

## ИНСТИТУТЫ, ПОВЕДЕНИЕ АГЕНТОВ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий сектором ИЭ РАН, г. Москва,  
e-mail: o\_sukharev@list.ru

*Исследуется вопрос критерия эффективности, описывающего поведение и выбор агентов, влияние нравственных норм на модель поведения, а также критерия эффективности как института на оценку поведения и развития экономической системы. Предлагается кривая институционального компромисса, позволяющая определить возможности изменения уровня благосостояния взаимодействующих агентов и соблюдения ими нравственных норм, когда благосостояние увеличивается за счёт нарушения либо соблюдения этих норм. Для целей демонстрации подобного влияния используется модель-схема на основе дилеммы Холмса-Мориарти. Стимулы при определении модели поведения агентов играют ключевую роль, их формирование связано с нравственными принципами поведения. Однако в экономике возникают ситуации, когда моральные принципы становятся производной конкретных моделей поведения, либо взаимодействия агентов. У Холмса и Мориарти существует альтернатива взаимодействия, которой они могут и не воспользоваться, а также существует полный набор альтернатив, который фактически программирует стратегические исходы взаимодействия, что отражают кривые «институционального компромисса». Выбор нравственных норм агентом также предопределяет потенциально возможную модель его поведения и, что особенно важно, взаимодействия с другими агентами, придерживающимися иных нравственных принципов. Оценено состояние и возможность применения статического критерия эффективности Парето для анализа ситуаций, где важно измерение экономической эффективности. Показаны институциональные аспекты, которые требуется учесть при применении или формулировке новых критериев эффективности. Обосновано, что имеется связь микроэкономической эффективности/неэффективности и параметров поведения агентов, что актуализирует необходимость воздействия на стимулы поведения агентов для решения задачи изменения структуры.*  
**Ключевые слова:** институты; стимулы и мотивы; поведение агентов; трансакционные издержки; эффективность; нравственность.

## INSTITUTIONS, BEHAVIOR OF AGENTS AND EFFICIENCY

SUKHAREV OLEG, S.,

Doctor of Economics (DSc), Professor,  
Head of Sector IE RAS, Moscow,  
e-mail: o\_sukharev@list.ru

*We study the efficiency criterion, describing the behavior and choices of agents, the influence of moral norms on the model of behavior, as well as the criterion of efficiency as an institution to assess the behavior and development of the economic system. Curve proposed institutional compromise that allows to determine the possibility of changes in the welfare of interacting agents and their compliance with ethical standards when*

welfare increases due to violation or compliance with these standards. For the purposes of this demonstration of the influence of the model of chart-based dilemmas Holmes-Moriarty. Incentives in determining the agents behaviors play a key role in their formation due to the moral principles of behavior. However, in economics there are situations when moral principles are derived certain behaviors or interactions agents. Holmes and Moriarty there is an alternative interaction, which they can not take advantage of, and there is a full range of alternatives that actually programs the strategic outcomes of interactions that reflect the curves of "institutional compromise." Choosing an agent of moral standards as a potential model determines its behavior and, most importantly, interaction with other agents, adhering to certain moral principles. Assess the condition and the possibility of using a static criterion of Pareto efficiency for the analysis of situations where it is important to measure the economic efficiency. Showing institutional aspects that must be considered in the application or formulation of new performance criteria. It is proved that there is a connection microeconomic efficiency / inefficiency and parameters of behavior of agents that actualizes the need to impact on the behavior of agents incentives to solve the task of changing the structure.

**Keywords:** institutions; incentives and motivation; behavior of agents; transaction costs; efficiency; morality.

**JEL:** B52, D01, D03, D61, L14.

### 1. Стимулы поведения агентов в аспекте выбора нравственных норм и эффективности

Важным разделом современной институциональной теории выступает исследование мотивов и стимулов поведения агентов, формирование новых институтов в процессе изменения модели агентского поведения (Рихтер, 2015; Ходжсон, 2003; Фуруботн и Рихтер, 2005; Сухарев, 2007; Нуреев, 2010). Установленные в обществе нравственные нормы и правила выступают серьезной принуждающей силой для организации и преобладания некоторых моделей поведения агентов, причём выбор между нравственной нормой и её нарушением с точки зрения экономической эффективности не является тривиальным. Этой проблемы касались практически все классики экономической мысли, но здесь попытаемся дать институциональную авторскую трактовку данной проблемы, не превращая статью в обзор точек зрения знаменитостей. Рассмотрим две взаимодействующие модели поведения агентов, соблюдающих и попирающих нравственные нормы, прибегнув к примеру известной дилеммы Холмса-Мориарти, отвлекаясь от ситуации противоборства этих субъектов, а учитывая только непосредственно содержание моделей поведения подобных агентов, тех стимулов, кои могут изменять или не изменять модель их поведения.

Стимулом является внешний или внутренний фактор, вызывающий реакцию системы (агентов), обеспечивающую её развитие. Существуют материальные и нематериальные стимулы, а также стимулы в виде принуждения, материального вознаграждения, эмоциональные и самостоятельно генерируемые агентами стимулы (самоутверждение).

Изменение структуры производства, технологичности, состава выпускаемых благ способно изменить и структуру стимулов (Норт, 2010), следовательно, изменить состав моделей поведения (по уровню их доминирования). Если в экономической системе начинают преобладать услуги, то они порождают стимулы, которые провоцируются сектором услуг и отличаются от тех стимулов, которые связаны с производством и преобладанием обрабатывающих секторов в экономике.

Например, в экономике услуг «исчезает» понятие запаса, так как многие (если не подавляющая часть) услуги не запасаются подобно товарам. Это способно изменить цикл товарно-материальных запасов, снизить его значение в общей циклической динамике с вытекающим влиянием на решения и поведение агентов, которые наверняка изменят свою модель в ходе адаптации к новой реальности.

Экономическая структура и действующие институты создают стимулы экономического поведения, сильно влияя на содержание и вес материальных стимулов, а также нематериальных стимулов, включая и те, которые генерируются самими агентами, благодаря социокультурным нормам и стереотипам поведения. Если агент имеет стимул стать инженером или врачом, потому что его дедушка избрал одну профессию, а бабушка – другую, но заработная плата представителей этой профессии крайне низка, то этот материальный стимул может оказаться гораздо сильнее нематериального стимула (семейных традиций выбирать профессию) и существенно повлиять на окончательный выбор агента. В таком случае будет выбрана совершенно иная траектория развития агента, которую затем трудно или почти невозможно поменять по причине высоких издержек изменения. Экономическим стимулом инвестирования является превышение рентабельности (доходности) деятельности (проекта) над реальной ставкой процента (разница между номинальной ставкой процента и ожидаемой инфляцией). При нарушении неравенства стимул инвестировать отсутствует, хотя это не означает, что данный материальный стимул не будет перевешен имеющим большую значимость для агента-инвестора нематериальным стимулом, так что инвестиция состоится, даже если она низко или совсем не рентабельна. Такие случаи широко известны, когда инвестируются заведомо убыточные виды деятельности. При таких моделях поведения логика экономического эффекта не действует. Более того, если экономическая система при затянувшемся системном кризисе (например, при длительных институциональных изменениях и продлённом периоде адаптации), испытывает дефицит финансирования своих подсистем, который с течением времени сглаживается, то нельзя оценивать период увеличения финансирования как благополучный, если система долго находилась в неблагоприятном режиме, и считать, что при восстановленном финансировании должны исполняться все функции, как когда-то прежде. Такое видение функционирования системы является ошибочным, поскольку не учитывает модификацию институтов, не способных быстро восстановить свою эффективность при восстановленном финансировании. Иными словами, если долго недофинансировалась наука и исследования, то, изменив ситуацию с финансированием, не стоит ожидать быстрого изменения состояния самой подсистемы. Срабатывают условия закрепления негативного состояния системы, так что восстановление функционирования хотя бы в прежнем режиме требует не прежнего, а ещё большего финансирования. Это превышение нужно для компенсации институциональной неэффективности (преодоления этого вида неэффективности) (Сухарев, 2009).

