

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 330

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ: СУЩЕСТВУЮЩИЕ ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ¹

© 2013 г. О. С. Сухарев

Институт экономики РАН, г. Москва

В статье рассматриваются проблемы экономической теории эффективности, с особым выделением проблемы максимальной эффективности, излишка и обмена в экономической науке. Автор приводит аргументы, подтверждающие необходимость сведения условий максимальной эффективности к институтам, задающим функцию отдачи в экономической системе так, чтобы перевести систему с убывающей на возрастающую отдачу. В статье также определены условия обмена между двумя агентами

Ключевые слова: излишек; эффективность; равновесие Викселя – Линдаля; условия оптимальности; максимальная эффективность; Парето-эффективность; обмен между агентами.

The problems of the economic theory of efficiency, with a particular attention to the problem of maximum efficiency, surplus and exchange in economic science are examined in the article. The author argues that confirm the need for information, the conditions of maximum efficiency of the institutions, the impact of a given function in the economic system to put the system with decreasing on increasing returns. The article also defines the conditions of exchange between the two agents

Key words: surplus; efficiency; Wicksell – Lindahl balance; optimality conditions; maximum efficiency; Pareto efficiency; communication between agents.

1. Эффективность как основополагающая проблема экономической теории

Понятие эффективности «осознанно» стало использоваться экономической наукой далеко не с момента возникновения этой дисциплины, а значительно позже. Принято считать, что основы учения об экономической эффективности заложил итальянский экономист Вильфредо Парето в работе «Учение политэкономии», которая увидела свет в 1906 году. Бесспорным является одно — понятие эффективности выступает централь-

ным понятием экономической науки, предметом научных дискуссий, политических дебатов. Существует множество подходов к определению (измерению) разных видов эффективности, и даже к определению понятия «эффективность». Это связано с тем, что действительно имеется несколько видов эффективности, а к тому же каждая экономическая школа стремится внести своё видение в освещение названной проблемы.

Представление об эффективности, которое ввёл В. Парето, стало основой для даль-

¹ Результаты работы получены при поддержке Минобрнауки РФ в рамках государственного задания на проведение НИОКР, шифр заявки 6.2989.2011.

нейших теоретических построений в рамках основного течения экономической мысли («мэйнстрима») — неоклассической экономики. Этот критерий пытались усовершенствовать (критерий Калдора – Хикса, уточнение Т. Ситовски, А. Бергсона, дополнение к критерию Калдора – Хикса, представленное Р. Зербе), но получить что-то новое, что прояснило бы проблему эффективности, пока не удалось. Неоклассическая экономика, по сравнению с институциональной, добилась в этом вопросе наиболее существенных научных результатов. В одной из своих работ я написал, что новая экономическая теория будет способна заменить старую (в парадигмальном смысле) теорию [7], если ей удастся добиться более существенных результатов по трём направлениям (областям экономического анализа): хозяйственной практике, теории передаточного механизма экономической политики и теории эффективности. Экономическая наука явно нуждается в современных представлениях об экономической эффективности, которые выводили бы её из плоскости моделей, привязанных к равновесной точке, или отклонению от равновесия, которые к тому же довольно трудно интерпретировать в практическом смысле.

Сегодня под Парето-эффективностью понимают состояние системы, при котором невозможно улучшить состояние каких-то элементов этой системы, чтобы не ухудшить состояние других элементов этой же системы. Данное представление довольно обширное — оно касается как отдельных систем, так и агентов. Применительно к каждому объекту существует своя эффективность. В частности, как определить эффективность индивида и фирмы? Это сугубо разные эффективности и подходы к их определению наверняка будут отличаться, хотя применение метода «затраты-выгоды» кажется всеобъемлющим и относимым как к индивиду, так и фирме, и любой системе. Многое зависит от выполняемых и оцениваемых действий. Однако из Парето-критерия следует, что наибольшая эффективность удовлетворяет интересы всех агентов и отрицает нанесение ущерба. Критерий представляет собой некую формулу, согласно которой требуется выяснить состояние агентов. Возможен ли вариант, что они не сумеют точно оценить это состояние? Если возмо-

жен, тогда критерий просто неприменим, он неадекватен. Кроме того, здесь явно не учитывается такая особенность: изменчивость модели поведения агентов или элементов системы, либо специальная модель, которая может быть связана с интересом — использовать чьи-то способности для компенсации собственных недостатков (микроэксплуатация). Очень важным представляется следующее уточнение. Оно, кстати сказать, изменяет и представления о модели человека в экономической науке. Существует масса гипотез о рациональности и её видах, развёрнут широкий методологический спор между представителями «мэйнстрима», исходящими из постулата абсолютной рациональности и институционалистами, опровергающими такое допущение. Но ведь известен и очевиден, как и точен, ответ на этот вопрос: человек полимодален, поскольку является биосоциальным существом. Если он в психиатрическом и психологическом смысле здоров, тогда абсолютная рациональность предстаёт в виде цели прожить как можно дольше, сохранив при этом максимальную трудоспособность (жизненную активность). С таким тезисом спорить невозможно. И эта целевая функция снимает вопрос об абсолютной рациональности. Все же иные хозяйственные действия и решения чем-то ограничены и не являются абсолютно рациональным в идеальном смысле, но их все можно привязать к целевой функции полезности, связанной с продолжительностью активной жизни. При этом хорошо вписываются в теорию экономического роста и эффективности социальные сектора — мериторные блага и интересы, такие сектора как образование и здравоохранение. Что касается изменчивости модели поведения, то по мере прохождения фаз жизненного цикла любой агент меняет модели своего поведения, причём очень часто, так что общую модель поведения можно представлять с переменным вектором в каждый момент времени. Существенным обстоятельством остаётся характер реакции на изменение ограничений в результате применения правительственных мероприятий, возникновения нового законодательства и т. д. Агенты приспосабливают свою модель поведения к этим изменениям, ожидая изменение. Правовые акты готовятся не за один день, и агенты сразу видоиз-

меняют своё поведение так, чтобы успешно адаптироваться к этому неотвратимому изменению, либо адаптироваться так, чтобы игнорировать его или не исполнять, либо же обесценить какими-то действиями ещё до его применения. Оценка эффективности в этом случае, конечно, становится сложной задачей. Хотя сами агенты ведут себя эффективно (рационально), но эта эффективность может быть не свойственна системе, которую они образуют.

