

## **Конкуренция как процедура «закрытия». О микро- микроэкономических основах экономического поведения и инвестиционного процесса**

*Высокий темп изменений в последнем десятилетии XX века выдвинул проблему эффективного экономического устройства и соответствующей ему экономической политики. Хозяйственная трансформация в постсоциалистических странах только увеличила значимость этой проблемы. Одним из первых появился вопрос, касающийся уровня конкурентности российской экономики. Отсутствие конкуренции объясняло многие трудности, возникающие при реформировании централизованной системы. Предлагаемая статья позволяет по-новому взглянуть на процесс конкуренции, что очень важно и при анализе инвестиций.*

В последнее время довольно часто приходится слышать, что экономика утрачивает конкурентный потенциал, обеспечивая господство монополистическим структурам, что это негативно сказывается на социальном развитии - увеличивает издержки, затрудняет доступ к отдельным благам и рынкам, снижает гибкость и мобильность хозяйственной системы в период неотвратимых преобразований и т.д. Однако монополизация экономики является закономерным результатом конкуренции. В дальнейшем конкурентный процесс воспроизводится уже самими монополиями. Возникает так называемая монополистическая конкуренция.

В век стремительных научно-технологических изменений рождение экономической власти в виде монополии происходит не на стадии производства продукта с уникальными характеристиками и не на стадии захвата рыночной ниши, а значительно раньше, когда появляется новая идея, приобретающая продолжение в новой технологии. Такая идея изначально не может принадлежать большому числу агентов в силу высокой специализации научно-технического поиска, различной профессиональной ориентации субъектов и разных способностей в плане творческого мышления. Поэтому в современном мире наиболее развитые страны демонстрируют высокий потенциал экономической власти и эффективно его используют. Указанная тенденция распространяется не только на Западе, но в разной степени проявляется и в других странах. Наравне с ней можно выделить еще три магистральные социально-психологические тенденции, которые сильно влияют на формирование вектора развития мировой экономики.

Первая - это бурное развитие электронной культуры, стирающей национально-культурные различия, порождающей защитные реакции в виде сепаратизма, национализма, терроризма, обеспечивающей высокие темпы экономического роста, рассеивающей индивидов по информационному пространству. Электронная культура заставила изменить точку зрения даже такого адепта либеральной экономики и «шоковой терапии», как Дж. Сакс, который недавно заявил, что без государственного регулирования и промышленной политики эффективно управлять информационной экономикой невозможно.

Вторая тенденция сводится к тому, что быстрый рост информационного потенциала экономик ликвидирует имевшую место значительную разницу в интеллектуальном развитии индивидов. На сегодняшний день (по имеющимся экспертным оценкам для развитых стран) разница в интеллектуальном развитии индивидов в среднем не превышает 1,5 - 2-х раз, в то время как разница в доходах достигает 10 - 15 раз.

Третья - связана с повышением рационализации индивидуального поведения, что ex ante ослабляет влияние морально-этической компоненты поведения, но ex post вызывает необходимость в ограничивающих социальных нормах, культуре, регулировании экономики.

Указанные тенденции сопровождаются трансформацией форм экономического поведения и методов принятия решений, переводят конкуренцию по количественным показателям в конкуренцию по качеству, затрагивающую производство новых идей и технологий, скорость обработки информации, умение анализировать получаемые сведения и распоряжаться ими, социальные стандарты. Таким образом, конкуренция из абстрактного понятия, применявшегося при анализе функционирования отраслей или экономики в целом, превращается в понятие, оценивающее состояние микро-микроэкономического уровня с точки зрения практикуемой на этом уровне модели экономического поведения. При упразднении микро-микроэкономических оснований поведения из анализа конкуренции вряд ли удастся воссоздать подлинную картину рассматриваемого процесса, охватывающего все звенья социально-экономической иерархии.

В настоящей статье отстаивается точка зрения, согласно которой конкуренция не может быть процедурой «открытия» в хайковском понимании или «закрытия» - в противоположном смысле, поскольку оба процесса представляют собой две стороны одной медали. По всей очевидности Хайек пренебрег важным свойством конкурентного процесса, а именно тем, что в ходе конкуренции вместе с терпящим поражение субъектом теряются ценная информация, опыт и знания, актуализируются проблемы деградации персонала, для которого открытые ранее возможности закрываются.

Если признать, что конкуренция является особой формой поведения экономических агентов, то она должна поддерживаться посредством проведения соответствующей государственной политики и намеренно организовываться. Иначе люди будут изменять собственные модели поведения согласно случайным обстоятельствам. Любые мероприятия по организации и поддержке какой-либо институциональной системы требуют отвлечения некоторого объема ресурсов. Следовательно, конкурентная экономика, чтобы обеспечить свое существование, нуждается в инвестициях, мотивирующих агентов генерировать данную форму экономического поведения.

Здесь экономисты сталкиваются с весьма острой проблемой, разрешить которую им не удастся на протяжении длительного времени, и перспективы получения точного ответа пока призрачны. Действительно, с одной стороны, конкуренцию представляют в виде необходимого блага, которое обеспечивает потребителю больше товаров по относительно низким ценам, но, с другой стороны, государству отводят роль «помехи» конкурентному процессу, выдвигая требование по уменьшению его влияния, одновременно обращаясь к государству, с тем чтобы оно организовало и поддерживало конкурентный порядок. Получается, что без правительственной политики, поощряющей конкуренцию, последняя выродится по объективным причинам, так как в ее основе заложен механизм самоуничтожения. Подобная точка зрения является крайним заблуждением, поскольку концентрация ресурсов на микроуровне, приводящая к росту масштаба организаций в ходе конкурентного процесса и якобы к его свертыванию, никак не может уничтожить конкуренции как формы экономического поведения или даже понизить ее потенциал. В названном случае происходит лишь плавный переход от одной конкурентной модели к другой, вызывающий иллюзию отсутствия конкуренции. На самом деле конкуренция присутствует не только на микро-микроуровне, а также, как принято считать, в несовершенном виде между крупными корпоративными структурами, но и обнаруживается в государственном секторе, проявляясь в соперничестве между чиновниками-лоббистами по поводу распределения общественных инвестиций - доходов федерального бюджета.

