

К ВОПРОСУ ОБ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНОЧНОЙ ТАНСФОРМАЦИИ ИНСТИТУТОВ

Ядро рыночной трансформации институтов плановой экономики составляла приватизация активов, находившихся прежде в собственности государства. Приватизация должна была передать права собственности на основные ресурсы в руки частных лиц и их групп, а те, в соответствии с рядом основных положений неоклассической теории, должны были перераспределить их между собой таким образом, чтобы был достигнут максимально эффективный результат. В качестве критерия эффективности должна была выступать прибыльность использования ресурсов. Но почему ожидался именно такой результат?

Неоклассическая теория и в целом либеральная идеология исходят из того, что частная собственность на экономические ресурсы в максимальной степени мотивирует субъектов экономики, обладающих правами частной собственности, стремиться к эффективному использованию активов. Однако для того, чтобы частные агенты могли хотя бы приблизиться к оптимальному варианту, необходим ряд достаточно жестких граничных условий, которые неоклассическая теория как правило молчаливо предполагает, но не исследует в соответствии с реалиями. Эти условия касаются прежде всего доступа к информации: для того, чтобы права собственности распределялись наиболее быстро к тем, кто ценит их больше (и следовательно может обеспечить максимальную прибыльность использования), необходимо, чтобы эти субъекты знали, у кого ресурсы находятся в распоряжении в данный момент, могли быстро встретиться с их обладателями, без затруднений провести переговоры о передаче прав собственности и заключить контракт об этом. Фактически, неоклассика предполагает бесплатность информации, отсутствие издержек на ее переработку и передачу, а также отсутствие проблем при установлении отношений между собственниками ресурсов (легкость заключения контрактов).

Только такие условия могут обеспечить приближение экономической системы к состоянию совершенно-конкурентного

рынка. Из этого вытекает важное следствие: если бы такое состояние могло быть достигнуто в длительном периоде, то именно совершенная конкуренция, и никакая другая ситуация способствовала бы максимально эффективному перераспределению прав собственности. Это значит, что основной ожидаемый исход приватизации – обеспечение максимально возможной эффективности трансформации плановой экономики на основе введения института частной собственности – мог быть достигнут только в случае существования совершенного рынка. Таким образом, очевидна исходная противоречивость основного инструмента рыночной трансформации институтов: получить из плановой эффективную рыночную систему за счет массовой неуправляемой приватизации было невозможно, так как не было эффективной рыночной системы. Поэтому новые права частной собственности, возникшие полтора десятилетия назад в экономике бывшего СССР, привели не к подъему экономики, а к спаду.

Этого исхода можно было бы избежать, если бы во внимание были приняты наработки неортодоксальных экономистов и прежде всего Р. Коуза, а также других представителей неинституциональной теории [1–3]. Фактически, они показали (знаменитая "теорема Коуза"), что существует ряд экономических проблем, которые делают обмен правами собственности на ресурсы процессом, рождающим высокие издержки, затрудняющими этот обмен. Во-первых, существуют издержки поиска, обработки и передачи информации, следовательно, агенты далеко не всегда знают и не всегда легко могут определить, у кого и где находятся права собственности на те ресурсы, которые они высоко ценят. Во-вторых, если даже они обнаруживают владельцев нужных им активов, то слишком часто заключить полный контакт, устраивающий обе стороны, невозможно из-за высокой неопределенности среды (что очень характерно для переходной экономики) и трудностей измерения полезных свойств обмениваемых благ. И, в-третьих, сами вступающие в сделку агенты могут вести себя не так, как предписывается неоклассической теорией рациональным максимизаторам полезности (прибыльности). Они могут обманывать, скрывать информацию, использовать свои властные позиции, в том числе связи с государственными органами, для навязывания односторонне выгодных условий контрактов.

Кроме того, они могут не обладать требуемыми знаниями и умениями для выполнения условий контрактов, что требует ресурсов и времени для их обучения.