Правила (институты) определяют стимулы поведения, особенно материальные стимулы, на которые действуют как формальные, так и неформальные институты. Нематериальные стимулы подчинены в большей степени воздействию неформальных институтов. Нравственные правила сильно определяют стимулы поведения, ограничивают агентов в их возможных поступках, которые могли быть детерминированы инстинктами. Если ввести понятие нравственного капитала как совокупности морально-нравственных качеств агента, то агенты, обладая разной величиной этого капитала, могут демонстрировать различную успешность действий, функционирования, так что нет жёсткой корреляции между нравственными качествами и эффективностью экономического поведения. Рассмотрим ситуацию с моделью поведения Холмса и Мориарти, условно символизирующим нравственное и безнравственное (попирающее общественные нормы морали) поведение (см. рис. 1). Будем считать это моделью-схемой, без реализации какой бы то ни было математической формализации. Опишем возможные варианты изменения поведения агентов.

Из рис. 1 видно, что в исходном состоянии проф. Мориарти (точка  $M$ ) и Шерлок Холмс ( $X_1$ ) обладают одинаковой эффективностью (одинаково довольны своим благосостоянием, хотя у преступника Мориарти с точки зрения денежной оценки оно может оказаться больше по величине), однако, нравственный капитал

этих агентов (набор моральных качеств) не одинаковый, так как Мориарти является преступником, то есть нарушает общественные нормы, а Шерлок Холмс – сыщиком, занимающимся розыском подобных преступников, с целью их наказания. Розыск и наказание преступника необходимы для общества с тем, чтобы создавать наглядные стимулы для других агентов соблюдать общественные нормы, не становиться преступниками. Иными словами, Холмс находится на кривой  $k_2$ , которая воплощает такое состояние общественных институтов (морали и нравственности), которые превосходят состояние институтов, отвечающих кривой  $k_1$ , на которой расположена модель поведения проф. Мориарти. Для одной и той же величины нравственного капитала кривая  $k_2$  отвечает большему из возможных уровней благосостояния и эффективности, по сравнению с кривой  $k_1$ , при том же уровне эффективности – большему значению нравственного капитала. Кривые  $k_1 - k_3$  построены исходя из общей предпосылки, что меньший уровень нравственности (высокий эгоизм) обеспечивает больший уровень благосостояния, а высокий уровень нравственности (значительный альтруизм – наименьший эгоизм) – более низкий уровень благосостояния, оцениваемого по величине выигрыша (прибыли) в рамках институтов экономики рынков. С точки зрения модификации исходной модели (предпосылки), можно изменить это условие, полагая, что альтруизм обеспечивает большее богатство, тогда это будет иная модель, которая, вероятно, присутствует в современном обществе, но, на взгляд автора, всё-таки не является доминирующей моделью (провести похожий анализ для неё не представляет больших трудностей).

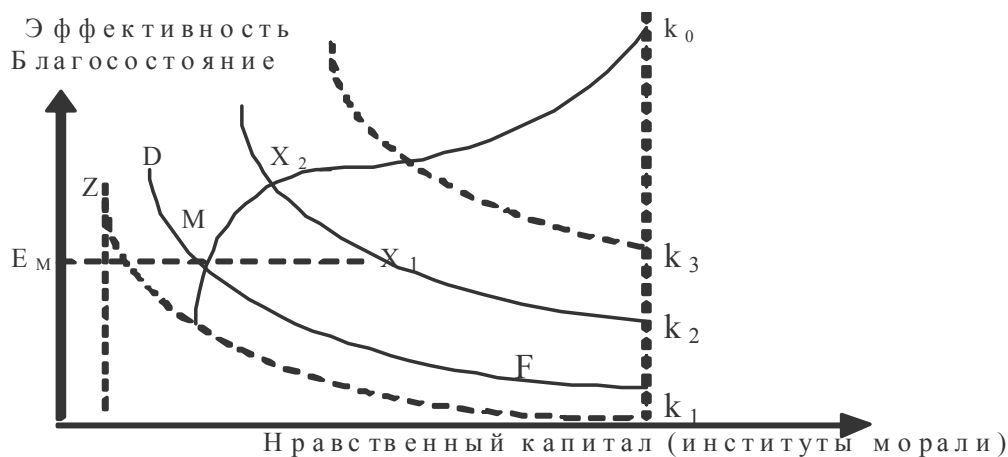


Рис. 1. Кривые институционального компромисса и модели поведения агентов

Перемещение кривых последовательно от  $k_1$  до  $k_3$  означает институциональное улучшение экономической системы без изменения парадигмы её развития (эгоизм приносит большее благосостояние, следовательно, и эффективность, нежели альтруизм – отсутствие эгоизма). Смена «парадигмы» институционального развития системы означает переход на кривую  $k_0$ , воплощающую режим развития, когда больший уровень благосостояния и эффективности обеспечивается соразмерно с улучшением (наращением) нравственных качеств, как и нравственные качества становятся условием для наращивания общественного благосостояния (Янжул, 2006). Конечно, возникает вопрос, как оценивать улучшение нравственных качеств, наращивание нравственного капитала и насколько возможно повысить нравственность в отрыве от улучшения национального благосостояния. По всей видимости, наиболее простой оценкой может быть возрастание честности, то есть правдивой модели поведения агентов, когда снижается доля оппортунизма и девиантного поведения в экономических

действиях и в обществе в целом<sup>1</sup>. Вертикальная линия  $k_1k_0$  отражает некий максимум в совершенствовании нравственных качеств общества (институтов). Причём в зависимости от институционального устройства (структуры) общественная система может находиться в различных по уровню благополучия и эффективности состояниях:  $k_0$  – самое наилучшее,  $k_1$  – наихудшее и два промежуточных –  $k_2$  и  $k_3$ . Иными словами, наилучшему соблюдению установленных в обществе нравственных норм соответствуют различные уровни благосостояния.

Чтобы одержать верх над Мориарти, сыщику Холмсу понадобится повысить свою эффективность, желательно не став вровень с Мориарти по уровню нравственности, то есть не преступить общественных норм. Это невозможно сделать на кривой  $k_2$  иначе, как переместиться влево и вверх по кривой до точки  $X_2$  – второе состояние Холмса, когда он превосходит Мориарти по всем параметрам: и по эффективности, и по нравственному капиталу, однако, нравственные принципы Холмса поколеблены, поскольку пришлось самому нарушать закон, чтобы одержать победу над опасным и равным по интеллекту (эффективности) преступником. Переход на кривую  $k_3$  маловероятен для решения такой задачи поимки коварного преступника, так как это требует институциональных модификаций, не зависящих от одного Холмса, и приспособительных издержек (имеются в виду издержки адаптации) – смены модели поведения и повышения нравственных качеств данного агента (находящегося в точках  $X_1$  и  $X_2$ ).

Перед Мориарти как раз стоит задача перемещения по линии  $k_0$  в точку  $X_2$ . Однако, это решение требует существенных издержек, связанных с изменением сущностного состояния агента (нравственных основ поведения, либо изменения ситуационной модели поведения), что трудно осуществить в режиме конфликта двух агентов и преследования (дилемма Холмса-Мориарти). Отсюда вытекает исход победы Холмса при действующих институциональных ограничениях этой задачи, когда запас по нравственности высок, но для поимки преступника можно поступиться с некоторыми нормами, что и блестяще описывает Конан Дойл в своём романе неоднократно, как и другие писатели-детективы, когда сыщики вынуждены нарушать нормы, в силу высоких трансакционных издержек их исполнения, чтобы осуществить поимку преступника.