Итак, возникает проблема правильного описания (определения) конкурентного процесса, его роли в функционировании хозяйства и целесообразности той или иной экономической политики.

### **Проблема теоретического описания конкуренции и экономическая политика**

В экономической науке давно закрепились представления о совершенной конкуренции как о процессе, в котором принимает участие большое количество однородных товаров, предлагаемых на рынок и приобретаемых большим числом продавцов и покупателей, никак не влияющих друг на друга, при котором отсутствуют любые ограничения на товары, цены, ресурсы, нет препятствий для выхода на рынок и полностью доступна вся необходимая информация. Конечно, невозможно представить более идеалистического определения модели конкуренции. В своей лекции «Конкуренция как процедура открытия» и более ранних работах Ф. Хайек отстаивал мысль, что конкуренция представляет собой процесс формирования мнения обо всем происходящем на рынке, то есть это процесс непрерывного изменения информации, сбора, распространения и анализа фактов, это процедура открытия новых фактов, использование которых подчинено целям конкретных агентов и направлено на достижение определенного успеха на рынке.

На уровне индивида, по Хайеку, конкуренция есть процедура открытия рассеянного в обществе знания о потребительских предпочтениях, технологических возможностях, инвестициях, институтах и др. По отношению к знанию данный подход выглядит статичным, поскольку «открытие» осуществляется из имеющегося объема знаний, ничего не говорится о времени самого этого процесса как и о возможности потери некоторого полезного опыта и знаний в ходе соперничества между агентами. Динамика конкурентного процесса неустойчива - бывают периоды обострения и затишья. Однако всегда требуется некоторый объем знаний и опыта для того, чтобы возвыситься над соперником, причем эта разновидность знаний и опыта может быть своеобразным «расходным материалом», который больше никогда не будет востребован. Помимо этого концепция Хайека не учитывает неэффективность самой процедуры конкуренции как «открытия». Проигравший борьбу на рынке мог обладать уникальным знанием и опытом, а победивший - воспользоваться конъюнктурными соображениями или сведениями, приносящими краткосрочную выгоду. Данная практика, встречающаяся весьма часто в современной экономике, подтверждает высокую вероятность закрепления в качестве некоего итога конкурентного процесса неэффективного результата, когда одерживает верх не самый лучший агент. В связи с отмеченными особенностями утрачивает силу и представление о конкуренции как о естественном отборе, подобно явлению, происходящему в биологии. Действительно, если лучшие качества отвергаются, остаются невостребованными, то это не единичные аномалии, а генетические изменения в функционировании социальной структуры.

Сфера инвестиций является высококонкурентной, поскольку решения в этой области принимаются конкретными экономическими субъектами за довольно короткое время. Конкуренция, как форма поведения, помимо создания новых перспективных объектов для инвестирования способна случайным образом ликвидировать другие объекты, причем достаточно привлекательные с инвестиционной точки зрения и располагающие рыночными перспективами. Например, инвестируется фирма, которая в течение короткого времени становится банкротом, не выдержав внезапно развернувшейся конкурентной борьбы. При этом вполне вероятно, что инвестор не вернет вложенных средств и даже не компенсирует часть понесенных убытков. Кроме того, необходимо иметь в виду, что организация конкурентной экономики, а также ее поддержание в надлежащем состоянии нуждаются в значительных инвестициях. Проигравшие в конкуренции или в силу различных обстоятельств выключенные из процесса конкуренции субъекты часто рассматриваются в качестве агентов, несправедливо отвергнутых свободным рынком и остро нуждающихся в социальной помощи. Такое восприятие экономической действительности не только обосновано, но и находит отражение в конкретных мероприятиях правительственной социальной политики.

Теоретическое описание конкуренции имеет серьезное значение, поскольку от понимания этого явления зависит эффективность разрабатываемой экономической политики. Здесь возникают две проблемы.

Первая проблема сводится к тому, что правительство всегда покровительствует монополии, в то время как должно предотвращать снижение конкуренции.

В качестве второй проблемы выступает необходимость социальной поддержки безработных. По мнению Хайека, важно не желание подобной поддержки, а решение вопроса о том, при каких условиях социальная политика будет в меньшей степени мешать функционированию рынка.

Названные проблемы возникают по причине неадекватных описаний конкуренции исключительно как процедуры открытия или селекционного механизма. Трактовка конкуренции как процедуры закрытия тоже однобока, поскольку нужно рассматривать модель индивидуального поведения, вбирающей в себя все возможные эффекты и распространяющей свою силу на государственный и частный сектора. В противном случае возникают искусственное противостояние конкуренции и государства, а также раздвоение экономической политики.

Например, экономическая политика, поддерживающая конкуренцию, как принято считать, должна поощрять малый и средний бизнес, обеспечивать меры против монополий, способствовать диверсификации деятельности национальных компаний, проводить курс на либерализацию внешнеэкономических отношений, системы налогообложения, снижать влияние профсоюзов, обеспечивать права собственности и свободу заключения контрактов. Концентрация капитала, развитие транснациональных корпораций, дифференциация продукта, расширение наукоемких отраслей, рост влияния инфраструктуры, защита авторских прав и, наконец, наличие общественных благ, внешних эффектов, - являются выражением монополистического поведения и такой же политики, идущей вразрез с мероприятиями по стимулированию конкуренции как некой панацеи эффективности.

Та экономическая политика, цель которой - получение выгод от конкуренции для всего общества, должна ориентироваться на совсем другие объекты, а именно: поощрять возвышение наилучшего результата, предлагать обществу справедливый инструмент оценивания, побуждать экономических агентов к соревнованию вне режима подавления друг друга и обеспечивать защиту потерпевшему поражение. Поэтому государственная социальная политика есть ключ к организации настоящего конкурентного процесса, базирующегося на представлении о конкуренции как форме экономического поведения, включающего проявления экономической власти - будь то в виде концентрации капитала, защиты авторских прав и т.д.

