, предельные издержки, характеризующие динамику дополнительных затрат в связи с ростом дополнительного выпуска продукции, могут быть двух типов. В одном случае, при **возрастающих предельных издержках**, их динамика характеризуется возрастающей функцией, и эта ситуация изображена на рис. 1. В другом случае издержки могут быть **понижающимися**, и этот случай изображен на рис. 2.

Итак, рассмотрим полезные эффекты, формирующиеся в случае реализации продукции с повышающимися предельными издержками (рис. 1).

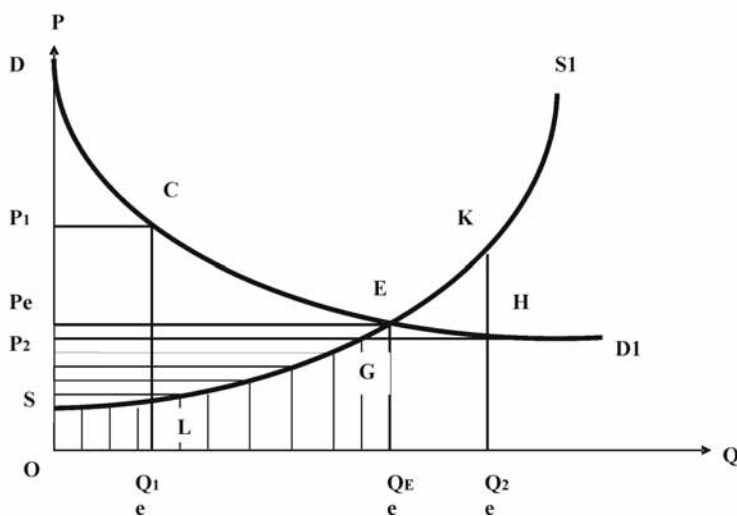


Рис. 1. Компоненты хозяйственных эффектов, возникающих при реализации продукции с повышающимися предельными издержками

График показывает, что реализация продукции с максимальной для производителя прибылью — в точке E, когда спрос (D) и предложение (S)<sup>12</sup> балансируют друг друга, — означает одновременно максимально выгодное использование ресурсов для

<sup>12</sup> Кривая D, характеризующая спрос, одновременно представляет собой геометрическое место точек цен на продукцию, или предельных издержек покупки при определенном объеме продукции. Точно также кривая S, характеризующая уровень спроса, одновременно суть геометрическое место точек цен реализации, или предельных издержек производства соответствующего объема продукции. Всякому дефицитному благу, которые и являются объектами рассмотрения в экономической теории, соответствует определенная цена, ограничивающая спрос величиной имеющегося предложения, и наоборот.

экономической системы в целом. Другими словами, объем выпуска продукции при данных издержках максимален, что соответствует максимально возможному суммарному эффекту производителя и потребителя. Из чего складывается этот суммарный эффект?

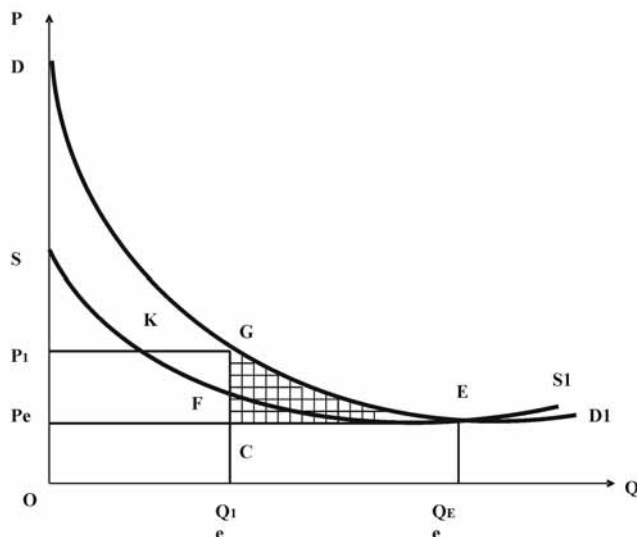
Излишек производителя, или прибыль, в случае равновесия составляет величину, равную площади фигуры  $PeES$ . Излишек потребителя, то есть возможность покупать необходимый товар по стандартным ценам, независимо от того, какую выгоду он приносит каждому из покупателей (или потенциальная величина средств, сэкономленных по сравнению с ситуацией, если бы потребителям пришлось покупать продукцию малыми порциями на аукционах в предположении, что разовая продажа исчерпывает возможный объем [6, с. 30–31]), составляет величину, равную площади фигуры  $PeED$ . Таким образом, в точке равновесия общий суммарный эффект соответствует по площади фигуре, заключенной в рамках  $SDE$ , то есть сумме излишка производителя и излишка потребителя.