Интересно отметить, что экономические стимулы деятельности агентов таковы, что они обеспечивают желание увеличить благосостояние, но с как можно меньшим изменением собственных качеств. Кстати, этой цели могут быть подчинены намерения (через политическую и законодательную системы) изменять и подстраивать под свою указанную цель формальные институты. Так видоизменяются и моральные нормы, которые становятся подчинёнными экономическим мотивам.

Кривые  $k_1 - k_3$  фактически воплощают экономическую систему, в которой агенты могут увеличить своё благосостояние за счёт сокращения нравственных моделей поведения (перемещаясь по самой кривой), либо за счёт изменения базовых институтов и расширения экономических возможностей для данного уровня нравственности (переход с одной кривой на другую, например, с  $k_1$  на  $k_2$ ). В экономике всегда присутствуют различные группы агентов, одни находятся в районе точки  $D$ , другие в районе точки  $F$ . Если число агентов в таких полярных группах возрастает так, что стремится стать равным, то есть половина агентов находится в районе точки  $D$ , другая половина в районе точки  $F$ , то имеется крайняя

<sup>1</sup> Экономическое значение честности трактовалось академиком И. И. Янжулов как исполнение обещания, уважение к чужой собственности, уважение к чужим правам и уважение к существующим законам и нравственным правилам (Янжул, 2006. С. 349). По существу, им сформулированы условия честной модели поведения или контрактации, когда оппортунизм как получение выгоды посредством коварства сведён к нулю, иными словами, мы имеем состояние нулевого оппортунизма по аналогии с тем, как в теореме Коуза трактуются как равные нулю трансакционные издержки (в качестве основного условия соблюдения теоремы), здесь нулю равен оппортунизм (коварство исключено), так что максимизация «контрактного благосостояния» при нулевом оппортунизме, но не нулевых издержках взаимодействия может быть названо теоремой Янжула, который сам того не желая, стал по факту вводимых им условий основателем русского нового институционализма.

поляризация общества, с чёткой дихотомизацией мотивов поведения. Одни агенты увеличили своё благосостояние за счёт сокращения нравственности в их индивидуальном поведении (оппортунизм, коварство, обман, девиация, использование институциональных несовершенств, поляризация моделей поведения – на работе, дома, в быту, с друзьями и т.д.), другие исключительно за счёт высокой нравственности своего поведения оказались в проигрыше, бедными, имеют низкий уровень благосостояния и эффективности в такой социальной системе. Если в обществе негласно формируется правило: «раз ты бедный, значит не умный», либо коварство оправдывается позицией, что «90% или все так поступают»<sup>2</sup>.

Подобный режим развития по установкам-стереотипам и конкретным моделям наблюдался при трансформации постсоветских стран, когда наиболее образованный, нравственный контингент агентов (учителя, врачи, учёные, инженеры, военнослужащие, аппарат управления страной<sup>3</sup> и т.д.) оказался в проигрыше по уровню благосостояния относительно другой группы граждан с более низкими личными качествами и уровнем образования. Проблема состоит в том, что структура типа  $DF$  является запирающей, то есть довольно трудно добиться встречного движения данных групп агентов по кривой  $k_1$ , да ещё таким образом, чтобы система вышла на траекторию эволюции  $k_0$ , обеспечивая рост благосостояния и эффективности соразмерно улучшению нравственных качеств, и объёма честных сделок в экономике (снижение оппортунизма). Одной из тормозящих это движение причин является «модель раздвоенной морали».

Агенты часто употребляют модель раздвоенной морали, когда при очевидной слабости институтов общественного порицания можно на работе нарушить моральные нормы относительно какого-то сотрудника, тем более подчинённого, который не может предъявить никаких санкций, требований и протестов, если экономический мотив, либо личная выгода перевешивают небольшое «нарушение» нравственных норм. Даже если агента при этом будут считать непорядочным два-три-пять человек, но двадцать считают его вполне порядочным человеком, либо члены его семьи считают его таковым, то никакого морального урона сам этот агент не испытывает от своего решения и предпринятых действий. Кроме того, если уровень благосостояния агентов достигнут институционально честным способом, то есть агент не нарушал уголовного кодекса, то он автоматически считает, что его благосостояние заработано им честно. Однако при этом забывается тот факт, что агент оказался в нужном месте в нужное время, например, при приватизации, надавил на сотрудников, принуждая их продавать акции, договорился с судьёй (который оказался его знакомым) без очевидного нарушения закона, но при потере объективного решения, которое могло быть иным и т.д. Более того, если в экономике были созданы институты, поощряющие быстрое обогащение или приобретение государственной собственности по цене, не отвечающей реальной, то факт такой безнравственности становится условно коллективной безнравственностью, то есть безнравственностью государства, а не отдельных агентов, которые воспользовались ситуацией и уже «честно» приобрели своё благосостояние. Ущербность такой логики не требует даже отдельных комментариев. Представьте ситуацию, что один агент устроил на работу к себе другого агента, своего ученика или друга, а тот за короткий период сделал всё, чтобы «выдавить» данного агента из этой организации, и закрепить своё положение и продвижение по службе, в связи с чем рекомендовавший его в организацию агент вынужден был уйти, понеся потери по заработной плате. Уголовный кодекс не нарушен, но в обществе, где не порицается такая модель поведения, имеются малые перспективы нравственного его развития в будущем. Этот агент по своей модели поведения находится в районе точки  $D$ , то есть близок к модели Мориарти, с низким моральным потенциалом, обеспечивает себе

<sup>2</sup> Автору статьи один из агентов, которому в лицо было предъявлено обоснованное – доказательное утверждение в его коварстве, под весом улик ответил именно такой фразой: «А что Вы хотите, ведь 90% людей, если не все так поступают».

<sup>3</sup> Представители бюрократии сориентировались на следующих этапах развития страны, полностью применив модель Мориарти, но не Холмса. Итогом сегодня стали многочисленные усилия по борьбе с коррупцией.

наибольшее благосостояние. Проблема состоит в том, что моральные качества уже не поддаются совершенствованию, когда агент продолжительно живёт, они могут только ухудшаться (обратные эффекты, конечно, могут быть, но они не создают критической массы в совокупном поведении). Иными словами, кривая  $k_1$  может смещаться влево и вниз, так что агент переходит на следующий уровень благосостояния –  $Z$  за счёт ещё большего ухудшения своих моральных качеств. Для такой модели также должен существовать некий предел, при достижении которого уровень эффективности и благосостояния расти не будет (штриховая линия слева на рис. 1).

Мориарти не имеет стимула изменения своей стратегии поведения по кривой  $k_1$  вниз, так как ему не интересно усиливать свои моральные качества за счёт экономического ущерба (исходит из рациональной, а не альтруистической модели поведения). Следовательно, возможных стратегий у него всего три, исходя из условий нашей модели, двигаться по штриховой линии до точки  $X_1$  либо в направлении этой точки, а также по линиям  $MX_2$  и  $MD$ . Причём движение по участку  $MD$  означает сокращение нравственной основы поведения Мориарти, но рост его эффективности и благосостояния. Это траектория наименьшего сопротивления, но для того, чтобы она была реальной в условиях действующих институтов, необходимо, чтобы эти институты поощряли такое движение. Наиболее целесообразное для общества перемещение Мориарти из точки  $M$  – по штриховой линии, параллельной оси абсцисс. Для того, чтобы действовал стимул такого движения агента, требуются мощные побудительные силы – выгоды от снижения оппортунизма, причём не столько экономического, сколько неэкономического характера (зависимые от личных психологических установок, воспитания, траектории социализации агента, иногда – возникшего окружения и т.д.). Такая же, если не большая сила должна присутствовать при движении по линии  $MX_2$ , а движение по  $MD$  требует возможности извлечения дополнительного дохода за счёт несоблюдения правил (необходим своеобразный резерв несоблюдения правил, так как несоблюдение одним агентом не должно наносить ущерба другим агентам, иначе общее благосостояние системы может снижаться, здесь предполагаем, что подобная взаимосвязь отсутствует).