### **Конкуренция как форма поведения и инвестиционный процесс**

В общем случае индивид может прибегнуть к одной из трех моделей поведения в зависимости от соотношения его совокупного дохода, заработной платы и стоимости предпринимаемых усилий. Если  $R_i$  и  $W_i$  соответственно доход и реальная заработная плата  $i$ -го субъекта, а  $Z_i$  - реальный вклад индивида в общественное производство, то на отрезке времени  $[t_1, t_2]$  возможны следующие ситуации:

$$R_i > W_i; R_i = W_i, \text{ а также } R_i > Z_i; R_i < Z_i; R_i = Z_i.$$

Унификация в экономике:  $R_i = Z_i$  для всех  $i = 1 \dots N$  и представляет собой невероятное событие, поскольку общественные институты обладают властью, что с неотвратимостью приводит к диспропорции между вкладом и вознаграждением. Если доход, получаемый каждым субъектом, равен его вкладу в экономику, то можно говорить о достижении распределительного оптимума - идеального экономического состояния. На самом деле индивиды осуществляют различные вложения в общественное производство. Поэтому при наилучшем исходе они смогут получить вознаграждение, превышающее их вклад или равное ему.

Таким образом, неравномерность вложения собственных усилий предопределяет неравенство в получаемом доходе, что вполне закономерно. Однако совокупный доход может не соответствовать вкладу в общественное производство: превышать его для одних и

быть ниже для других индивидов. Вклад каждого субъекта - это его инвестиция в создание валового продукта. Получаемый доход зависит от величины этой инвестиции, ее качественных характеристик, институтов, отвечающих за эффективное использование и возврат вклада. Разумеется, возможность осуществления инвестиции определяется доходом предыдущего периода, накопленными сбережениями, институциональным состоянием данного периода, то есть полностью зависит от прошлого - path dependens.

Если совокупный доход превышает заработную плату, то величина побочного заработка, включая теневой доход, положительна:

$$R_i - W_i = \delta_i, \delta_i > 0.$$

В случае, когда совокупный полученный доход индивида в точности совпадает с заработной платой, возможны два варианта:

1)  $R_i = W_i > Z_i$  и субъект приобретает незаработанную ренту  $r_i = (R_i - Z_i) > 0$ ;

2)  $R_i = W_i < Z_i$  - субъект подвержен эксплуатации, величина которой измеряется  $e_i = (Z_i - R_i) > 0$ . Причем величина эксплуатации, исходя из полученных равенств, есть незаработанная рента, взятая с противоположным знаком:  $e_i = -r_i$ . Следовательно, при сопоставлении вклада и вознаграждения очень важно учитывать знак неравенства, чтобы точно установить, какой социальный процесс преобладает.

Допустим, что индивид обладает всей необходимой информацией о текущей ситуации. Тогда в первом случае он будет пытаться закрепить свои позиции получателя незаработанной ренты, а во втором - направит усилия на свертывание своей активности. На предприятии со стороны отдельных работников может применяться модель скрытого саботажа, уклонения от выполнения установленных функций. Нужно отметить, что в первом случае производительность труда субъектов, для которых доход (заработная плата) значительно превышает вклад, может падать вследствие снижения трудовых усилий из-за желания больше отдыхать, а во втором - по причине демотивации труда из-за очень низкого вознаграждения. При прочих равных условиях: если какая-либо подобная модель поведения охватывает большинство субъектов экономики, то хозяйственная система демонстрирует замедление темпов роста или впадает в стагнацию.

Представив совокупный доход в виде суммы заработной платы и побочного заработка, получим два неравенства:

$$Z_i - W_i - \delta_i < 0,$$

$$Z_i - W_i - \delta_i > 0.$$

Если заработная плата относительно низка  $W_i \ll Z_i$ , тогда истинность первого неравенства может обеспечиваться исключительно за счет высокой величины побочного (теневого) дохода, что и составляет незаработанную ренту. Из второго выражения следует, что преодолеть эксплуатацию возможно путем повышения заработной платы, приведя ее в соответствие с величиной личного вклада индивида или устранившись от данного вида деятельности, снизив трудовые усилия и переориентировав их на получение нелегальных доходов. Безусловно, каждый индивид за период времени  $[t_1, t_2]$  испытывает на себе изменение ситуации в диапазоне от эксплуатации до приобретения незаработанной ренты, проходя точку оптимума распределения, в которой вклад и вознаграждение равны:  $R_i = Z_i$ . Следовательно, функционирование индивида как экономического агента есть неравновесный процесс, при котором возникновение равновесия является частным случаем. Таким образом, в экономике всегда имеется некоторая совокупность моделей эксплуатации и извлечения незаработанной ренты, причем если достигается чрезмерная концентрация (преобладание) какой-либо из двух названных моделей поведения или обеих моделей одновременно, то это чревато самыми негативными последствиями для социального развития. При доминировании модели эксплуатации заработная плата явно не соответствует вкладу индивида. К тому же если ее доля в совокупном доходе, который в данном случае меньше величины индивидуального вклада, невелика, то увеличивается значение прибавки  $\delta_i$  - побочного (нелегального) дохода. Извлечение незаработанной ренты в условиях модели эксплуатации вполне возможно, так как мотив получения взятки или

любого другого дивиденда резко возрастает, особенно если индивид прикладывает по основному месту работы большие усилия и при этом считает оплату своего труда низкой. Не имея возможности или испытывая трудности в части смены места работы или профессии, у него остается один вариант увеличения совокупного дохода - использование властного ресурса и нарушение установленных норм для извлечения ренты без приложения дополнительных усилий. В ситуации, когда совокупный доход превышает вклад  $W_i + \delta_i > Z_i$  возможны различные варианты:

1)  $\delta_i = 0, W_i > Z_i$  - заработная плата превышает стоимостную оценку личного вклада индивида и незаработанная рента равна нулю  $r_i = 0$ ;

2)  $W_i < Z_i, \delta_i > Z_i - W_i > 0$  и  $r_i = 0$  - хотя заработная плата не превышает вклада индивида, но дополнительный заработок настолько высок, что обеспечивает превышение совокупного дохода над личным вкладом без необходимости извлечения незаработанной ренты;

3)  $W_i < Z_i, \delta_i < Z_i - W_i > 0$  и  $r_i > 0$  - дополнительный заработок не позволяет получить доход выше вклада, и субъект обеспечивает это, используя свои властные позиции или нарушая общепринятые нормы.