Отклонение объема реализации и цен от точки равновесия в ту или другую сторону приводит к уменьшению суммарного эффекта. Что происходит при росте цены по сравнению с величиной  $Pe$  до уровня  $P1$ ? Потребительский излишек уменьшится до величины  $P1DC$ , а прибыль производителя увеличится и составит величину, равную площади фигуры  $P1CLS$ . Но в данном случае возникает эффект игры с отрицательной суммой — добавочная прибыль оказывается меньше ущерба в потребительском излишке. Тем самым общий суммарный эффект также уменьшится, а именно, на величину  $CLE$ . Если же цена будет ниже равновесной и составит величину  $P2$ , то в этом случае часть прибыли перейдет в пользу потребителя — это величина, соответствующая площади фигуры  $P2P1EG$  (в данном случае общий эффект не увеличивается, так как имеет место простое перераспределение). Кроме того, потребительский излишек расширится на величину  $GEN$ . Но при этом возникают чистые убытки, не покрываемые выручкой, что соответствует площади фигуры  $GKN$ . Эта величина превышает добавочный потребительский эффект  $GEN$ . Таким образом, общая сумма излишка производителя и излишка потребителя становится меньше той величины, которая соответствует равновесной ситуации, при которой производитель ориентирован на максимизацию прибыли.

Осознавая схематичность такого построения, тем не менее, естественно предположить следующее: в тех экономиках, в которых наилучший суммарный (общественный) результат достигается при ориентации обособленных производителей на максимальную прибыль, формируется соответствующая институциональная структура. В этой структуре институт частной собственности обеспечивает безусловное право производителя на ресурсы и результаты деятельности, институт конкуренции поддерживает постоянный отбор эффективных производителей в ходе постоянных обменов, институт прибыли, или  $Y$ -эффективности, обеспечивает поддержку мотивации производителя и достижение максимального общественного результата, соответствующего интересам как производителя, так и потребителя.

Другими словами, если в экономике большинство отраслей характеризуются увеличивающимися предельными издержками при производстве продукции и услуг, то институциональная модель  $Y$ -экономики является наилучшим способом использования ресурсов в хозяйственной деятельности.

А теперь рассмотрим хозяйственные эффекты, возникающие в случае предприятий и отраслей с понижающимися предельными издержками (Рис. 2). В таких отраслях «каждая дополнительная единица полезного эффекта... оказывается дешевле средней стоимости единицы этого эффекта из объема, к которому калькулируются дополнительные затраты» [6, с. 47].



**Рис. 2.** Компоненты хозяйственных эффектов, возникающих при реализации продукции с понижающимися предельными издержками

В этом случае кривая спроса  $D$  сохраняет свой наклон, в то время как кривая предложения  $S$ , отражающая эффект уменьшения издержек при увеличении объема выпуска, имеет наклон вниз. При этом если в предыдущем случае точка равновесия  $E$  отражала равнодействующую противоположных интересов производителя (производство прибыли) и потребителя (возможность в достатке пользоваться недорогой продукцией), то в данном случае ситуация становится асимметричной.

Действительно, график наглядно показывает, что в состоянии равновесия объемов произведенной и потребленной продукции прибыль производителя отрицательна (площадь фигуры  $SPeE$ )<sup>13</sup>, а потребительский излишек составляет величину, соответствующую площади фигуры  $PEDE$ . Поскольку часть его нейтрализует указанные убытки производителя, то чистый общественный эффект составляет величину, равную площади фигуры  $SDE$ .

Что будет, если производитель решит, с целью движения к росту собственной прибыли, увеличить цену (тариф), например, до уровня  $P_1$ ? Тогда убытки производителя снизятся до уровня  $P_1SK$  и появится прибыль  $KGF$ , которая может даже полностью их компенсировать. Потребительский излишек уменьшится до величины  $P_1DG$ . В этом случае общий баланс прибылей-убытков и потребительского излишка представлен площадью фигуры  $PEdGC$ , где проигрыши одного участника стали выигрышами другого, что не затрагивает общего результата. За исключением лишь того, что величина потребительского излишка  $CGE$  исчезла, не трансформировавшись ни в прибыль производителя, ни в уменьшение его убытков. Другими словами, общественный эффект безвозвратно уменьшился именно на эту величину. Потери в общем суммарном результате обозначены на графике заштрихованным участком.