Все это означает, что процесс социально-экономических взаимодействий между субъектами экономики рождает высокие транзакционные издержки, которые могут и очень часто отклоняют поведение агентов от того, которое привело бы к наиболее эффективному использованию ресурсов. То есть новые институты, в данном случае права частной собственности, могут надолго закреплять неэффективное поведение агентов, на чем особенно настаивает Д. Норт [3, с. 21, 128–129]. Российский экономист В. Полтерович даже предложил для описания такого рода долгосрочных ситуаций понятие "институциональной ловушки", характеризующей состояние экономики, в котором для ведущих экономических субъектов существуют стимулы для использования принадлежащих им хозяйственных активов неэффективно, получая при этом высокие доходы [4].

Тогда встает вопрос о том, как же надо осуществлять трансформацию институтов, чтобы приблизить поведение агентов к предсказаниям неоклассической теории совершенно конкурентного рынка? Это вопрос о принуждении к честному выполнению взятых на себя обязательств (enforcement of property rights), который может разрешить только "третья сторона", достаточно мотивированная к закреплению традиций честной экономической деятельности. Выполнить роль этой "третьей стороны" может, по всей видимости, пока только государство и сделать это оно может двумя способами. Во-первых, путем неукоснительного, предельно быстрого и жесткого наказания за невыполнение агентами взятых на себя контрактных обязательств; во-вторых, с помощью "прививки" обществу идеологии честности и надежности межличностных взаимосвязей.

Иллюстрацией всему сказанному может служить краткое описание постсоциалистической трансформации институтов в бывшем СССР. Здесь, в наиболее промышленно развитых республиках (за исключением Беларуси), либерализация экономической деятельности и приватизация государственных активов должны были создать конкурентные рынки. Но так как рынков не было, либерализация и приватизация отдали активы в распоряжение не рациональным рыночным максимизаторам полезности, являющимся с точки зрения теории главными

рыночными "игроками", а вполне социально определенным субъектам с уже сложившимся объемом информации о том, как нужно распоряжаться ресурсами, с определенной системой ценностей, потенциалом межличностных взаимосвязей ("знакомств") и властными возможностями. Информация, которой они обладали, была совершенно недостаточна для налаживания долгосрочных рыночных форм организации производства и сбыта, система ценностей позднего социализма, присущая многим представителям советской партгосноменклатуры, криминалитета и ряда других социальных слоев, нацеливала их носителей на максимальное краткосрочное потребление в ущерб инвестициям и на нечестную конкуренцию за счет использования потенциала накопленных ранее связей. Эти связи давали гарантированную, хотя и краткосрочную, высокую рентабельность вместо неопределенных финансовых результатов и длительных сроков окупаемости технологических инноваций (чемю также способствовал политический разрыв экономических связей в результате распада СССР).

Многие представители госаппарата в этих условиях начали продавать свой силовой (властный) потенциал новым частным собственникам для защиты бизнеса и борьбы с конкурентами в обмен на высокие доходы. Последние, поняв выгодность такого обмена, фактически "приватизировали" государство, используя приобретенную власть в интересах стабилизации бизнеса безотносительно к каким-либо объективным соображениям эффективности с точки зрения рынка.

В реальности же в самом начале реформ государство должно было, начав приватизацию и либерализацию: (а) разработать (или имплантировать из развитых рыночных экономик) комплекс институциональных норм поведения, в которых все субъекты либерализованной рыночной экономики были бы равны и (б) самым жестким образом заставлять их придерживаться этих норм. Тогда экономические игроки имели бы только один выход своим стремлениям к максимизации доходов: конкурировать за рынки (потребителя) путем осуществления легальных инвестиций в повышение качества доставшихся им в собственность активов, а не их проедание и не присвоение в свое частное пользование государственных органов. Только в этом случае государство смогло бы имитировать действие конкурентного рынка в той системе, в которой его никогда не

было, и только в этом случае приватизация и либерализация могли привести к возникновению эффективной рыночной системы.

Литература

1. Коуз Р. Природа фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – С.33–52.
2. Коуз Р. Проблема социальных издержек / Фирма, рынок и право. – М., 1993. – С.87–141.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. – 180 с.
4. Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 1999. – Т.35. – Вып.2. – С.3–20.