При выборе модели поведения индивид сопоставляет свой доход не только с личным вкладом, но с вкладом и доходом других субъектов, профессиональных групп, а также со стоимостью жизни и издержками доступа к различным социальным стандартам. Поэтому, сложно предсказать, какую он выберет конкурентную стратегию, так как на этот выбор влияет множество факторов. Единственное, о чем можно говорить определенно, так это о влиянии, оказываемом конкурентной стратегией на инвестиционный процесс. Очень часто проблему инвестиций подают в отрыве от моделей поведения конкретных экономических субъектов, как будто инвестиционный процесс происходит сам по себе или представляет собой особняком расположенную модель, реализуемую под воздействием каких-то особых мотивов. На практике инвестирование - как решение по расходованию средств, превратившееся в действие, - является неотъемлемым элементом общей модели поведения субъекта. Если события разворачиваются по схеме эксплуатации, то инвестиции могут быть направлены индивидом по направлениям, следуя по которым удастся выйти из подчинения данной модели. Это будут инвестиции в преодоление эксплуатации. В том случае, когда извлекается дополнительная рента, инвестироваться будут такие сферы, как отдых, развлечения, покупка предметов роскоши и т.д. Если же действует модель точного соответствия вклада и вознаграждения, то инвестируются усилия по получению доступа к возможностям извлечения незаработанной ренты. Разумеется, подобные способы поведения наблюдаются, если индивид располагает полной информацией о status quo и имеет соответствующий совокупный доход. Но даже при использовании всего дохода на покупку продуктов питания индивид платит налоги, которые есть не что иное, как инвестиции в общественное производство. Эти средства аккумулируются государством и используются для вложения в определенные сектора экономики, обеспечивая проводимую экономическую политику.

Необоснованное противопоставление государства и рынка привело к искаженному восприятию итогов функционирования общественного сектора экономики, работа которого преподносилась как менее эффективная по сравнению с частным сектором, где более высока конкуренция. В экономике подобный стереотип чрезвычайно опасен не только потому, что не соответствует действительному порядку вещей, но и потому, что убивает желание искать пути повышения эффективности деятельности государства. Если правительство и те сектора экономики, за которые оно отвечает, на самом деле неэффективны в сравнении с частными хозяйствами, то основных причин этому две: во-первых, низкая ответственность чиновников за выполнение своих функций и слабые механизмы контроля, во-вторых, ошибочная экономическая политика. Как видим, дело абсолютно не в принадлежности собственности или праве собственности. Менеджер частной фирмы нанимается на работу ее собственником, и это назначение может быть

столь же ошибочным, что и назначение чиновника лицом, которое избрано народом - собственником государственных фондов - для реализации его интересов, касающихся именно эффективного управления названными фондами. В обоих случаях налицо проблема отношений «принципал - агент», хотя во втором случае она существенно сложнее, поскольку никто не застрахован от ошибки на этапе выбора, осуществляемого посредством прямого голосования, хотя и в акционерных обществах с распыленным пакетом акций решения о назначении менеджеров принимаются значительным числом собственников с применением процедуры голосования. Причем вероятность ошибки на микроуровне меньше вследствие большей полноты информации, имеющейся в распоряжении собственников.

Отличительной чертой производства в государственном секторе выступает характеристика создаваемых благ. Поэтому неэффективность производства в государственном секторе нужно рассматривать не в аспекте выбора, голосования, собственности или отсутствия конкуренции в данной сфере, а с позиций технологии производства и свойств создаваемого продукта или услуги. Абсолютизация конкуренции как самой эффективной формы экономического поведения и развития базируется на абстрактных допущениях о функционировании свободного рынка и низкой цене приобретаемых благ. Только для индивидов важна не только цена блага, но и величина получаемого реального дохода, а также имеет значение возможность сконцентрировать инвестиции на каком-то одном направлении для решения строго определенной задачи, прийти к решению которой путем аккумуляирования требуемого объема инвестиций конкурентный рынок не в состоянии. Свойства производимых благ определяют способ экономической координации. Если принять, что инвестируются именно свойства, характеристики благ, то контроль над распределением инвестиций по существу представляет способ координации экономических процессов.

### **Общественные блага, внешние эффекты, институты и «неконкурентный» механизм их воспроизводства**

Согласно укоренившимся представлениям, общественные блага создаются государством, а частник не заинтересован в производстве такой продукции, потому что затраты высоки, а выгоды распространяются на всех участников экономического процесса, которые не понесли никаких издержек. Общественное благо обесценивает рыночную координацию, поскольку с его появлением нейтрализуется принцип исключения неплательщика и обеспечивается неконкурентность потребления этого блага. Имеется в виду только неконкурентность потребления, приобретения этих благ, а не отсутствие конкуренции при их производстве. Нужно сказать, что общественные блага конкурируют не только между собой за выделяемые на их производство ресурсы, но и с частными благами.