Например, высокий процент, являясь экономическим стимулом, подвигает агентов больше сберегать, то есть откладывать часть заработанного дохода, чтобы получать высокий доход за пользование этой частью дохода иными агентами. Одновременно агенты сокращают инвестиции, так как текущая доходность проектов не может покрыть возросший процент, однако, через финансовые институты сберегаемая часть дохода уже банками или иными финансовыми организациями может быть распределена в виде инвестиций по объектам с высокой рентабельностью. Поэтому факт возрастания процента не означает автоматического сокращения инвестиций – общий результат определён не только сложившимися институтами, но и величиной повышения процента, как и рост сбережений при возросшем проценте обусловлен не только фактом повышения, но по различным группам населения – исходной величиной дохода и потребления. Если доход низкий и существенная его часть идёт на удовлетворение первичных нужд, а доля такого населения, скажем 80%, то в масштабе макроэкономики повышение процента, конечно, будет действовать в сторону повышения сбережений как макроэкономического агрегата, но такое увеличение может быть совсем незначимым (критичным) для экономической системы. Тем самым, процент выступает изменяемым институтом, который способен привести к смене модели поведения агентов с серьёзными хозяйственными следствиями. Причём действие этого института довольно наглядно, в отличие от моральных норм, которые влиять могут не меньше, но это влияние завуалировано, не столь видно на коротком отрезке времени и часто образует кумулятивные долгосрочные эффекты, которые предсказать в отличие от влияния процента трудно. Ясно одно, что экономическая система с низкими моральными качествами может вполне успешно развиваться какое-то время.

Поэтому и возникает интересный эффект, когда изменение макроэкономических агрегатов и структур может быть совершенно не чувствительно к уровню нравственности. Иными словами, безнравственная экономика может демонстрировать больший рост, чем высоко нравственная экономическая система. Институты в обществе могут обеспечивать конкурентное поражение более честного агента, в таком случае они сформируют мотив нечестных поступков, который более оправдан, нежели честное поведение. Известная фраза знаменитого российского драматурга А. Н. Островского «правда – хорошо, а счастье – лучше» очень верно демонстрирует наличие данного эффекта. Фактически подтверждается наличие дихотомии не только между справедливостью и эффективностью (на деле такая дихотомия является надуманной и на самом деле не существует – всё зависит от того, как определить эффективность (Сухарев, 2009; 2014)), но и между нравственностью и благосостоянием (успехом развития), ибо можно соврать и находиться в более выгодном положении, нежели поступить честно и оказаться в совершенно невыгодном положении. Если агент в состоянии взвесить ожидаемые изменения своего положения, то он выберет скорее нечестность, чем честность (если нечестность несёт большие выгоды), хотя будет понимать, что воспитан по-другому и надо было принимать иное решение. Честный агент поступает в ущерб себе, если «моральная польза» соблюдения нравственных норм превышает материальные потери. Следовательно, сугубо экономические мотивы и детерминанты поведения оказывают сильнейшее влияние на изменение стимулов этого поведения и исполнение нравственных норм. Однако честные, но бедные агенты, могут гордиться своим положением, поскольку они чувствуют своё возвышение над богатыми, которые несправедливо нажили своё благосостояние. При этом негативной оценке с их стороны подлежит система, сформированные институты, которые обеспечили возникновение подобной несправедливости и, более того, не позволяют им изменить ситуацию, несмотря на численное превосходство в обществе. Тогда вероятно возникновение модели приспособления к ситуации, сформировавшейся структуре, без разделения её ценностей, перспектив, с сокращением активности труда в том масштабе, какой она могла бы быть при ином соотношении благосостояния и нравственности. Институты рынка стохастически перераспределяют доход, что создаёт вкупе с проблемами соблюдения нравственных норм дополнительный источник серьёзных искажений в его распределении, который не в состоянии выправить никакая совершенная и научно обоснованная налоговая система. Изменение строгости социальных норм происходит с течением времени (на длительных интервалах, но в эпоху скоростных институциональных изменений этот интервал сокращается), что изменяет представление о морали и нравственности и допускает те виды действий и отношений, которые ранее считались девиантными. К стимулированию экономического роста как такового это может не иметь отношения. Безусловно, как было отмечено выше, важен критерий эффективности, позволяющий дать оценку модели поведения агента.

## 2. Парето-эффективность и возможность новых критериев эффективности

Экономисты часто рассуждают об эффективности, употребляя данное слово применительно к отдельным агентам, экономикам стран, системам, рынкам и даже политическим режимам, проводящим ту или иную экономическую политику. Придумываются абсолютно не обоснованные «парадоксы транзакционных издержек», без понимания, что это всегда часть общих издержек, которые вполне учитывались «мэйнстримом» и которые в отрыве от трансформационных рассматривать правдоподобно только для тех секторов, которые сугубо транзакционные, где этот вид издержек и является по сути полным набором издержек. Однако масштаб транзакционных секторов, уровень их развития часто детерминируется развитостью трансформационных секторов. Подобной же усечённой оценке подвержены как отдельные мероприятия экономической



политики, так и её общий вектор. Вместе с тем, когда применяется термин «эффективность», то обычно никто не расшифровывает, что под ним понимается: о какой эффективности идёт речь, не говоря уже о том, какие факторы определяют этот параметр, как он будет динамически изменяться в течение ближайшего и отдалённого времени.

Экономическая динамика выражается и в изменении эффективности, что бы под ней ни понимать, хотя на каких-то интервалах времени, при изменении базовых макроэкономических показателей, эффективность может не только не расти, но и сокращаться. Иными словами, экономический рост является, вероятно, необходимым, но явно недостаточным условием для роста эффективности, более того, возможен такой режим экономического роста, когда эффективность на коротком и даже иногда длинном периоде будет сокращаться.

Институты, вводимые людьми с целью регламентации и упорядочения своей деятельности, структуризации обменов, производства, потребления и распределения, а также институты, возникающие в ходе развития культуры и истории народа, его языка, ментальности, формирующие традиции и неформальные модели поведения, – влияют на эффективность отдельных агентов и экономической системы, представленной таким набором институтов.

Эффективность отдельных агентов и экономики страны – это разные виды эффективности, предполагающие и использование различных критериев оценки. Эффективность государственного и частного секторов также не могут оцениваться одинаковым образом, как это делают многие экономисты. Причина банальна – назначение системы, её функции, цели, область приложения, набор ресурсных возможностей и ограничений развития (институциональных) различен, следовательно, отличаются не только факторы, влияющие на эффективность, но и критерии оценки данного параметра. Поэтому невозможно одним критерием сравнивать эффективность капиталистических и, скажем, коммунистических стран – в зависимости от критерия можно получить прямо противоположные результаты. Когда подобно М. Олсону даются оценки якобы экономической эффективности коммунистических режимов, без учёта их истории, целенаправленных действий капиталистических стран по противодействию, сравнительная оценка не может быть точной по определению (Олсон, 2012).