Из этого можно сделать следующий вывод: если в экономиках с преимущественно понижающимися предельными издержками производства производитель будет ориентироваться на прибыль, то суммарный общественный эффект неизбежно будет меньше того, который мог быть достигнут в состоянии равновесия, предполагающего убытки (отсутствие прибыли) производителя. Как пишет о такой ситуации В.Н. Богачев, стремление отдельных отраслей стать прибыльными «ввергает партнеров в гораздо большие расходы, так что все вместе больше теряют, чем выигрывают» [6, с. 45].

<sup>13</sup> Эффект необходимости убыточных цен (тарифов), как указывает Богачев в цитируемой работе, был обнаружен не только западными учеными, но независимо от них еще до войны русским инженером (см.: [31]).

Постулат о естественном характере эволюции самоорганизующихся социально-экономических систем и направленности их к развитию предопределяет невозможность закрепления институционального порядка, при котором происходит постоянное самоистощение экономики. Преодолеть этот порок помогает формирующаяся в ответ на данный вызов соответствующая структура институтов. Такая структура, которая позволяет улавливать отмеченный полезный эффект, пропадающий при непосредственной ориентации производителей на прибыль в результате своей хозяйственной деятельности. Задача структуры экономических институтов состоит в том, чтобы «переводить» данную потенциальную выгоду экономического развития всей хозяйственной системы в реальную.

В складывающейся институциональной структуре (редистрибутивного типа) «недополученная» хозяйствующими субъектами прибыль в результате одной транзакции компенсируется для них другими транзакциями, в которых он выступает не производителем, а потребителем продукции и получает, соответственно, свою долю потребительского излишка. Действительно, реализуя, например, электроэнергию по «убыточной» цене, ее производитель приобретает необходимые для энергостанций газ и мазут также по «убыточным» ценам и в суммарном хозяйственном обороте обеспечивает свое воспроизводство.

Итак, можно видеть, что для экономик, в которых преобладают отрасли с понижающимися предельными издержками, эффективнее структура институтов, поддерживающая редистрибутивный, а не рыночный механизм хозяйственного воспроизводства. Элементами такой институциональной структуры являются описанные выше институты условной верховной собственности, кооперации, редистрибуции и X-эффективности, или снижения издержек<sup>14</sup> (подробнее об этом см. [12, с. 154–157]), в отличие от максимизации прибыли. Отмеченные особенности коммунально-технологической среды характеризуются, в том числе, преобладанием отраслей с понижающимися предельными издержками.

#### 4. Общее и особенное в концепциях X-эффективности и X-экономик

Концепции X-экономики и X-эффективности исходят из неодинаковых методологических предпосылок. Так, Лебенстайн в основу своего подхода положил ряд отличных (от постулатов теории X-экономик) принципов (подробнее см.: [42, р. 20]), среди которых выделим следующие:

— индивид, конкретный человек (а не фирма или хозяйство) выступает основой анализа; соответственно, в экономическом анализе учитываются особенности межличностных отношений и взаимоотношений принципала и агента, имеющих различающиеся интересы;

— во внимание принимается селективная рациональность индивида при реализации хозяйственных действий, она заключается в том, что индивид осуществляет компромисс между затратами (или эффектом) достижения определенной целью и **уровнем беспокойства**, которое связано с достижением (недостижением) этой цели. Поэтому, даже если сделка представляется выгодной, но нарушает важные для индивида условия его спокойного и привычного существования (задевает так наз. «инертные области»<sup>15</sup> (подробнее см. [42, р. 33–34])), он не осуществляет сделки — этот постулат отличает теорию X-эффективности от классической экономической теории с ее постулатом о рациональном максимизирующем поведении индивида.

<sup>14</sup> Данный институт выступает в качестве механизма обратной связи в X-экономике, и так же, как и в случае с прибылью в Y-экономике, эта связь положительна. Стихийным следствием действия данного института служат кризисы недопроизводства и снижения качества продукции, характерные для X-экономик.