Эффективность является относительным понятием. То, что может быть эффективно для одного агента, не будет являться эффективным для другого или не будет столь же эффективным для другого. К тому же, экономическая наука использует различные модели для описания наблюдаемых хозяйственных явлений и процессов, и эти модели отражаются в измерении эффективности. Например, возьмём модель кривой производственных возможностей. Если система находится на кривой, можно ли считать на самом деле такое расположение соответствующим наибольшей эффективности? Согласно этой модели вроде бы ответ положительный, поскольку используются ресурсы в полном объёме и нельзя изменить положение без ухудшения по другому направлению использования ресурсов (производства). Казалось бы, система находится в состоянии Парето-эффективности. Вместе с тем, она фактически лишена возможности совершить манёвр, лишена резерва и в целом остаётся абсолютно не ясно, так насколько эффективно используются эти ресурсы, если понимать под эффективностью, например, экономное расходование (а под неэффективностью — расточительное). Следовательно, можно говорить о задаче минимизации затрат (ресурсов) при достижении поставленных целей функционирования системы, либо ставить задачу максимизации дохода при заданной системе ограничений.

Эффективность изменяется с течением времени и закон такого изменения довольно сложен. Она меняется от страны к стране, от системы к системе и зависит от институциональных структур, технической базы экономики, природных ресурсов, человеческого капитала, здоровья населения, а также изменений, затрагивающих каждый из названных факторов. Проблема эффективности состоит

ещё и в том, что она сильно зависит от поведения агентов и от того, в каких условиях, при каких ограничениях происходит хозяйственный процесс, складывается та или другая форма поведения. Эффективность инновации будет определяться не только её содержанием, то есть тем, в чём она собственно состоит, но и процентной ставкой в стране — дороговизной кредита и, что очень важно, структурным соотношением числа новаторов и консерваторов в экономике. Именно это соотношение будет определять состояние рынков, включая и рынки инновационных результатов, общую склонность к инновационной деятельности (мотивы и стимулы). В свою очередь общая склонность к инновациям зависит, разумеется, и от других факторов, таких, например, как традиции и культурологические основания экономико-инновационного поведения (например, в России, в историческом ракурсе, всегда с подозрением относились к новациям, не любили, а иногда просто уничтожали наиболее одарённых новаторов). Ограничения с течением времени изменяются и, в итоге, изменяется эффективность функционирования системы. Иными словами, как бы печально это ни звучало, но эффективность фактически программируется институционально и также меняется, как бы не хотелось экономистам объективировать этот важнейший показатель. Вне проблемы эффективности, видимо, нет и самой дисциплины — экономической науки. Любой контекст, любой ракурс всё равно приводит нас к измерению, оценке и главным в этом вопросе выступает — эффективность. Даже в эпоху меркантилизма, когда объектом рассмотрения являлось богатство и формы его накопления, проблема эффективности была налицо. Другое дело, что эффективным признавался как можно более высокий уровень богатства, измеряемый драгоценными камнями, золотом, серебром и т. д. Таким образом, эффективно то, что в условиях существующих ограничений, даёт наибольший доход (богатство). Это концепция условной максимизации, причём условия эффективности связываются с равновесным состоянием системы. Тогда решение на нахождение экстремума, если оно удовлетворяет ограничениям и даёт максимум функции, будет искомым. Но это решение абсолютно бессильно относительно

динамически изменяемых ограничений — это совершенно иной процесс оптимизации и поиска оптимума, когда сами ограничения динамически изменяемая функция. Но каков тогда закон этой динамики? Возникает проблема установления данного закона, которая не так легка не столько по математическим причинам, сколько по причинам сугубо экономическим. Существо проблемы в том, что динамика является нелинейной и не может быть экстраполирована на значительные интервалы времени, потому как при этом будет наблюдаться эффект потери качества системы, который невозможно учесть в моделях подобного класса.

Когда эффективность предстаёт в виде сравнения фактического и ожидаемого результата совсем не понятно — а мог ли быть достигнут этот ожидаемый результат? Если при таких ограничениях (текущих) он и не мог быть достигнут, тогда можно ли ставить задачу расчёта отношения того, что есть и того, что и не могло быть достигнуто, если не изменить систему ограничений? Ответ, конечно отрицательный. Такая постановка фальсифицирует представления об эффективности. Малое может быть вполне эффективным, но оно отличается от большого, например своей структурой, особенностями функционирования. Если взять экономику США и экономику африканской страны, например, Мозамбика или Египта, отдельные отрасли вполне эффективно функционируют и расчёт эффективности по отношению результатов к затратам может дать положительную эффективность (показатель больше нуля). Однако я полагаю, понятно, что это разные эффективности, даже если они близки по значению друг к другу (например, 0,3 для африканской страны и 0,5 для США). Формально получается эффективно и то, и другое, по крайней мере, с позиции модели эффективности, имеющей широкое применение в экономической науке. Одновременно, одна отрасль является доминирующей в мире, так как и экономика США довлеет в мире, а другая является полностью зависимой и подчинённой технологически. Следовательно, это качественно разные эффективности, хотя если использовать один и тот же показатель или модель эффективности, то оба результата (расчёта) дадут положительное значение эффективности.