Подведение якобы объективных начал для обоснования саморазрушения советской экономики, отталкивающегося от такого методологического приёма – введения единого критерия эффективности, уводит экономический анализ и исследователей от подлинного понимания всей гаммы и совокупности причин, включая сильнейшие субъективные и неэкономические факторы, определяющие не внутренние пороки и неэффективность экономического режима, а цели разрушения, проводимые третьей стороной, заинтересованной в подобном исходе. Речь идёт не о «теориях заговора», а о конкурентной борьбе, которая приводит к названным результатам и подтверждает в свою очередь факт «живучести» функционирующей экономической системы по иным принципам, нежели конкурирующие экономические системы. Эффект гиперселекции, известный в эволюционной экономике, говорит о том, что в конкуренции далеко не всегда одерживает верх самый способный и эффективный – по значительному числу случаев это совершенно не так. Причём общий итог определяется тем, как конкуренция организована. В конце концов, организация жизни – это выбор народа, поэтому порицать чьё-то обустройство экономики и жизни, тем более указывать, как надо организовать её по иному, на базе иных институтов и критериев эффективности – является крайне неэффективным и нецелесообразным занятием, с позиций других международных институтов государственного права и самоопределения народов. Кстати, при этом никакой гарантии работоспособности новых институтов в рамках данной экономической системы не имеется, так как существует интерес подчинения задач отстающей экономики задачам доминирующей системы. Сам факт экономического доминирования и размера экономики обеспечивает новый спектр экономических и

политических интересов, включая и воссоздание режима зависимого развития. Вектор такого зависимого развития, конечно, имеет направленность от экономики меньшего масштаба к экономике большего масштаба, то есть, малое должно быть зависимо от большого, но не наоборот.

Иными словами, эффективность имеет, как минимум, несколько уровней измерения, почему она и является различной, определяемой на каждом уровне отдельно. Например, показатель эффективности капитала и труда – это различные показатели, хотя одна эффективность может определять значение другой эффективности. Чаще всего имеется взаимное влияние, но с разной силой в оба направления. Эффективность каждого института отличается, но по разным видам институтов различны и критерии оценки эффективности. Не всегда каждый институт может быть измерен величиной трансакционных издержек, оценка которых может оказаться необходимой, но недостаточной для измерения институциональной эффективности. Для неформальных и отдельных формальных институтов, роль которых определяется качеством формируемых действий, трансакционные издержки вообще не дадут никакого представления об эффективности института, даже если их можно измерить. Различная роль и назначение институтов напрямую не связаны с величиной трансакционных издержек, так как, если один из институтов прекратит действие, то это никому не повредит, а устранение другого института, несмотря на очень большие издержки его функционирования делает развитие системы затруднительным. Таким образом, у институтов различны веса их экономической роли, которые напрямую не соответствуют величине издержек, а определяются иными характеристиками, целью, назначением, функциональным разнообразием, устойчивостью, временем функционирования, привычкой, адаптационными качествами и т.д. Нужно учитывать, что отдельные институты обеспечивают динамику производственных (трансформационных) издержек.

Классическая оценка эффективности обычно осуществляется по тому, как используются ресурсы для производства единицы блага, равного качества. По каждому применяемому ресурсу может быть выполнена своя оценка такого использования. Однако экономические системы могут обладать и, как правило, обладают разным набором ресурсов, по-разному их используют, демонстрируют отличающиеся условия (институты и технологии) их переработки. Поэтому точно сказать, где ресурсы используются рационально, где иррационально довольно трудно, подобная оценка является довольно условной и субъективной<sup>4</sup>.

Изменить институциональный состав экономики, тем более, её структуру за короткий промежуток времени трудно, если не сказать невозможно, даже в эпоху скоростных изменений. Возникающие неэффективности таких изменений, потери могут оказаться выше, нежели выгоды достижения тех целей, к которым стремится система, предполагая, что именно достижение данных целей обеспечит эффективность. Таким образом, следует всегда оценивать эффективность траектории движения, причём предполагая не только использование количественных критериев (затраты), но и качественных критериев системного уровня (Олсон, 2012. С. 175)<sup>5</sup>. Как оценить эффективность сохранения уклада жизни людей, или новый уклад жизни (экономическую систему – трансформацию), либо набор масштабных изменений, которые с течением времени породят иной уклад жизни, причём в этом новом укладе будут жить преимущественно новые поколения людей, так как за время перехода (иногда и в силу тягот перехода) большим группам людей не суждено будет увидеть это «светлое будущее», связанное с новым укладом жизни. Справедливая оценка эффективности в таком случае должна позиционироваться относительно конкретных поколений людей, возрастным группам, если осуществлять оценку эффективности, не привязываясь к ресурсам, а рассматривать «эффективность для людей».

<sup>4</sup> Мансур Олсон ссылается на такую оценку, данную Дж. Акерлофом с его коллегами.

<sup>5</sup> Много лет назад я предлагал такую системную оценку по величине дисфункции системы и институтов, то есть фактически новый тип оценки системной эффективности (разработка теории дисфункции).

В «мэйнтсриме» прочно устоялось мнение о том, что конкуренция ведёт к высокой эффективности и служит важным побуждающим мотивом для нововведений. Однако в институциональном смысле конкуренция, являясь процессом, организуется определёнными правилами. Наличие этих правил и следование им порождают издержки конкурентного процесса. Именно от этих правил и от порождаемых ими издержек зависит эффективность конкурентного процесса. Правила обмена и правила производства определяют их эффективность. Более того, правила могут быть такими, что конкуренция может отбирать совершенно неэффективные формы с позиций принятых критериев эффективности, что фактически означает, либо возникновение явления гиперселекции, когда неэффективный агент одерживает победу над эффективным агентом, либо необходимость смены критериев эффективности. Поскольку экономическая наука релятивна, то создаваемое ею знание (теоретические обобщения) могут существовать и быть действенными какой-то период времени. Затем они подвергаются модификации и могут утратить своё значение, либо будут скорректированы. В таком случае, почему же критерии эффективности остаются неизменными на все времена. В мире происходит изменение организационных форм, технологий, как следствие, меняется структура рынков и уровень власти над ними, а экономическая наука в лице своих наиболее видных представителей продолжает твердить об эффективности совершенной конкуренции. По сути, провозглашается эффективность того, что на самом деле трудно поддаётся наблюдению по причине её отсутствия. Совершенная конкуренция даже на уровне модели враждебна НИОКР и наукоёмким производствам, которые в таком режиме просто не могут развиваться, потому что сам принцип их функционирования состоит в монополизации опытно-конструкторских результатов, новаций и получении соответствующей прибыли, которой должно хватить для реинвестирования и углубления данных НИОКР и наукоёмких направлений развития. Если цена (предельный доход) будет равна предельным издержкам, как в модели чистой конкуренции, то данные действия и такое функционирование станет невозможным по природе вещей. Как же оценить эффективность процесса конкуренции, если он отбирает агентов, осуществивших меньший вклад в общественный продукт или в прирост собственного дохода? Иными словами, критерий предельного продукта или предельной производительности уже не может использоваться во многих случаях для оценки эффективности системы.

Интересный пример предоставляет нам работа Ф. Хирша «Социальные пределы экономического роста», опубликованная в 1976 году. Им вводится термин «позиционное благо», под которым понимаются те блага, доступ к которым является ограниченным. Причины ограниченности могут быть любые. Например, к числу таких причин может относиться социальный спрос, интенсивность потребления или естественные причины. Экономический рост обеспечивает агентов материальными благами, но это осуществляется за счёт уничтожения природной среды. Именно объекты природной среды, включая не возобновляемые ресурсы, представляют собой позиционные блага. Следовательно, конкуренция по одним видам благ приводит просто к сокращению и возникновению дефицита по другим видам благ. Как тогда оценивать эффективность производства, потребления, да и экономического роста/развития в целом? Ограниченное предложение позиционных благ при увеличивающемся спросе на них, особенно при исчерпании или переложении издержек на такие блага, способствует увеличению стоимости этих благ и, как результат, увеличению цены.