Если фирма применяет новые дорогие технологии, снижающие вредные выбросы в окружающую среду, то она вернет затраченные средства только после продажи произведенного продукта («экологические издержки» заложены в цене реализуемого на рынке блага). В таком случае фирма может проиграть ценовую конкуренцию тем агентам, которые переложили свои издержки на третью сторону, лишенную возможности выставить счет на компенсацию причиненного ущерба, обеспечив тем самым низкие цены на свою продукцию. Выгоды из экологических затрат данной фирмы извлекли все агенты без исключения, включая и недобросовестных производителей. Следовательно, создано общественное благо и возникла «проблема безбилетника», наличие которой заставит добросовестную фирму, думающую о будущем, изменить модель своего поведения и действовать по схеме большинства, поскольку иначе возникнет угроза ее краткосрочной (рыночной) жизнеспособности. Срабатывает типичная модель, описываемая «дилеммой заключенного» и приводящая к неэффективному для субъектов результату, но если в

модели заключенных он становится очевидным сразу, то в нашем случае неэффективность отсрочена. Действия же фирм, загрязняющих природу, не кажутся неэффективными, особенно с учетом процессов ассимиляции загрязнений.

Если под институтом понимать элементарное правило, тогда фирма есть некий институциональный комплекс, состоящий из определенной совокупности правил. В таком случае можно говорить, что общественные блага производятся институциональными подсистемами, а экономические агенты выбирают разные модели реагирования на появление этих благ. Рассмотренная система взаимодействия процесса создания общественных благ и принятия частных решений подчеркивает тесную конкурентную связь государственного и частного секторов экономики. Поэтому правительство, планирующее те или иные мероприятия экономической политики, должно исходить из наличия данной связи, а также из того, что практически любое его решение оказывает влияние на объем производства общественных и частных благ.

Кроме того, институциональное планирование, осуществляемое правительством и парламентом, должно предполагать, что создаваемые ими институты проявляют свойства общественных благ, зависимых от инвестиций, которые осуществляются частными агентами в условиях принудительного режима налогообложения. Эти инвестиции направляются на создание новых или на повышение эффективности старых экономических структур (платя налоги, агенты фактически инвестируют производство социальных институтов и общественных благ). Воспроизводство названных благ происходит посредством распределения имеющихся и добытых экономических ресурсов.

Проблема распределения благ и ресурсов в экономике имеет первостепенное значение и одновременно выступает одной из труднейших проблем в разработке приемлемых способов ее решения. Можно выделить две компоненты в распределении благ: собственно распределение, или идеальную модель, когда соответствующие процессы происходят в условиях институциональной стабильности и при отсутствии государственного регулирования, и перераспределение, обеспечиваемое правительством при решении различных социально-экономических вопросов. В принципе, можно еще более детально представить процесс распределения благ в экономической системе, выделив три элемента: чистое распределение (распределение при *laissez faire*), распределение, вносимое действующей и изменяющейся институциональной структурой, и государственное перераспределение, под которым можно понимать перемещение ресурсов благодаря конкретным административным решениям.

Если институты - это совокупность правил, то они выполняют функцию ограничения действий каждого субъекта экономики. Следовательно, их распределительное назначение обусловлено масштабом данных ограничений, а также спецификой моделей поведения агентов в этих условиях. Если под институтами понимаются неформальные нормы - обычаи, стереотипы, привычки или же мысленные конструкции игроков, - то их влияние на процессы распределения будет несколько отличаться от первого представления. В действительности понятие «институт» вбирает в себя оба смысла, что усложняет анализ процессов распределения с институционалистских позиций. Распределение не может быть бесконфликтным, поскольку одни слои общества лишаются каких-то добавочных благ, а другие их приобретают. Принято считать, что идеальный тип распределения обеспечивал бы более или менее равномерный характер рассредоточения благ согласно вкладу каждого индивида и результатам конкурентной борьбы, следовательно, проблема социального расслоения была бы менее остра. Однако конкуренция как процедура «закрытия» в идеальной модели ввергает проигравшего субъекта в нищету, лишая его прежнего уровня доходов, сбережений и других активов, вынуждая искать место работы или вкладывать средства, которые претерпели сокращение, и в перекавалификацию, то есть увеличивает, а не снижает уровень неравенства. Большие издержки конкуренции, возникающие вследствие завышенной оценки ее распределительной эффективности, очевидны и заставляют использовать социальную политику для нейтрализации отрицательного



внешнего эффекта конкуренции и защиты тех, кто является принимающим агентом этого негативного эффекта вне зависимости от уровня конкурентности экономики.

Распределение, осуществляемое институтами, зависит от тех критериев, которые запрограммированы в институциональной матрице. Государственное регулирование (перераспределение) происходит под контролем особых институтов, обеспечивающих принудительный режим рассредоточения и использования благ, внедряемый с определенными целями, в основном для повышения уровня доходов беднейших слоев, наличие которых обусловлено несовершенством экономической системы. Конфликт элиминируется, если различные стороны соглашаются с установленным социальным порядком и ролью правительственных иерархий в нем. В процессе множественных обменов происходит расширение прав одних индивидов и ущемление прав других. Это выступает основой возникновения конфликта распределения. При отсутствии согласия относительного существующего социального порядка проблема будет углубляться. Эффективное распределение можно обеспечить, но только создав условия выхода из конфликта прав или установив социальный порядок, исключающий законодательно оформленный конфликт прав и образующий согласованный правовой порядок. Единственный инструмент, при помощи которого возможно повысить эффективность распределительных процессов, это юридическое согласование индивидуальных прав и повышения уровня образованности и культуры экономических агентов, так как дифференциация прав выступает главной причиной распределительных асимметрий.

Известная проблема «безбилетника» тоже относится к перечню проблем распределения благ. Имеются блага, в производстве которых участвуют далеко не все агенты, но услугами пользуются все без исключения, причем отстранить не участвовавших в процессе их создания субъектов не представляется возможным. Существуют два решения: либо найти способы отстранить их от пользования данными благами, либо заставить заплатить за создание общественных благ всех участников социальных отношений. Прерогатива в решении проблемы «безбилетника» отводится государству, то есть механизмам принуждения, хотя Коуз считал, что можно прийти к удобоваримому результату путем рыночного решения данной проблемы, которое ему не казалось принудительным. Он даже приводил пример маяка как необщественного блага, которое предоставлялось частными компаниями в Великобритании.