Если же использовать разные модели, тогда возникнет проблема сравнения полученных результатов. Адекватное сравнение в этом случае тем более невозможно.

Следовательно, вопрос относительно оценки эффективности остаётся нерешённым.

Как оценить траекторию развития мировой экономики? Может быть, она является хребтовой — неэффективной в принципе и ведёт промышленную цивилизацию в тупик? Уровень загрязнений постоянно растёт, опасность климатологических непоправимых и необратимых изменений резко увеличивается, неуклонно возрастает уровень бедности и разница в благосостоянии между наиболее богатыми и бедными странами. Считать ли такое развитие эффективным?

Действительно, по данным ООН лишь за последние 15 лет разница между 20% беднейших и богатейших стран по уровню душевого дохода изменилась с 1:44 до 1:75, то есть существенно возросла. К тому же, несколько человек в мире владеют богатством, сопоставимым по размеру с богатством десятков беднейших стран с населением в сотни миллионов человек, а около 3 млрд. человек имеют ежедневный доход в 2 доллара, а это почти 50% населения земли. Значительная часть населения планеты не имеет доступа к пресной воде, к услугам здравоохранения и образования. Применительно к России и странам Европы по данным польского журнала *Wprost* богатство 100 самых богатых людей Европы только за 2006 год увеличилось на 74% и достигло 257,5 млрд. долл. При этом первую десятку списка самых богатых европейцев занимают россияне, а всего в списке 48 выходцев из России. Разница в доходах между этой группой и российским населением резко возрастает [3, с. 5]. По имеющимся оценкам, коэффициент Джини для Москвы составляет около 50, причём это наиболее скромная из имеющихся оценок.

Конечно, важным параметром выступает темп этих процессов. Однако даже если они протекают с замедляющимся темпом, их скорость достаточно высока, а институциональные механизмы настолько прочны, что по существу не могут быть найдены рецепты преодоления столькой устойчивой динамики. Какие бы дискуссии не велись, а итог сводит-

ся к необходимости обеспечения догоняющего развития для беднейших стран, благотворительности и компенсационной помощи. Июльское совещание стран «Большой восьмёрки G8» в Японии в 2008 году, посвящённое, в том числе, и проблемам стран Африки, завершилось обоснованием размера необходимой помощи¹.

Особая проблема — это загрязнение окружающей среды. Специфика данной проблемы в самой её постановке. Пока к природе и экосистемам будут относиться как к среде, окружающей что-либо, ничего не удастся изменить в лучшую сторону. Поскольку эта среда окружает «главные» процессы производства и потребления благ, постольку на это окружение и перекладываются издержки производства и потребления. Отрицательные экстернальные эффекты существенно перевешивают положительные, хотя достоверных оценок обоих видов эффектов нет, тем не менее, по ущербу природе, который виден визуально даже без проведения необходимых расчётов, можно говорить о его значительном размере. Исследования в области экологии продолжаются и дают нам новые интересные, хотя в определённом смысле и дискуссионные результаты. Так, согласно последним данным Центра науки и общественного интереса ООН, которые базируются на новейших исследованиях ряда американских специалистов, коровы признаны самым вредным с экологической точки зрения животным на планете. По крайней мере, они наносят больше вреда, чем вся промышленность и автомобили вместе взятые. Благодаря мясоперерабатывающей отрасли наибольший вред наносится природным ресурсам, стимулируется глобальное потепление, и истощаются запасы пресной воды. Вследствие разведения этих животных, уничтожаются лучшие леса (джунгли Амазонии), расходуется на корм до 80% всей выращиваемой кукурузы, 90% сои и 70% пшеницы. Коровы потребляют 8% пресной воды нашей планеты, для производства 1 литра молока требуется 9 литров пресной воды. На долю крупного

рогатого скота приходится до 37% выброса метана, 55% случаев эрозии почв. Они даёт в 130 раз больше органических загрязнений, чем человек. Безусловно, необходимо сопоставить эти потери с теми преимуществами, которые получает человек, потребляя мясо, животные белки. Однако даже беглое сравнение показывает, что выгоды, особенно в условиях имеющейся замены этих белков, не сопоставимы с перечисленными потерями. Следовательно, оценивая рентабельность мясной и мясоперерабатывающей промышленности, или животноводства как сектора сельского хозяйства, необходимо учитывать указанные последствия и факторы. Проблема здесь состоит в том, что оценка эффективности является краткосрочной, а последствия являются аккумулируемыми и долгосрочными. Поэтому речь необходимо вести о разной эффективности.

Можно привести ещё один пример. Правительства различных стран мира на протяжении уже многих десятилетий выделяют всё увеличивающиеся финансовые (бюджетные) ресурсы на борьбу с организованной преступностью. Вместе с тем, по имеющимся данным, организованная преступность не только не снижается, но даже укрепляет свои позиции, и доля преступного бизнеса в производстве ВВП в течение последних десятилетий только возросла. Выходит, что борьба с организованной преступностью ведётся неэффективно, по крайней мере, возрастающие вложения в этот процесс, не оправдываются получаемыми результатами.

Другой пример касается поведения на микроэкономическом уровне. Представьте себе отдел по борьбе с распространением наркотиков. Всем понятно, как важна работа такой службы для общества. Так вот, зная о каналах распространения наркотиков и местах торговли в рамках конкретного города, этот отдел не будет торопиться разоблачить сеть и призвать участников к ответственности. В случае применения таких действий, сеть не возникает по оценке специалистов этого же отдела на протяжении 7–12 месяцев. За такой

² Справедливости ради нужно отметить, что российским президентом были внесены предложения по изменению сложившегося миропорядка, однако это тема отдельного разговора (статьи или книги). Можно отметить, что учёным сообществом в рамках Римского клуба такие предложения не просто вносятся, а аналитически точно обосновываются, начиная с 1971 года и до нынешнего времени, однако остаются, как всегда, без практической реализации.