Таким образом, большие группы экономических агентов отодвигаются по этой причине от потребления данных благ. Если часть благ в потреблении сокращается, а другая часть (материальные блага) увеличивается – необходима оценка общего изменения уровня благосостояния агентов. Здесь возникает сложнейшая проблема измерения стоимостей различных благ, а также измерения полезности, которую агенты черпают из диверсификации благ/полезности. Однако в любом случае, если сама корзина потребления сокращается, видимо, этот итог

нужно расценивать как сокращение уровня благосостояния. Хотя в идеале необходимо было взвешивать альтернативные издержки. Во всяком случае, именно такую трактовку и рецепт поведения даёт нам неоклассическая теория. Сравнение альтернатив и осуществление выбора не означает ещё, что и само сравнение и последующий выбор будут безошибочны, что их так просто сделать. Кстати, именно сравнение альтернатив и взвешивание полезностей лежит в основе классической теории обмена. Это сугубо маржиналистский подход, который разрешается анализом кривой производственных возможностей, введением критерия Парето-эффективного распределения ресурсов и доходов, понятий кривой контрактов, предельной нормы трансформации, второго наилучшего, критерия Калдора-Хикса, критерия Т. Скитовски.

Применение ставшего базовым критерия Парето-эффективности усложняет и запутывает оценку экономической эффективности, причём этот результат до сих пор не осознаётся большинством исследователей-экономистов. Кроме того, молодые исследователи в своих диссертациях часто употребляют этот критерий, не осознавая, как правило, тех ограничений и внутренней противоречивости, которые в нём заложены. К тому же, употребляя термин, они не дают по факту подлинной оценки Парето-эффективности, но создают ореол терминологической высоты, употребляя указанное сочетание слов, без подлинной оценки не только классической эффективности (количественной), но и доказательств именно Парето-эффективного состояния, с которым якобы сравнивается текущая эффективность того объекта, который ими исследуется.

В наиболее доступной и упрощённой трактовке принцип Парето-эффективности звучит так: если нельзя перераспределить имеющийся ресурс (доход) так, чтобы кому-то стало лучше, но никому хуже, то данное состояние считается эффективным по В. Парето. Однако в такой формулировке данный принцип обладает существенными ограничениями<sup>6</sup>:

1. Оценке подлежит имеющийся к моменту оценки ресурс (доход), ситуация с наращением дохода по разным группам агентов не учитывается, как и их отношение к институтам распределения этого ресурса/дохода. Иными словами, критерий является статическим.

2. Термины «хуже», «лучше» сами по себе субъективно-оценочные. Миллионер скажет, что ему хуже, если тысяча долларов пойдёт бедным, но может сказать, что ему стало лучше от факта того, что его тысяча долларов спасла несколько человеческих жизней. Хотя, если у миллионера взять тысячу долларов, то по факту, его благосостояние уменьшится ровно на эту величину вне зависимости от того, насколько она ему значима. Казалось бы, это и есть ухудшение, следовательно, жёсткая трактовка Парето-принципа как будто запрещает политику неравенства дохода, которая по факту проводится многими правительствами в разных странах мира.

3. Критерий не учитывает проблему распределения и исходной разницы по доходам между взаимодействующими агентами, а также то, что в современном обществе ощущение этой разницы отражается в термине «лучше» или «хуже». Например, бедные не желают, чтобы их доход возрастал (хотя они не против возрастания дохода), но так, чтобы разница между ними и богатыми увеличилась с 10 раз до 20 раз. Это угнетает людей, поскольку в современном обществе практически любой агент способен на элементарные сопоставления, позволяющие определить изменение такой разницы в доходах.

Критерий Парето-эффективности означает такое распределение благ, доходов, ресурсов, когда невозможно улучшить благосостояние одних агентов, подсистем, либо увеличить выпуск одних благ, без нанесения ущерба для других

<sup>6</sup> На мой взгляд, он не может быть отправной точкой в проблематике экономической эффективности, поскольку в институциональном смысле очень условен, так что привязывать к нему экономический анализ и модели, которые он воспроизводит, означает идти по хребтовой траектории развития экономической теории. В работе (Сухарев, 2009; 2014) подробно рассмотрены различные критерии экономической эффективности, с точки зрения выделения их силы и уместности применения (достоинства и недостатки), а также введён системный критерий эффективности.

агентов, подсистем, либо сокращения выпуска других благ (*Pareto, 1927; 1971*). При этом условие сокращения «других благ», по сути, означает, что экономика находится на линии производственных возможностей. Иллюстрацией Парето-эффективности является кривая контрактов.

Интересно отметить, что критерий В. Парето по существу касается «распределительной» эффективности, но никак не затрагивает проблему эффективного использования, расходования ресурсов. Если что-то полезно для агента, если агент умеет оценивать безошибочно, что для него самого и других агентов полезно обладание каким-либо благом, ресурсом, доходом, то это совсем не одно и то же, что этот агент знает, как наиболее продуктивно в системе имеющихся альтернатив использовать это благо или ресурс. Сам процесс расходования блага – ресурса может оказаться абсолютно неэффективным, даже в ситуации, когда нельзя улучшить положение одного агента, не ухудшая положение другого, то есть при Парето-оптимальном состоянии. Проблема распределения общественного благосостояния, разумеется, является определяющей для установления общественного оптимума и максимизации благосостояния. Не только величина благосостояния, но и его распределение определяют эффективность общественной системы.

Когда агентам дано право оценки благосостояния и его изменения – возникает масса проблем, в том числе касающихся строгости такого допущения и самого критерия.

В ситуации совершенной конкуренции заработная плата работника должна равняться стоимости его предельного продукта, так что отклонение от этого равновесия означает эксплуатацию. Однако в таком виде эксплуатация обеспечивает выживание различных форм хозяйственной деятельности (бизнеса). А существо проблемы должно сводиться лишь к определению терпимого в обществе масштаба эксплуатации. Вместе с тем, если заработная плата ниже, чем предельная выручка (предельный продукт), а также если стоимостная оценка других факторов производства ниже величины предельной выручки, которая создаётся этим фактором, тогда получается, что на входе системы мы имеем больше, чем на выходе и соотношение выхода и входа (результатов к затратам) меньше единицы. Это говорит о том, что в использовании факторов имеется неэффективность, то есть производительность использования фактора производства может быть повышена. Но именно такая неэффективность формируется эксплуатацией. Следовательно, в экономике наличествуют неэффективные формы, которые динамически меняются, но никуда не исчезают. В абсолютном оптимуме эффективности любой экономической системы – это получить положительный доход (преимущества, полезность) при нулевых затратах. В обычном случае затраты должны быть минимальны для данного дохода. Конечно, с одной стороны, подобная абсолютизация приводит к нарушению известной экономической максимы, что любые действия всегда порождают затраты. С другой стороны, получение дохода как будто не может не порождать издержек. Однако модель агента-безбилетника проясняет ситуацию, когда можно рассчитывать на «дивиденд», некую полезность, не прикладывая никаких усилий к её получению, то есть не совершая действий по созданию или оплате этого блага. Таким образом, агенты всегда стремятся к тому, чтобы использовать модель безбилетника. С точки зрения оптимума эффективности (наибольшей эффективности) выбор такой модели вполне оправдан. Эксплуатация также является инструментом, который позволяет агенту ожидать больший доход при меньших усилиях. Важно отметить, что такая организация хозяйственной деятельности институционализируется посредством политической системы и приобретает легальный статус, действуя тем самым в направлении, противоположном Парето-оптимальности.

В любом случае эффект эксплуатации, какую бы форму её ни рассматривать, будет означать получение дохода одних за счёт других, то есть улучшение их благосостояния за чужой счёт. Но как можно признавать исходное распределение –

Парето-оптимальным, если в момент времени  $t-1$  эксплуатация никуда не исчезала – изменялась лишь её величина. Компенсации, вытекающие из критерия Калдора-Хикса, на самом деле требуют по существу добровольного отказа эксплуатирующих агентов от эксплуатации. Такое требование чревато институциональными модификациями. Весь вопрос в том, какими они должны быть.