<sup>15</sup> То есть привычки делать вещи определенным способом, при которых «энтропия усилия» для индивида практически неизменна. На макроуровне речь идет об «интервале» неизменности показателей, при котором не требуется попыток их существенного изменения.

Напротив, концепция X-экономик развивает холистский подход, когда в центре рассмотрения находится не индивид, но экономическая общественная подсистема. Объектом исследования выступают системообразующие постоянно воспроизводящиеся социальные связи в экономической сфере, или базовые институты, складывающиеся спонтанно в результате взаимодействия людей с определенной материально-технологической средой и закрепляющиеся в формальных и неформальных правилах экономической деятельности. Среда в теории X-экономик является значимым фактором, определяющим специфику базовых институтов, в то время как в концепции Лебенштайна специфика среды в явном виде не учитывается.

Несмотря на эти различия, обе концепции имеют пересекающиеся фокусы исследования, отличающие их от множества других экономических теорий.

В-первых, и та и другая концепция анализируют специфический феномен — источники и условия эффективного функционирования экономических структур (от микроэкономики до макроэкономики), не находящихся в условиях конкурентного рынка, в которых известные рыночные институты не проявляют своего доминирующего влияния и давления. Неслучайно при эмпирическом анализе явления X-эффективности Лебенштайн обращается, прежде всего, к опыту и статистическим данным тех стран, в которых, согласно нашей концепции, доминируют институты X-экономик (например, Индия или страны Латинской Америки).

Во-вторых, общим в обеих концепциях является стремление выйти при анализе экономических отношений за рамки чисто хозяйственных операций. На наш взгляд, и в концепции X-эффективности, и в концепции X-экономик очевидно присутствует не формальность, а «институциональность» подхода, то есть рассмотрение экономического явления в контексте связанных с ним социальных отношений, как элемента устойчивой системы сложившихся в обществе формальных и неформальных правил ведения хозяйственной деятельности. Правил, которые позволяют экономической подсистеме (на микро- и макроуровне) обслуживать интересы всего социума в данных конкретных обстоятельствах. Именно поэтому за внешней стороной хозяйственных отношений, их «субъективными проявлениями» авторы пытаются различить их объективные основания, не исследуемые в классической и неоклассической экономической теории.

Наконец, третьим общим свойством обеих теоретических концепций является учет в экономическом анализе присущей социальным организмам инерции. У Лебенштайна это выражается в исследовании так называемых «инертных областей», которые зачастую более значимы для индивидуума в принятии того или иного решения, чем стремление к максимизации экономической выгоды. В концепции X-экономик признание инерционности выражается в осознанном следовании эволюционному подходу при рассмотрении экономики. Именно эволюционный подход позволил выявить две качественно различающиеся между собой структуры базовых институтов, что позволяет типологически различить редистрибутивные и рыночные экономики.

Отмеченные общие свойства обеих концепций являются, на наш взгляд, основанием синтеза полученных в рамках каждой из них результатов в области исследования нерыночных механизмов регулирования экономической деятельности. Это позволяет использовать понятие X-эффективности как «недостающее звено» в системе понятий институциональной модели X-экономики. Понятие, которое не только по звучанию, но и по смыслу совпадает с основной логикой представления редистрибутивных хозяйственных систем.

Как известно, развитие экономической теории представляет собой не столько предъявление абсолютно независимых друг от друга концепций, сколько последовательное обогащение и углубление понятийного аппарата с целью лучшего понимания существа экономических процессов. Эйнштейн писал по соответствующему поводу так: «Для сравнения мы могли бы сказать, что создание новой теории не похоже на разрушение старого амбара и возведение на его месте небоскреба. Оно скорее похоже на восхождение на гору, которое открывает новые и широкие виды, показывающие неожиданные связи между нашей отправной точкой и ее богатым окружением. Но

точка, от которой мы отправлялись, еще существует и может быть видна, хотя она кажется меньше и составляет крохотную часть открывшегося нашему взору обширного ландшафта» [37, с. 146].

Лебенстайн, который рассматривал условия эффективности хозяйственных структур, работающих в нерыночной среде (например, монополий или государственных предприятий под патронатом правительства), обосновал в отношении них снижение издержек как более важное условие экономической эффективности, чем ориентация на прибыль. Он доказал этот тезис на результатах широких эмпирических исследований.