Способы разрешения конфликтов, включая конфликты прав собственности, определяются формой государственного устройства (экономическим и политико-правовым режимом), а также моделью проводимой экономической политики. Все правила и вытекающие из них права проектируются политической системой. От этого зависят взаимоотношения внутри и между иерархическими звеньями общества, функционирование различных подсистем, в частности налогообложения и др.

Пожалуй, нет институтов, которые бы не влияли на процесс распределения благ, однако имеются институты, непосредственно отвечающие за перетекание благ от одних индивидов к другим. Их можно назвать институтами распределения. Рынок представляет собой совокупность институтов, в том числе и институтов распределения. Но насколько полон этот набор, сказать достаточно трудно, поскольку мы судим об эффективности распределительных процессов по априорно задаваемым критериям, имеющим отпечаток наших нравственных позиций. Неэффективность процесса производства формальных правил находится в теснейшей корреляционной зависимости от степени неэффективности политической системы, рынков, механизмов взаимодействия групп особых интересов по поводу ввода ограничений.

Процессы производства институтов подчинены государству и контролируются им, причем при создании этих благ, точно так же, как и при информационном обмене, кривая спроса приобретает положительный наклон, то есть увеличение стоимости института обуславливает еще большую потребность в нем. На формирование новой институциональной матрицы сильное влияние оказывают исходное состояние институтов и

общественная стратификация. Дифференциация доходов по различным социальным группам обуславливает соблюдение прав ровно настолько, насколько высок доход членов этой группы. Такое положение дел невозможно признать удовлетворительным с позиций демократической организации современного общества. В этом состоит парадокс асимметрии экономической и политической власти, обеспечивающий преимущества для одних агентов и потери для других. Следовательно, власть можно рассматривать в качестве довольно редкого блага, за приобретение которого разворачивается ожесточенная борьба, подчиняющая себе другие экономические процессы. Если государственная власть находится в руках одной из групп, то она приложит все усилия для извлечения в свою пользу максимальной ренты. В данном случае процедуры институционального планирования будут ориентированы на создание правил перераспределения. Только в этих рамках и возможно снижение трансакционных издержек.

Понятно, что на указанную группу, обладающую властью, возлагается ответственность за разработку мероприятий экономической политики. В связи с этим возникает вопрос первостепенной важности: в какой степени интересы и цели этой группы совпадают с общественными интересами и целями экономической политики? Более того, как создание новых правил в ходе институционального планирования согласуется с классическими подходами к экономической политике и инерционностью экономико-политических подсистем?

На государство возложена функция институционального планирования - производства и поставки на рынок продуктов в виде институтов и общественных благ. В реальности эту функцию может выполнять и отдельный экономический агент, автоматически превращая другого, пользующегося данным благом, в «безбилетника». Заинтересованность здесь обеспечивается тогда, когда индивидуальные выгоды превосходят индивидуальные издержки, а также имеется полная информация о намерениях других агентов. Поскольку подобная ситуация неправдоподобна, происходят различные искажения в распределении издержек.

Производство институтов зависит от следующих факторов: ожидаемых выгод, извлекаемых заинтересованными агентами от введения новых правил, исходного институционального состояния (*status quo*), а также от уровня доходов каждой из социальных групп; точности и полноты получаемой информации об экономических изменениях и возможных реакциях групп на предполагаемые новшества; индивидуальных предпочтений, закрепленных в текущей правовой структуре общества; имеющихся резервов по различным видам ресурсов; времени, за которое целесообразно ввести новые институты в действие; степени адаптационной готовности общества и других. Не менее важен вопрос о том, будут ли новые институты эффективными. При этом возникает проблема определения эффективности института. Можно считать институт эффективным, если ввод его в действие обеспечивает парето-оптимальный результат. Но тогда потребуются дополнительные разъяснения, поскольку парето-критерий является оценочным (институтом), что приводит к справедливому вопросу относительно целесообразности его применения. Его можно применить далеко не ко всем экономическим процессам. Особенно этот критерий оказывается бессилён при проектировании и внедрении новых институтов.

Новый институт, согласно данному принципу, может рассматриваться как эффективный, однако при погружении в экономическую среду моментально приобретает признаки неэффективного функционирования. Причина в том, что он может быть отторгнут экономической системой вследствие действия кумулятивного, хронического, *lock in* или других эффектов, наличие которых не учитывается в классическом экономическом анализе, отражаясь на разработанных им критериях.

Конкуренция между институциональными структурами существует, выражаясь в том, как они инвестируют в приобретение новых знаний, опыта, обеспечивая собственное выживание. За инвестиционный ресурс соперничают и создаваемые общественные блага, а

также отрицательные и положительные внешние эффекты. Вместе с тем инвестиции, особенно в человеческий капитал, в знания и профессиональные навыки, сами создают положительные внешние эффекты, поскольку увеличивают экономический потенциал не только фирм и отдельных индивидов, выступающих объектами инвестирования, но и агентов, напрямую не получающих инвестиций, но приобретающих выгоды от инвестирования других субъектов вследствие обмена информацией, технологиями, трудовым ресурсом, установления кооперационных связей и др. В современном хозяйстве эффект обучения обладает такой силой, что высокотехнологичные фирмы, работающие в сфере электроники, энергетики, биотехнологии, ресурсосбережения, специально размещаются поблизости друг от друга, чтобы пользоваться положительными экстерналиями, образуя города науки или целые районы наподобие Силиконовой долины. Учет рассмотренных процессов на макроэкономическом уровне позволяет отдельным исследователям утверждать, что прирост инвестиций в капитал на 1% приводит к равнозначному в процентном выражении увеличению конечного выпуска. Этот результат очень интересен, поскольку совсем недавно еще считалось, что подобное увеличение выпуска составляет не более 0,25%. Видимо, можно говорить о возрастании мультипликатора инвестиций в информационной экономике, критичной к внешним эффектам.