период будут спасено множество жизней и судеб молодых людей. Однако сеть продолжает существовать, а отдел функционирует по собственному плану, арестовывает одного курьера и распространителя в месяц или квартал. Почему так происходит, несмотря на то, что специалисты отдела имеют достаточную информацию, чтобы «накрыть» всю сеть? На самом деле, они работают по утверждённому плану и отчитываются перед вышестоящими службами о своей работе. Но что мешает им изменить план? Если объект их работы прекратит существование до года, тогда отдел будет реорганизован, частично, либо полностью сокращён. Специалисты, работающие в этой сфере, потеряют работу. На вопрос о переквалификации и привлечению к другим задачам в рамках службы — ответ отрицательный. Следовательно, налицо бюрократическая неэффективность, которая просто программирует дальнейшую неэффективность на всех звеньях, что и приводит к общей неэффективности в решении указанной задачи, несмотря на то, что затрачены колоссальные ресурсы на противодействие распространению наркотиков. Эти действия обладают какой-то положительной эффективностью, но абсолютно отсутствуют мотивы увеличения данной эффективности, при имеющихся возможностях. Тем самым, организационно-управленческие механизмы фактически программируют эффективность системы, и даже возможности её изменения.

Очевидно, похожая неэффективность заключена и при борьбе с организованной преступностью на уровне правительств различных стран мира. Проблема, видимо, кроется в том, что активные участники борьбы, выделяющие суммы на требуемые мероприятия, сами являются опосредованными либо прямыми участниками системы, против которой эти ресурсы и выделяются. В противном случае нам останется констатировать тот факт, что организованная преступность действительно более эффективно организована, чем работа государственных служб, которые ей противостоят. Анализ неэффективности, конечно, совершенно не означает, что эти ассигнования не должны выделяться, потому что никто не знает, какой размах приобрело бы это негативное явление в данном случае.

Об этом можно судить лишь гипотетически. Организованную преступность невозможно ликвидировать, но обеспечить приемлемый для общества её масштаб считается посильной и необходимой задачей. Однако мгновенно возникает вопрос относительно величины приемлемого масштаба. Названные параметры, конечно, влияют на эффективность противодействия преступности и на эффективность экономики, представленной взаимодействием легальных и нелегальных организационных форм.

Приведенные два примера взаимосвязаны между собой. Они описывают проблему эффективности, причём эффективности, которая предстаёт не просто как соотношение результата (эффекта) к затратам (Д. Рикардо понимал эффективность именно в таком ракурсе), а результата, фактически состоявшегося к ожидаемому результату. При этом, оценка затрат имеет, разумеется, существенное значение. Этот подход с позиций *ex ante* и *ex post*, который применительно к эффективности прозвучал ещё в трудах У. Петти и Ф. Кенэ, был позднее оформлен известным шведским институционалистом Г. Мюрдалем. Дальнейшее его развитие привело к оформлению теории ожиданий. Нужно отметить, что ожидаемая эффективность неизвестна. В советской экономике проблема решалась нормативно, то есть вводился нормативный коэффициент эффективности, и фактическая эффективность сравнивалась с ним, либо для расчёта эффекта сразу применялась вводимая норма. Например, расчёт экономического эффекта капитального строительства домов определялся произведением нормативного коэффициента эффективности на сметную стоимость объекта и продолжительность строительства $E = E_n \cdot K \cdot T$, а в случае досрочной сдачи дома на величину сокращения продолжительности строительства. В экономике рынков можно задаться нормативной эффективностью, но это бессмысленно, поскольку рыночный динамизм (спрос, предложение, иные факторы) даст совершенно иное значение эффективности. Поэтому лучше сразу ориентироваться на ту эффективность, которая может быть обеспечена в известных границах производственных и технологических возможностей. Дру-

гое дело, если нормированную величину воспринимать как желательную или ожидаемую эффективность. При этом важно учитывать, насколько возможно достижение такой эффективности, ведь постановка какой-то цели, формулировка желания не всегда связаны с объективными возможностями.

Таким образом, подводя некий итог вышеприведенных рассуждений об эффективности, необходимо отметить:

— во-первых, развитие современной экономики происходит согласно антипаретовского вектора, то есть промышленная цивилизация перекладывает основные издержки на окружающую среду и самого человека (меняется экологический облик мира, происходит трансформация иммунитета, аллергические реакции, ухудшается потенциал здоровья человека) — в потребительском смысле становится лучше, но явно ухудшается состояние экосистем;

— во-вторых, налицо необходимость поиска критерия или принципов эффективности экономики, которые в необходимой степени учитывали и одновременно предотвращали подобный исход в развитии, причём были бы просты и понятны в практическом исполнении, что находило бы выражение в соответствующих изменениях институциональной системы;

— в-третьих, необходим анализ условий наибольшей эффективности с тем, чтобы обеспечить эти условия для конкретных функционирующих экономических систем, чтобы перманентное изменение ограничений постоянно обеспечивало бы возможность достижения максимальной эффективности вне условий равновесной динамики, а, наоборот, применительно к неравновесным нелинейным системам. Анализ условий максимальной эффективности, предпринятый М. Алле в рамках маржиналистской традиции неоклассической школы равновесия, безусловно, элегантен в теоретическом смысле, но, к сожалению, не учитывает ни адаптивной эффективности, ни мотивационной или институциональной эффективности, а также возможностей обеспечения наибольшей эффективности при неравновесии системы, когда это неравновесие усложнено серьёзным отклонением от институционального (социально-экономического) оптимума. Серьёзной

задачей является поиск такого набора институтов (они неизвестны в начальной точке), который бы приближал систему к оптимуму. Но для этого нужно представлять, что такое оптимум сложной системы — насколько это состояние соответствует равновесному и может ли, например, в равновесии не быть социально-экономического оптимума. Возможно, парадокс и состоит как раз в том (я высказываю это в виде гипотезы), что в равновесии, которое труднодостижимо в реальности, может и не наблюдаться социально-экономического оптимума. Как видим, многое в анализе зависит от того, как и что мы определяем, каким содержанием наделяем то или иное понятие или представление. В любом случае мы мгновенно имеем дело с моделью, упрощающей реальность, а не подлинным содержанием. Следовательно, должны вести разговор об эффективности в рамках модели экономической системы, а затем оценивать насколько практическое состояние отвечает (близко или далеко) этой модели.