В концепции X-экономик вопрос об обобщающем показателе эффективности редиistribuтивной экономической системы, который обеспечивает ее самонастройку, до знакомства с работами Лебенстайна удовлетворительно решен не был. Понимание снижения издержек как интегрального показателя, вокруг которого выстраивается система правил и практик, то есть институтов, позволило сформулировать теоретически обоснованную гипотезу о существовании такого института в модели X-экономик как необходимого элемента целостной институциональной структуры такого рода. Анализ экономических систем с доминированием отраслей с понижающимися либо повышающимися предельными издержками дал дополнительное теоретическое обоснование складыванию системы институтов редиistribuтивной экономики с институтом снижения издержек, или X-эффективности в качестве главного механизма обратной связи.

Уже на стадии теоретической проработки гипотезы об X-экономиках проявляются ее потенциальные эвристические возможности. Во-первых, она позволяет обнаруживать формы проявления соответствующих институтов в современной хозяйственной практике и в истории страны. Во-вторых, на ее основе выстраивается аналитическая схема возникновения и развития так называемых «кризисов недопроизводства», присущих экономикам с доминированием X-институтов. В-третьих, и это сейчас наиболее интересное и актуальное поле работы, — появляются дополнительные аргументы для диагностики предлагаемых мероприятий по реформированию российской экономики. Например, речь идет о том, что отсутствие в национальных проектах и других программах специальных мероприятий и правил, поддерживающих автоматическое движение сигналов снизу по контролю уровня издержек, дает основания прогнозировать их низкую эффективность, обосновывает недостаточность административного давления «сверху» для успеха проектов.

## Резюме

Не будучи удовлетворенными возможностями неоклассической экономической теории для понимания существа наблюдаемых в экономическом развитии некоторых стран феноменов, Харви Лебенстайн в США, а спустя почти пятьдесят лет — автор этой статьи, предложили собственные концепции. Американский ученый ввел понятие X-эффективности для объяснения того, за счет чего способны эффективно развиваться экономические структуры в условиях отсутствия конкуренции и давления рынка. Автор выдвинула гипотезу об X-экономиках, в которой представила структуру базовых институтов нерыночных экономических систем. Выделение в этой структуре института X-эффективности (снижения издержек) обращает внимание на одну из форм преемственности научного знания и через это, на наш взгляд, демонстрирует целостность многополярного и сложного поля экономической теории.

Кроме научного результата, мы не можем не отметить удивительного факта. Согласитесь, что независимое совпадение терминов — одна и та же буквенная индексация при обозначении сходного круга экономических явлений, предложенная специалистами разных стран в разные времена, — одна из тех странных тайн, которое присуще научному знанию и которые так завораживают не только ученых, но и далеких от науки людей.