Институты и общественные блага воспроизводятся в условиях непрекращающегося конкурентного процесса. Они поддерживают цели социального развития, а выбор приоритетов и установление пропорций распределения инвестиций между ними являются результатом политических дебатов, которые все-таки трудно толковать как частное благо. Вопрос же относительно устранимости конкуренции или о том, какой масштаб конкуренции необходимо иметь, не является целесообразным, поскольку в широком смысле он был поднят экономистами, испытывающими сильную и неоправданную обеспокоенность потенциальной возможностью прихода централизма на Запад, что повлекло бы за собой уничтожение конкуренции. Подобные рассуждения увели их от главной темы, согласно которой конкуренция есть форма поведения, обладающая имманентной живучестью, причем эта форма поведения инициируется на микро-микроуровне, то есть каждым субъектом индивидуально. В процессе социальной эволюции происходит изменение данной формы поведения - конкуренции, которая может становиться более или менее явной, эффективной и неэффективной.

### **От микро-микро- к макроэкономике**

Современный экономический анализ дает результаты, которые нельзя воспринимать однозначно. Знание, которое предоставляет экономическая наука, становится все более фрагментированным, справедливым только для сравнительно небольшого исторического интервала. Релятивность экономической науки и ее плюралистичность возрастают. Значимость и эффективность использования экономического знания снижаются, теории операционализируются, порождая острую потребность в новых интерпретациях социальной действительности. В частности, экономическая теория не дала убедительных объяснений трансформационным процессам, охватившим постсоциалистические страны, не смогла предсказать глубокий российский кризис 1992 - 1998 гг. и предвидеть для многих неожиданный экономический рост 1999 - 2000 гг. Макроэкономическая политика пренебрегала эффектами, обнаруживаемыми на микроуровне. Это послужило одной из важнейших причин неэффективности экономической политики в указанный период.

Недоверие к российской экономической мысли со стороны промышленников, предпринимателей, банкиров опиралось и опирается на сложившееся мнение, что экономисты не могут дать убедительных объяснений происходящему, предложить действенные мероприятия экономической политики. Однако это не совсем так. Дело в том, что правительство обязано следовать балансу, в соответствии с которым приводятся к

норме все его отчетные финансовые документы. Поэтому возникает закономерное стремление приглашать в качестве экономических консультантов финансистов. Балансовый принцип очень хорошо согласуется с равновесными моделями неоклассической экономики. Любой финансист по природе своей монетарист, мыслящий в адекватных категориях. Именно такой стиль мышления далек от логики разворачивающихся в экономике сугубо неравновесных процессов, причем отсутствие равновесия складывается благодаря поведению на микро-микроуровне и только усиливается действиями организаций и правительства. В условиях намеренной трансформации экономики на первый план выходят не условия сбалансированности, что противоречит логике самих преобразований, удаляющих систему от точки гипотетического равновесия, а методы проектирования новых институциональных конструкций. Следовательно, экономическая политика должна исходить из текущего состояния институтов, задающих модели поведения на различных уровнях социальной организации, и реализовывать механизм, обеспечивающий планомерное изменение этого состояния.

Чрезмерно увлекшись таксономическими методами, экономисты подразделяют институты на естественные и искусственные, предполагая что существует принципиальное отличие между правилами, созданными в соответствии с нормативной моделью (планом) и возникшими в ходе взаимодействия между агентами благодаря их реакциям на происходящие изменения. Близорукость данного подхода состоит в том, что люди действуют и реагируют на изменения согласно правилам, установленным в процессе планирования, а все, что возникает в социальной системе, не может быть неестественным, поскольку воспроизводится человеком с целью удовлетворения его потребностей.

Потерю целей, областей приложения, функционального наполнения экономических институтов, сопровождаемую ростом транзакционных и трансформационных издержек, будем считать макродисфункцией института. Конкуренция между институтами обладает тем специфическим признаком, что при макродисфункции нет возможностей признать институт банкротом. Поэтому он сохраняет свои позиции в институциональной матрице и влияние на экономические процессы. При этом может происходить общее снижение качества экономики, могут быть подвергнуты сокращению ранее приобретенные функции и социальные блага.

Каждый институт нуждается в денежном обеспечении, благодаря чему может исполнять заложенные в его программу функции, исполнение которых связано с затратами. Как только экономическая политика провоцирует создание новых институтов, но по своему характеру направлена на сокращение денежной массы в экономике и торможение скорости денежного оборота, автоматически происходит «схлопывание» качественных параметров этих вновь образованных институтов, поскольку они испытывают недостаток в монетарном обеспечении. Если же экономика остро нуждается в каком-то институте (правиле, норме, организации), но не в состоянии обеспечить его эффективную работу, то она не получает никаких выгод от того, создает данный институт - или нет. Когда утверждается, что конкурируют продукты, институты, технологии, необходимо всегда делать следующую поправку: конкурировать могут исключительно экономические субъекты, а продукты, услуги, технологии и институты, ими создаваемые, выступают наполнением формы поведения - модели конкуренции. В ходе процесса конкуренции отдельные продукты, услуги, технологии, институты утрачивают свое прежнее значение для индивидов, но от этого интегральная интенсивность конкуренции не уменьшится, особенно если сохраняется первоначальное разнообразие системы.

Институциональное расширение, которое в обычных условиях охватывает длительный промежуток времени, ни в коей мере не может сопровождаться рестриктивной политикой. Новые институты не должны наносить ущерба монетарному обеспечению других форм экономической организации, существовавших до их введения и игравших в хозяйстве самостоятельное значение, которое сохраняется и при введении новых правил.

В институциональном аспекте для российской экономики присущи следующие макроэкономические характеристики.