По существу, любой экономический анализ в итоге выходит на проблему эффективности. Если рассматривать саму экономическую науку в качестве сферы действия определённого числа агентов, то немаловажен вопрос эффективности функционирования этой сферы. Например, мне удалось заметить такую закономерность в российских «передовых» экономических журналах, да и вообще применительно к российской академической дискуссии. Как только каждый год объявляется очередной нобелевский лауреат по экономике, моментально начинает эксплуатироваться его имя и его труды, включая переводы отдельных статей и ссылки в российских научных журналах. На мой взгляд, это разновидность X-неэффективности, иными словами, неэффективной организации функционирования целой системы. Причин этому много, но данный факт от этого не делается менее печальным. И всё-таки я надеюсь, что придёт то время, когда в научных экономических журналах России будут использоваться работы разных профессоров вне зависимости и не после того, как они получили нобелевскую премию, ведь все умные специалисты эту премию получить не могут. Вряд ли имитация интеллектуальных усилий постфактум является продуктивной и эффективной.

Наконец, хорошо известно, что война несёт беды и лишения народам, её социальные издержки в виде потери тысяч и миллионов человеческих жизней неизмеримы, не говоря о материальных потерях. К тому же существуют и демографические потери, которые связаны с числом не родившихся по причине войны людей. Следовательно, война не может быть признана эффективной формой развития хозяйственной системы. Вместе с тем, приготовления к войне, рост расходов на увеличение армии и военной техники, стимулирует и научно-технический прогресс, развитие технологий, совокупный спрос.

Так называемое «военное» кейнсианство — это то направление экономического анализа, которое изучало влияние мультипликатора военных расходов на динамику экономики. Таким образом, подготовка к абсолютно неэффективному действию — разрушительному по своему содержанию — стимулирует экономику, причём как в краткосрочном, так и с позиций развития технологий в долгосрочном периоде, но только не при возникновении войны. Чем дольше период невозникновения военных конфликтов, тем выше необходимость утилизации созданных вооружений, нулевые прибыли от несостоявшихся военных действий. Рост издержек и перегрев экономики вызывают необходимость сокращения военных расходов, хотя передача и использования уникальных военных технологий в гражданские сектора создаёт уникальные рынки, причём монополизированные, которые могут принести высокие прибыли в будущем. Как тогда оценить эффективность? Если бы военные рынки исчезли, а военные расходы в бюджетах всех государств стали равны нулю, то существенная часть дохода, которая сегодня расходует на эти цели, была бы потрачена на другие задачи, естественно, невоенного содержания. Такими задачами могли быть: совершенствование и разработка уникальных медицинских технологий, новых изделий и услуг, ликвидация бедности.

2. Эффективность обмена и производства

В экономической науке 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 незыблемыми 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 утверждать 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 понимается 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 невозобновляемые 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 оз-

начает 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. Ситовски и А. Бергсона.

Дадим здесь общее представление по каждому разработанному классической теорией благосостояния термину или критерию, сразу обозначая проблему, возникающие при его применении.

Кривая производственных возможностей показывает комбинации производства двух благ или двух наборов благ, которые максимальны для данного уровня имеющихся ресурсов труда, капитала и технологии.

Кривая контрактов вводится почти по аналогии с кривой производственных возможностей и показывает множество эффективных (Парето-эффективных) распределений экономических благ между двумя агентами (группами агентов), для каждой точки которой выполняется условие, что предельная норма замещения товара X товаров Y для каждого агента или группы агентов равна отношению цены товара X к цене товара Y . Если контракты производственные, тогда вместо цен X и Y будут фигурировать цена труда и капитала соответственно.

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 агентов, подсистем, либо сокращения выпуска других благ [13]. При этом, условие сокращения «других благ» по сути означает, что экономика находится на линии производственных возможностей. Иллюстрацией Парето-эффективности является кривая контрактов (см. рис. 1).

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.

Для некоторого момента времени t , как видно из рис. 1 возможно касание кривых безразличия двух агентов (агент №1 и агент №2), обменивающихся между собой благами. Поэтому точка касания — есть точка Парето-эффективности, а совокупность этих точек представляет собой кривую контрактов, то есть оптимальных обменов для каждого момента времени. В следующие моменты времени также имеются точки Парето-эффективного распределения, но уже при другом расположении кривой безразличия для данного агента. Например, общая полезность агента №2 может стать ниже, чем была (см. пересечение кривых безразличия в правом верхнем углу рис. 1), а общая полезность агента №1 возрастёт. При этом кривые безразличия будут соприкасаться, и давать оптимальную точку для данного момента времени.

Учитывая, что касательная к одной и другой кривой имеет одинаковый наклон, для точки касания справедливо:

$$\frac{\partial U_1}{\partial Q_{A1,B1}} = \frac{\partial U_2}{\partial Q_{A2,B2}}.$$

Иными словами, предельные полезности потребления благ должны быть равны. В сле-

дующей точке равновесия угол наклона касательной двух кривых безразличия будет уже другой. Производная полезности по времени может зависеть от многих факторов, помимо факторов потребления данного набора благ. В этом случае траектория самой кривой контрактов будет отличной от той траектории, которая показана (она может пройти так, как показано штриховой линией) на рис. 1.