Ситуация второго наилучшего – это выбор наилучшего из возможных вариантов выпуска, когда Парето-эффективный объём выпуска невозможен.

Перераспределение доходов внутри системы может быть таким в идеальном случае, что Парето-эффективность – обеспечена, то есть кому-то станет лучше только за счёт ухудшения положения других. Если экономика растёт и при этом плоды роста присваиваются одной группой населения, но другие группы не получают никакого прироста, то эта ситуация не может быть отнесена к Парето-эффективной. Таким образом, критерий слеп к эффекту экономического роста. Если наблюдается так называемая «демографическая ловушка», то есть реальный доход на душу населения сокращается вследствие опережающего роста населения по сравнению с ростом дохода, то снижение реального дохода для экономики в целом, может совершенно не коснуться отдельных агентов этой экономики, реальный доход которых может возрасти по причине эффекта перераспределения в их пользу. Возникшая ситуация будет тогда чётко соответствовать тому, что одним стало лучше, а другим относительно них – хуже. Следовательно, это Парето-эффективность. Вместе с тем, ситуация «демографической ловушки» присуща для слабо развитых экономических систем (беднейших стран). Состояние таких экономических систем вряд ли может быть оценено как Парето-эффективное.

### 3. Институциональная перспектива

Экономический рост способствует смещению точки Парето-эффективности для системы, он улучшает состояние всех агентов, правда в разной степени, в зависимости от институтов, влияющих на распределение созданного продукта. Именно эти институты, а также то, что любой критерий является институтом, оценкой, полученной наукой как сферой деятельности (значит, и ошибок) конкретных, занятых в ней людей, видоизменяют эффективность экономического роста и восприятие агентами того, что улучшает или ухудшает их состояние.

Как видим, экономическое мышление относительно проблемы эффективности изначально было статическим. Проблема сводится к тому, что не учитывается динамический характер изменений эффективности и смена факторов, определяющих эффективность по введённому критерию. Так, М. Олсон указывает (*Олсон, 2012. С. 200*), что перераспределение потребления от тех, кто зарабатывает больше, к тем, кто зарабатывает меньше, повышает общую полезность индивидов в обществе. На этой идее основан принцип компенсации и другие критерии эффективности, видоизменяющие критерий Парето (в частности, Скитовски, Калдора-Хикса). Однако эти критерии не устраняют те претензии, которые предъявляются здесь к принципу Парето-эффективности (*Сухарев, 2009; 2014*). Исходя из приведенного тезиса, увеличение числа убыточных фирм в экономике является символом роста неэффективности. В связи с чем, субсидии отраслям и компаниям, которые в рыночной системе ухудшают свои финансово-экономические показатели, также как и материальная помощь от государства малообеспеченным (нищим) индивидам действует в направлении снижения динамики развития, активности агентов, замедления роста и сокращения общей эффективности. Убытки в рыночной экономике позорны и означают неэффективность, а прибыль, тем более, если она высока, означает обратное, то есть успех и высокую эффективность деятельности. Данный институт сформирован как неявно, так закреплён и явно – законодательно. Такое правило, подобно разнице потенциалов электростатического поля, обеспечивающих перемещение зарядов к плюсу противоположного знака, в данном случае, в экономике задаёт перемещение ресурсов, потому что тот, кто обеспечивает высокую прибыль своей деятельностью, получив ресурс, считается,

будет примерно с такой же эффективностью им распоряжаться. Поэтому для обеспечения эффективности системы необходимо ресурс забрать с видов деятельности, которые неприбыльные, и направить на прибыльные виды деятельности. Ожидается, что величина общественного продукта вырастет в ходе реализации данной стратегии развития, заданной институционально. В противном случае ресурсы используются неэффективно, поскольку не удовлетворяют критерию доходности/эффективности. Отсюда вытекает запрет на поддержку убыточных видов деятельности, секторов экономики, следовательно, формируются аргументы против «промышленного» и шире – «социального» патернализма. Однако, если для увеличения продукта, передавать ресурсы из убыточных видов деятельности в прибыльные секторы, произойдёт сокращение убыточных секторов, но, как ожидается рост прибыльных секторов. При этом, с чем связан такой оптимизм увеличения продукта и общественного благосостояния, когда исчезают целые виды якобы убыточной деятельности, не ясно. Ведь лишаясь технологий, рабочих мест, сырья, что было связано с этими убыточными секторами, которые были вписаны в общую экономическую структуру, снимается вопрос относительно исчерпания всех попыток увеличения эффективности этих секторов, а также оценки потерь от свёртывания данных видов деятельности, к чему подталкивает такой критерий оценки эффективности, который здесь рассматривается. Если применить данный критерий эффективности к России, то в стране должны развиваться только сырьевые секторы, услуги, финансы при свёртывании высокотехнологичных производств, космической тематики и т.д. Следовательно, такой «рыночный» критерий эффективности фактически подрывает основу развития государства, его оборону, которая по определению не может быть прибыльной, так как проверить прибыльность вложений в оборону можно только в пиковом случае, спустя время и при серьёзной опасности для страны. Убыточные отрасли не должны существовать в рыночной системе – бессмысленнее критерия трудно даже найти. Но именно этот критерий порицает применение тарифов и субсидий для развития внутреннего производства. При этом сторонники названного критерия не могут сказать, как убыточную деятельность сделать безубыточной. Скорее они будут утверждать, что этого делать не нужно. Вместе с тем, субсидирование убыточных видов деятельности, делающее их менее убыточными и сохраняющее их, не нарушает принципа Парето-эффективности, так как невозможно утверждать, что кому-то стало хуже от перераспределения созданного дохода, ведь речь идёт об альтернативных издержках, которые стали бы доходом для каких-то иных групп, но не стали таковым по факту в силу субсидий убыточным фирмам. Гипотетический характер этого дохода делает применение критерия Парето невозможным. Для того, чтобы действовал этот критерий, необходим факт осуществления действий, то есть акт перераспределения, когда доход точно забрали от одного агента или группы агентов и перераспределили в пользу другой группы агентов. Общий итог зависит от того, как агенты оценивают своё состояние, поэтому применение данного критерия и является затруднительным. Состояние экономики как системы всегда далеко от Парето-эффективного, поскольку идеальная точка Парето в условиях наращивания продукта и дохода становится условно-гипотетической ситуацией. Всегда можно улучшить состояние всех при большем росте даже при действующей институциональной системе, определяющей распределение дохода в экономике. Только абсолютный спад ухудшает состояние системы, так как ухудшается состояние некоторой группы агентов (потери дохода). Однако даже спад не приводит к ухудшению состояния абсолютно всех агентов, многое зависит от величины (глубины) спада (конечно, возможно ухудшение состояния всех без исключения агентов). Следовательно, критерий Парето хорош для экономической статики, но не динамики, где он не может учесть факта изменения и субъективной оценки модификации состояния агентов и системы, при такой динамике. В случае предположения, будто системы находится в Парето-эффективном состоянии, нужно уточнить, какими параметрами развития характеризуется система и сколь долгим

будет это состояние. Как видим, эффективность, сводимая к выгоде и прибыли, по сути, не является эффективностью экономической системы. Если анализ и экономические модели, подобные, скажем, «теореме Коуза», привязаны к такой интерпретации эффективности, то и получаемые выводы привязаны к такой же, но не иной интерпретации, и к таким же характеристикам системы, но никак не иным. Как только в экономический анализ добавляется время как ресурс, притом самый важный, поскольку именно введение этого ресурса говорит о том, что Парето-эффективный результат является таким же оксюмороном, как и «провал рынка», по Олсону, критиковавшему А. Пигу с точки зрения позиции Р. Коуза.