Во-первых, в РФ сложилась институционально незавершенная, неоформленная экономика. Формально она рыночная, но фактически рынки несовершенны, обладают очень низкой эффективностью, так как многие правила или не действуют, или гипертрофированы настолько, что превращаются в антиправила. В данном случае пригодным для решения возникающих проблем становится практически любой экономический инструментарий. При этом выходит, что научные решения существуют сами по себе, а на практике используются совершенно иные схемы и мотивации. Экономика становится дуалистичной, то есть экономические субъекты в силу разных причин начинают декларировать следование одной модели поведения, но в реальности применяют совершенно другую.

Во-вторых, анализ экономической ситуации в России позволяет говорить о дисфункции института оценки, не обеспечивающего социального возвышения наиболее эффективного агента, не создающего равноправные условия в сферах образования, науки, медицины, правовой защиты, суда и т.д. Неотлаженность института оценки говорит о закрытости экономики вне зависимости от того, насколько открыты в ней для внешних инвесторов и конкурентов ее внутренние рынки. Под закрытостью понимается скованность самих экономических агентов, когда невозможно правильно оценивать ситуацию и принимать оптимальные решения, осуществлять внутренние инвестиции. Последние выступают главным индикатором благоприятного инвестиционного климата, сигналом для иностранных инвесторов. Рост внутренних инвестиций в 2000 г., несмотря на то, что существенная часть их пошла на пополнение запасов, становится весомой опорой в налаживании механизма экономического роста, одной из целей которого является преодоление экономического поведения, основанного на связях и по этой причине затрудняющего эффективный инвестиционный процесс.

В-третьих, возможно ли при сложившемся международном порядке, существующей валютной системе, скоростном развитии финансовых рынков и отсутствии контроля за процедурами накопления частного капитала осуществить дальнейшие эффективные преобразования российского хозяйства и привлечь в требующихся объемах инвестиции? Точно так же, как Адам Смит в своих работах не разглядел промышленной революции, а Хайек, воспевая идеалы свободного общества и подлинного индивидуализма, не смог разглядеть компьютерной революции, представители международных финансовых организаций до сих пор не осознали вредной роли своих нереструктурированных структур при вхождении обществ в электронную культуру. В настоящее время эта проблема уже становится главной темой экономических споров и объектом приложения усилий многих экспертов, поиска взвешенной и хорошо продуманной макроэкономической политики. За дискуссиями по поводу реструктуризации российских долгов и очередных займов МВФ принижается значение важнейшей составляющей - борьбы за внешние рынки продуктов и услуг. Промышленным предприятиям без активной роли правительства не удастся выиграть в такой конкуренции именно потому, что с противоположной стороны в конкурентной игре участвуют правительства заинтересованных стран, выступающих бизнес-агентами глобализирующегося рынка.

Нужно отметить, что косметические изменения в макроэкономической политике, такие, например, как смена монополии в привязке к внешней валюте, не позволят преодолеть сжатия платежно-расчетных и инвестиционных возможностей национальной валюты, зависимости хозяйственных воспроизводственных контуров от корпоративных интересов мировых финансовых центров, давления, оказываемого на экономику внешним долгом, а также чрезмерной эксплуатации интеллектуального, ресурсного и производственного потенциала.

В России сильным фактором торможения экономического развития продолжает оставаться конфликт между финансовым и реальным секторами экономики. Именно он

послужил причиной кризиса в августе 1998 г. Снизить остроту этого конфликта возможно только путем внедрения системы ограничений на операции с финансовым капиталом, ограничений, обеспечивающих защиту от непредсказуемых его перемещений и перенакопления. Эти ограничения должны соответствовать тем общественным приоритетам, которые остро нуждаются в инвестициях. Они должны направить капитал в те области, где он наиболее необходим, а также выровнять норму доходности на инвестиции по различным объектам (сферам), чтобы между ними не было столь значительной разницы. К сожалению, как убедительно демонстрирует опыт Таиланда, Индонезии, России и других стран, частный сектор, владеющий солидным капиталом, не в состоянии дать точные оценки относительно приоритетных объектов инвестирования и изменения конъюнктуры на мировом финансовом рынке. Именно это обстоятельство лежит в основе современных финансовых кризисов. Оно же подвигает к поиску новых способов управления инвестиционными потоками. Это тот случай, когда конкурентный рынок своей «невидимой рукой» не только не способствует достижению максимально полезных результатов, как в «дилемме заключенного», но и напрямую угрожает общественному благополучию, сокращая доходы и сбережения значительного числа граждан, подрывая инвестиционный процесс.

Итак, совсем не дальновидно превращать конкуренцию в фетиш экономической политики, тем более при неотлаженной институциональной системе. В этом контексте неубедительно смотрится концепция реструктуризации РАО ЕЭС, в соответствии с которой конкурентный рынок электроэнергии должен обеспечить как снижение цены на энергию, так и привлечение инвестиций. Обе цели при раздроблении естественной монополии достичь практически невозможно, так как они сами по себе противоречивы. К тому же будут противодействовать неучтенные факторы, о которых шла речь выше. Отдельные электроэнергетические компании, конкурируя за доступ к ограниченным инвестициям, будут подталкивать стоимость инвестиций, а значит, и цену на энергию вверх, не говоря уже о том, что за привлечение инвестиций придется расплачиваться собственностью, с вытекающей потерей контроля над электроэнергетикой.

Для решения стоящих перед российским хозяйством задач необходимо макроэкономические воздействия направить на изменение моделей поведения микроэкономического уровня. Следует также учитывать зависимость реакций макропеременных от состояния институтов и индивидуальных предпочтений. Безусловно, определяющим условием выступает активизация механизма государственных инвестиций в объекты инфраструктуры и стратегические отрасли экономики, поскольку частноконкурентный сектор не может решить этой задачи и, кроме того, пока обнаруживает невысокую эффективность осуществляемых им внутренних инвестиций.

**Олег СУХАРЕВ,**  
кандидат экономических наук,  
докторант Орловского государственного технического университета