Если агенты оценивают свои выгоды выше убытков потерпевших, то благосостояние увеличивается. Это критерий Калдора – Хикса — оценки условий повышения благосостояния. Он означает, что благосостояние повышается, если выигрывающие агенты оценивают свои выигрыши выше убытков проигравших, понесших убытки. Именно в этом случае появляется возможность введения так называемого принципа компенсации. Иными словами, можно в размере этого превышения компенсировать убытки тем, кто их понёс.

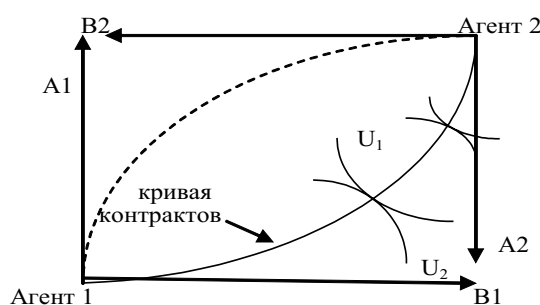


Рис. 1. Кривая Парето-эффективных решений

Как показано на рис. 2, в точке A имеется соотношение полезностей набора благ U_{11} и U_{21} . При изменении ситуации до точки B , общая полезность одного агента резко увеличивается с U_{11} до U_{12} , а второго — сокращается с U_{21} до U_{22} . Если свести полезность к величине доход $\bar{D}$, или к цене набора благ, приносящих эту полезность, то получим соотношение $D_B > D_A$ и $P_B > P_A$. Тогда и благосостояние повысилось. Однако для того, чтобы установить, выше ли доходы одних агентов убытков других необходимо:

- точно суметь оценить выгоды;
- также точно оценить убытки;
- сравнить так, чтобы можно было сопоставить эти величины друг с другом (выгоды и убытки).

Как видим, согласно Парето оптимум существует не один, а множество, и тогда закономерно возникает задача выбора из набора оптимумов, их сопоставления, которая трудна как в практическом, так и теоретическом смысле. Однако в рамках экономической теории благосостояния было, на мой взгляд, весьма разумное предложение, хотя для его воплощения, конечно, имеется ряд трудностей. Э. Бароне в 1908 году в своей статье указывал, что изменения в уровне благосостояния агентов должны отражаться величиной реального денежного дохода, которую можно приобрести или выплатить для возврата в исходное состояние. Иными словами, согласно такому предложению, предстоит измерять потребительский излишек в деньгах. Тогда сравнение становится адекватным. Решение проблемы оценки увеличения благосостояния сводилось к определению компенсационного платежа. Важно отметить, что никто не рассматривал институциональные механизмы, воздействующие на распределение дохода и благосостояния так, чтобы изменение благосостояния исключало необходимость неких компенсаций, которые сами по себе приводят к искажениям и перераспределению дохода. Последняя операция требует издержек, что не учитывается при рассмотрении данной проблемы. Подход Э. Бароне импонирует тем, что он позволяет сравнить благосостояние двух агентов, которое согласно допущению В. Парето считается несопоставимым.

Таким образом, шкала выгоды-убытки (полезности) должна быть унифицированной для различных агентов. Иначе решить такую задачу вряд ли возможно.

Критерий Калдора – Хикса по существу модифицирует критерий Парето и означает, что убытки могут нести самые бедные агенты. Допускается ситуация, что одни становятся богаче, а другие беднее. При этом компенсационные платежи носят исключительно гипотетический характер. Вместе с тем, убыток, скорее всего, является более значимым для бедного, нежели приращение выгоды для богатого агента. Если Вы ничего не имеете, то, даже если потеряете небольшую частичку, эта потеря будет весьма ощутимой. Богатый даже не сможет оценить насколько она ощутима, поскольку он не находится в таком положении и не может гипотетически

чувствовать, как если бы он в нём находился. Обладая существенным богатством, ему будет трудно оценить даже то, насколько значимо для него приращение выгоды. Представленное изменение из точки A в точку B на рис. 2 требует уточнения о размерах групп агентов №1 и №2, испытывающих изменение полезностей потребляемого набора благ. Невесущие убытки могут представлять большую группу по сравнению с теми, кто получает выигрыш. Критерий не видит возможности при движении из точки B в точку A перемещения кривой потребительских возможностей вправо вверх (обозначено штриховой линией на рис. 2). В итоге может возникнуть ситуация, что полезность одного агента (группы агентов) не изменится и составит U_{21} , а другого агента (группы агентов), которые переместятся в точку B^1 повысится до некоторого значения $U > U_{12}$. Проигрывает ли агент №2 от такого перемещения, ведь его полезность не изменяется? Движение кривой потребительских возможностей вверх и вправо означает расширение возможностей в потреблении, что обеспечивается экономическим ростом. Однако плоды роста достаются далеко не всем агентам.