Для конкретной сделки (микроуровень) даже при нулевых трансакционных издержках (что является фантастической ситуацией в большинстве случаев на практике) смена институционального окружения сделки (без влияния на трансакционность самой сделки) способна также увести результаты контрактации от Парето-оптимальных, что делает, например, для экономики страны экономический рост и международное окружение. К тому же зачем игрокам нужен именно Парето-результат, ведь переговоры на то, чтобы прийти к нему, требуют времени, и если учесть время как ресурс, то игроки совсем не обязательно должны согласиться на такой исход, даже при нулевых трансакционных издержках. Парето-эффективность не достигается в условиях «laissez faire» не по причине наличия экстерналий, то есть третьей стороны, получающей выгоды или несущей издержки, которые снимаются с конкретных участников данной сделки ими самими, так как имеется эта третья сторона, а по причине имманентной неопределённости критерия, достижимость которого как на макроуровне (системном), так и на мезо- и даже микроуровне проблематично. На микроуровне возможна только в абстрактных примерах учебного плана (яблоки-апельсины, некая задача с аэропортом и строительством дома, не учитывающая массу вариантов, скот и пашня и т.д.). В последнем примере фермер по существу покупает «экстерналию», платит скотоводу за недопущение скота на посеvy. В жизни экономическая эффективность, о которой пекутся Р. Коуз и М. Олсон, конечно, зависит от законодательства, включая уголовное, призванное разрешать такие споры (Коуз, 1993; 2000; Олсон, 2012; 2013). В ситуации, когда выигрыш одного агента уменьшает выигрыш другого, невозможно решить вопрос, даже при нулевых трансакционных издержках.

Модели поведения агентов могут изменяться даже в условиях одной сделки. Их решения детерминируются соотношением доходности и вероятного риска потерь от планируемых на основе этих решений действий. Суммарно это создаёт некую активность в экономической системе, выражаясь в изменении её базовых агрегатов. Следовательно, связь между микроэкономической эффективностью/неэффективностью и параметрами поведения агентов для системы в целом и поведения самой системы существует. Поэтому задача стимулирования определённого поведения, а также задача изменения структурных соотношений в экономике представляются задачей как микро-, так и макроэкономического уровня. По существу, инструменты воздействия правительства должны исходить из такой же градации инструментов, учитывать то, какой критерий эффективности принимается для тех или иных воздействий и оценки реакций.

### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Коуз Р. (1993). Фирма. Рынок. Право. М.: Дело, 108 с.
- Коуз Р. (2000). Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября, 1997 // *Квартальный бюллетень клуба экономистов*. Вып. 4. Минск: Профилен, 28 с.
- Норт Д. (2010). Понимание процесса экономических изменений. М.: Издательский дом ГУ - Высшая школа экономики, 256 с.
- Нуреев Р. М. (2010). Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы, 415 с.



- Олсон М. (2012). Власть и процветание. М.: Новое издательство, 212 с.
- Олсон М. (2013). Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагнация и социальный склероз. М.: Новое издательство, 324 с.
- Самуэльсон П. (2002). Основания экономического анализа. СПб: Экономическая школа, 604 с.
- Сен А. (2004). Развитие как свобода. М: Новое издательство, 425 с.
- Сухарев О. С. (2007). Институциональная теория и экономическая политика. В 2-х Т. М.: Экономика
- Сухарев О. С. (2009; 2014). Теория эффективности экономики. М.: Финансы и статистика, 368 с.
- Сухарев О. С. (2014; 2015). Экономический рост, институты и технологии. М.: Финансы и статистика, 464 с.
- Сухарев О. С. (2015). Экономическая динамика. Институциональные и структурные факторы. М.: Ленанд, 240 с.
- Ходжсон Дж. (2003). Экономическая теория и институты. М.: Дело, 464 с.
- Фуруботн Э. и Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб: Из-во СПбГУ, 702 с.
- Янжул И. И. (2006). Экономическое значение честности (забытый фактор производства) // В книге: Миллионы и что с ними делать (Избранные статьи). М.: Общество купцов и промышленников России, 368 с. (С. 343-362).
- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services // *Journal of Economics Perspective*, no. 7, pp. 133-150.
- Dreze J. and Sen A. (1989). *Hunger and Public Action*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Hotelling H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources // *Journal of Political Economy*, vol. 39, pp. 137-175.
- Pareto V. (1927; 1971). *Manual of Political Economy*. New York: Kelly.
- Richter R. (2015). *Essays on New Institutional Economics*. Springer Cham Heidelberg New York: Dordrecht London, 205 p.
- Samuelson P. (1947). *Foundations of Economic Analysis*. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 632 p.
- Sen A. (1970). The Impossibility of Paretian Liberal // *Journal of Political Economy*, pp. 152-157.

#### REFERENCES

- Anand S. and Ravallion M. (1993). Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services. *Journal of Economics Perspective*, no. 7, pp. 133-150.
- Coase R. (1993). *Company. Market. Right*. Moscow, Cause [Delo] Publ., 108 p. (In Russian).
- Coase R. (2000). Interview at the founding conference of the International Society for New Institutional Economics. St. Louis, September 17, 1997. *Quarterly Newsletter Club of Economists*, vol. 4. Minsk, Propylene Publ., 28 p. (In Russian).
- Dreze J. and Sen A. (1989). *Hunger and Public Action*. Oxford, New York, Oxford University Press.
- Furubotn E. and Richter R. (2005). *Institutions and Economic Theory. Achievements of the new institutional economics*. St. Petersburg, Publ. House of SPbSU, 702 p. (In Russian).
- Hodgson G. (2003). *Economic Theory and Institutions*. Moscow, Cause [Delo] Publ., 464 p. (In Russian).
- Hotelling H. (1931). The Economics of Exhaustible Resources. *Journal of Political Economy*, vol. 39, pp. 137-175.

- North D.* (2010). Understanding the process of economic change. Moscow, Publ. House of Higher School of Economics, 256 p. (In Russian).
- Nureev R. M.* (2010). Essays on the history of institutionalism. Rostov-on-Don, Publ. House "Assistance — XXI Century"; Humanities Perspectives, 415 p. (In Russian).
- Olson M.* (2012). The power and prosperity. Moscow, A New Publishing, 212 p. (In Russian).
- Olson M.* (2013). The rise and fall of nations. Economic growth, stagflation and social sclerosis. Moscow, A New Publishing, 324 p. (In Russian).
- Pareto V.* (1927; 1971). Manual of Political Economy. New York, Kelly.
- Richter R.* (2015). Essays on New Institutional Economics. Springer Cham Heidelberg New York, Dordrecht London, 205 p.
- Samuelson P.* (1947). Foundations of Economic Analysis. Cambridge Mass., Harvard University Press, 632 p.
- Samuelson P.* (2002). Foundations of Economic Analysis. St. Petersburg, Publ. House Economic School, 604 p. (In Russian).
- Sen A.* (1970). The Impossibility of Paretian Liberal. *Journal of Political Economy*, pp. 152-157.
- Sen A.* (2004). Development as Freedom. Moscow, A New Publishing, 425 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2007). Institutional theory and economic policy. In 2 vols. Moscow, Economics [Ekonomika] Publ. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2009; 2014). Theory of economic efficiency. Moscow, Finance and Statistics Publ., 368 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2014; 2015). Economic growth, institutions and technology. Moscow, Finance and Statistics Publ., 464 p. (In Russian).
- Sukharev O. S.* (2015). Economic dynamics. Institutional and structural factors. - Moscow, LENAND Publ., 240 p. (In Russian).
- Yanzhul I. I.* (2006). The economic value of honesty (forgot a factor of production). In: Millions and What to Do with Them (Selected Articles). Moscow, Society of Merchants and Industrialists of Russia Publ., 368 p. (pp. 343-362). (In Russian).