## ЛИТЕРАТУРА

1. 50 лекций по микроэкономике. В 2-х томах. М.: Экономическая школа, 2000.
2. *Аристотель*. Риторика // Аристотель. Риторика. Поэтика. М.: Лабиринт, 2000.
3. *Бессонова О.Э.* Институты раздаточной экономики России: ретроспективный анализ. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1997.
4. *Бессонова О.Э.* Раздаточная экономика как российская традиция // *Общественные науки и современность*. 1994. № 3;
5. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М.: Дело ЛТД, 1994.
6. *Богачев В.Н.* Прибыль?!... О рыночной экономике и эффективности капитала. М: Финансы и статистика, 1993.
7. *Богачев В.Н.* Призраки и реалии рынка. М.: Институт экономики РАН, 1993.
8. *Гальперин В.М., Игнатьев С.М., Моргунов В.И.* Микроэкономика: Учебник. В 2-х томах. СПб.: Экономическая школа, 1998.
9. *Гринберг Р.С., Рубинштейн А.Я.* Экономическая социодинамика. Препринт. М.: ИСЭПРЕСС, 2000.
10. *Депортер Б.* Регулирование естественных монополий. Центр повышения квалификации по праву и экономике. Университет Гента, факультет права // <http://www.economics.boom.ru>.
11. *Земницкий А.В.* Оценка возможных последствий присоединения России к ВТО для сектора финансовых услуг российской экономики // *Экономический журнал ВШЭ*. 2001. № 4.
12. *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики: институциональный анализ. М.: Наука, 2004.
13. *Кирдина С.Г.* Институт земельной собственности в России // *Вопросы экономики*. 2003. № 10.
14. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
15. *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001.
16. *Кирдина С.Г.* История земельных отношений в России в свете теории институциональных матриц // *Историко-экономические исследования (Иркутск)*. 2004. № 1–2.
17. *Кирдина С.Г.* Коммунальная и некоммунальная материально-технологическая среда. (Глава 3) // *Кирдина С.Г.* Институциональные матрицы и развитие России. М.: ТЕИС, 2000.
18. *Кирдина С.Г.* Об институциональной матрице России // *Эволюционная экономика и «мэйнстрим»* / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М.: Наука, 2000.
19. *Кирдина С.Г.* Об институциональных матрицах: тезисы теории // *Вестник университета*. Серия «Институциональная экономика». № 1 / Под ред. И.С. Львова. М.: ГУУ, 2000.
20. *Кирдина С.Г.* Российская экономическая теория между прошлым и будущим (к 75-летию со дня рождения Л.И. Абалкина) // *Экономическая история России: проблемы, поиски, решения: Ежегодник* / Под ред. М.М. Загоруйко. Вып. 6. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2004.
21. *Кирдина С.Г.* Трудовые отношения в редистрибутивных экономиках: случай России. (Глава 3) // *Политика социального партнерства (российский и зарубежный опыт)* / Отв. ред. М.В. Каргалова, К.Д. Крылов. М.: ТК Велби, Проспект, 2003.
22. *Кирдина С.Г.* X- и Y-экономики. П. 3.3. Коммунальность некоммунальность материально-технологической среды как основной фактор формирования типа институциональной матрицы // <http://kirdina.ru/book2/glava3.shtml>.
23. *Кирдина С.Г.* Экономические институты России: материально технологические предпосылки развития // *Общественные науки и современность*. 1999. № 6.
24. *Лебенстайн Х.* Аллокативная эффективность в сравнении с X-эффективностью // *Теория фирмы: Сб. тр.* СПб.: Экономическая школа, 1995.
25. *Матрица институциональная в социологии* // *Социологическая энциклопедия*. Т. 1. М.: Мысль, 2003.
26. *Мэнкью Н.Г.* Принципы экономикс. СПб.: Питер, 2002.

27. *Нуреев Р.М.* Теория общественного выбора. М.: Издательский дом ГУ — ВШЭ, 2005.
28. Персональный сайт д.с.н. Кирдиной С.Г. ([www.kirdina.ru](http://www.kirdina.ru)).
29. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги (Глава из книги «The Great Transformation». N.Y.: Farrar & Pinehart, Inc., 1944) // THESIS. 1993. Т. 1. № 2. 30. Попов Е.В., Татаркин А.И. Минизкономика = Minieconomy. М.: Наука, 2003.
31. *Протодьяконов М.М.* Определение целесообразности тарифов // Социалистический транспорт. 1938. № 8.
32. *Робинсон Дж.* Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986.
33. *Роузфилд С.* Сравнительная экономика стран мира. Культура, богатство и власть в XXI веке. М.: РОССПЭН, 2004.
34. Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 1997. (<http://yas.yuna.ru/?1879053312@0816326144>)
35. *Чемберлин Э.* Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М.: Экономика, 1996.
36. *Шаститко А.Е.* Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002.
37. *Эйнштейн А.* Эволюция физики: Сб. М.: Тайдекс Ко, 2003.
38. Энциклопедия банковского дела и финансов. X-inefficiency — исключая неэффективность. Демонстрационная версия // <http://www.cofe.ru/Finance/Dictionary/x.php>
39. *Blaug M.* *Great economists since Keynes. An introduction to the lives and works of one hundred modern economists.* Ch. Leibenstein, Harvey. London: Edward Elgar, 1998.
40. *De Alessi L.* Property rights, transaction costs, and X-efficiency: An essay in economic theory // The American economic review. 1983. Vol. 73. № 1.
41. *Knight F.* Risk, uncertainty and profit. Boston, 1921.
42. *Leibenstein H.* General X-efficiency theory and economic development. N.Y. etc.: Oxford Un. Press, 1978.
43. *Liebenstein H.* Allocative Efficiency vs. X-Efficiency // American economic review. 1966. Vol. 56. № 3.
44. *Polanyi K.* The Livelihood of Man. N.Y.: Academic Press, Inc., 1977.