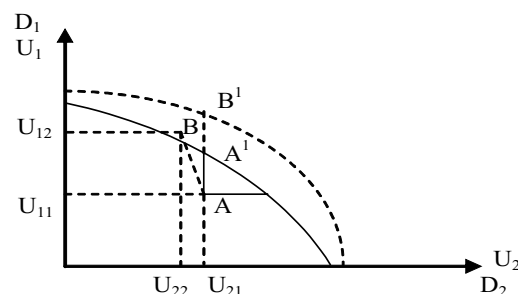


Рис. 2. Графическое представление критерия Калдора – Хикса

Считать ли упущенную или неполученную выгоду нанесением ущерба? Видимо, такая трактовка будет целесообразной, поскольку обмен и распределение созданного продукта/дохода предполагают, при участии агентов и даже их неучастии (проблема «безбилетника») приобретение ими некоторой доли. Если они эту долю не получают, то величина доли уже измеряет ущерб, то есть они могли бы получить, но не получили. Кстати, вычисление данной доли дохода, который не получен агентами может использоваться при

оценке институциональной неэффективности, поскольку именно последняя будет одной из основных причин того, что эти агенты не получают по существу заработанный ими доход. Эту же величину можно рассматривать и как эксплуатационную нагрузку на агентов. Здесь же возникает интересная проблема, считать ли эффекты эксплуатации выражением неэффективности, либо признать эксплуатацию в качестве организационной формы экономических систем и воспринимать как их имманентный фактор?

Как известно, эксплуатация с позиции К. Маркса возникает вследствие того, что наёмные рабочие не владеют средствами производства и выражается в возможности, имеющейся у владельцев капитала, использовать этот труд так, чтобы извлекать прибавочную стоимость. 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 не 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 эксплуатируемых 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, и 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 наблю-

дается 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.

Распределение созданного в системе дохода может так сильно влиять на мотивацию и организационную эффективность, что даже если одна система имеет более быстрый экономический рост и большую величину реального дохода на душу населения, но плоды такой позитивной динамики распределяются неравномерно, то она может демонстрировать низкий уровень социальной жизни по сравнению с системой, имеющей худшие параметры указанной динамики. Эту закономерность отмечал А. Сен, хотя такой результат задолго до него был предсказуем в рамках теории систем, при использовании принципа неоднородности. А. Сен также сформулировал тезис, что личная свобода агента должна иметь приоритет над принципом Парето-эффективности, поскольку выбор часто сопровождается нарушением личной свободы, а соблюдение личной свободы чревато несоблюдением принципа Парето [17]. Здесь мне хотелось бы разъяснить подход А. Сена, сразу определив критические аргументы такой позиции, которые может предложить институциональный анализ.

Во-первых, А. Сен выделяет пять видов инструментальной свободы, а именно: политическую свободу, экономические возможности, социальные возможности, гарантии транспарентности, социальную защиту. Расширение свобод видится им как основная цель и средство развития. Причём цель и средство связываются соответственно с

основополагающей и инструментальной свободой [5, с. 53].

Во-вторых, одинаковый высокий экономический рост в разных странах не означает, что социальные стандарты жизни в них одинаковы. Страны, добившиеся высокого уровня и продолжительности жизни, демонстрируют различный темп роста. Вывод сводится к тому, что по-разному распределяется валовой продукт, то есть главная причина, иными словами, состоит в институциональной настройке всей экономической системы, а также, что абсолютно не отмечает А. Сен в своей книге «Развитие как свобода», от влияния международной системы, в частности, процессов глобализации. Удивительные противопоставления допускаются им в названной работе. Например, снижение смертности происходит за счёт экономического роста и «дотационности» экономики (здесь А. Сен ссылается на свою совместную работу с Ж. Дрезом «Голод и роль государства» [11]). При этом утверждается, что дотационный процесс функционирует не за счёт экономического роста, а за счёт программ государственной поддержки системы здравоохранения, образования и других социальных структур. Якобы за счёт этого, отдельным странам, удалось снизить уровень смертности за короткий период и повысить продолжительность жизни, но без существенных успехов в экономическом развитии. На мой взгляд, противопоставление роста и развития, точнее, смешение этих вещей, недопустимо [5, с. 63]. К тому же, дотации, осуществляемые из бюджета, производились не только за счёт печатания дополнительных, ничем не обеспеченных денег (в таком случае не удалось бы ощутимо изменить ситуацию в социальных секторах), а за счёт роста реального бюджета, что трудно отделить от роста экономики в целом.

Подобные неточности крайне характерны для А. Сена, и они, как всегда, опираются на как будто верно подобранную статистику. Например, делается вывод о том, что для демократии несвойственен голод, вне зависимости от уровня бедности [5, с. 69]. Конечно, это самонадеянное умозаключение не может учесть ряда обстоятельств. В частности, то, что демократии являются эксплуатирующими единицами по отношению к не демократиям. Более того, именно бедность часто

приводит к необходимости экономической централизации, которая якобы ущемляет свободы агента. Демократия не может быть унифицированной и одинаковой для всех народов. Если наиболее демократична демократия англосаксонского вида, то в этом случае история действительно не помнит голода, но также история этой самой старой демократии не сможет отрицать колонизирующую политику при наличии парламента и свобод и ситуация голода в Лондоне, как и жесточайших кризисов подобных демократий — известна историкам. К тому же локальный голод, пусть и непродолжительный, но возникал на территории США в Великую депрессию 1929–1933 гг. Именно капиталистические (империалистические) демократии являлись инициаторами, воспроизводителями почвы для возникновения мировых войн, а в последнее время и локальных (региональных) военных конфликтов. Результатом всего этого было повсеместное ухудшение социальных условий и стандартов жизни, голод, либо резкое сокращение потребления, гибель миллионов или десятков/сотен тысяч людей. Мне кажется, что делать подобные выводы, когда Сену недоступен больший исторический интервал просто неуместно, как и абсолютизировать историческое развитие и его формы. Проблема эффективности исторической траектории развития, выбора народами этой формы, исторической отсталости и организационной формы ведения хозяйства, а также прогрессивности одних институтов перед другими — должна ставиться и анализироваться в конкретно-историческом контексте. Гибкость формы общественной организации, изменчивость, в том числе и управляемая, придают такой форме организации большую эффективность. Демократия демократии рознь. Этот тезис необходимо учитывать для того, чтобы уметь сначала определить форму организации, задать параметры системы и факторы на них воздействующие и, получив, модель, посмотреть насколько она адекватно описывает результаты изменений и насколько отражает то, что наблюдает наше зрение на разных уровнях экономической системы.

В-третьих, критикуя утилитарную концепцию справедливости (эффективности) А. Сен исходит из того, что она безразлична к распределению, пренебрегает правами и

свободами, которые не связаны, по его мнению, с полезностью, а также не учитывает изменение сознания агентов и адаптации [5, с. 80]. Однако, здесь также имеется ряд неточностей. С одной стороны, Сен свершено прав, что аспект распределения учтён не должным образом, хотя утилитаристские концепции описывают обмен и его эффективность, не уделяя внимания эффективности создания дохода. С другой стороны, права и свободы также обладают некоторой полезностью, может быть высокой, а может, и самой высокой. Проблема оценки остаётся открытой. В любом случае, в модели экономической системы невозможно так разделять понятия. Получается, что Сен или кто-либо другой сравнивают свою модель с предшествующей моделью, показывая, что в той модели акцент на данные факторы не делался, а в настоящей — делается. При этом новая модель только запутывает ситуацию, ничего не проясняя, а исторический материал в виде примеров, как мы видели, является недостаточным для того, чтобы что-то прояснить, да и объяснить. Права и свободы приносят некоторый доход, и зависят, обеспечиваются доходом. Вот этот аспект чрезвычайно важен. Что касается адаптации и сознания, то в этом точка зрения Сена справедлива, ибо адаптивная эффективность на сегодняшний день представляет нераскрытый вид эффективности. Ситуация, что бедность ограничивает возможности — абсолютно понятна, иного не дано. Но ведь отсутствие возможностей и воспроизводят бедность, либо остаётся показать, что экономическая система неверно использует фактор «управление», то есть не может по каким-то причинам распорядиться даже теми и возможностями, коими обладает.

Позитивным утверждением, в точности отвечающим реальному положению дел, является констатация того, что всё-таки доходна душа населения определяет уровень здоровья, грамотности населения, а применительно к развивающимся странам — масштаб голода, недоедания, нездоровья и неграмотности. Одновременно, более высокий уровень здоровья и грамотности расширяет возможности воспроизводства более высокого дохода на душу населения, положительно-

го изменения уровня и качества жизни. Более низкий доход обеспечивает и более низкие возможности. В концепции благосостояния А. Сена обеспечение возможностей, расширение возможностей становится главной идеей в решении задачи повышения благосостояния. Надо отметить, что в самой высокой степени, моя концепция дисфункциональности экономической системы и вводимые для её обозначения семь групп параметров, довольно точно описывают возможности системы. Кроме того, она позволяет обозначить причины потери системой имеющихся или закладываемых на ранних этапах её проектирования возможностях. Ведь возможности — это на операциональном уровне анализа есть не что иное, как функции системы, её функциональное разнообразие. Если свободы определить институционально, а без учёта институтов, определить это состояние невозможно, то эффективность свободы, по сути, будет производной эффективности этих институтов. Результативность экономического роста оценивается не только по его величине, но и по тому, как распределяется созданный и наращённый доход. Хотя С. Ананд и М. Равальон статистически установили, что не существует положительной корреляции между ростом валового продукта и продолжительностью жизни [10], тем не менее, считать, что с ростом реального дохода на душу населения на долгосрочном интервале времени продолжительность жизни не увеличивается — означает не видеть того, что наблюдалось за последние 200 лет. Однако стоит заметить, что продолжительность жизни задана биологически для биологической системы, к которой относится человек. Поэтому процесс роста продолжительности жизни войдёт в стадию насыщения, то есть по мере дальнейшего исторического развития человеческой цивилизации, без равнозначного прогресса в области генетики, продолжительность жизни перестанет расти, но это не отменит экономического роста.

Вместе с тем, я бы не сводил достижения прогресса исключительно к состоянию прав человека — насколько эти права расширяются, сужаются, или насколько они устойчивы, а также не сводил бы уровень развития к свободной деятельности агентов [5, с. 22]. Проблема в том, как определить ценность

свободы и тем более эффективность свободы. Как минимум, следует описать состояние свободы, определить, в чём она выражается и как меняются её формы. В своей работе 2001 года «Институциональная теория и экономическая политика» и в расширенном её варианте 2007 года [6], я проводил мысль, что главное для экономической системы, что позволяет ей успешно развиваться — это наиболее лёгкое (как можно менее затратное) обеспечение полезных социальных функций для как можно большего числа агентов. Именно в этом плане можно охарактеризовать свободу агентов, поскольку свобода, как известно, это возможность проявления агентом своей воли, независимость, отсутствие стеснений и ограничений. Раз так, то вопрос относительно приемлемого уровня свободы, который стимулирует развитие, не становится тривиальным. Причём важно, говоря о степенях свободы, использовать теорию международных асимметрий, структурной зависимости экономических систем, теорию доминирования. Иначе, во взаимозависимом мире, разговоры о свободе как институте останутся разговорами. Экономическая структура реального мира сильно искажена. Это искажение развивается по линии не только базовых институтов, но и базовых компонент национального богатства. В итоге формируется власть одних над другими, причём формы реализации этой власти различны для каждого конкретного случая. В таком виде власть всегда ограничивает свободу одних и расширяет свободу других, так как если институционально оба агента равны по отношению к институтам, определяющих из возможности в экономике, то наличие власти одного над другим увеличивает возможности данного агента, потому как второй равнозначной властью в отношении первого не располагает.

В любом случае, состояние свободы, зависит и от институтов, и от имеющихся ресурсов в экономике, то есть от уровня начального богатства, а также от располагаемого капитала, состояния здоровья и уровня образования и даже характеристик морально-нравственной компоненты общества. Поэтому понятие «национального дивиденда» мне представляется очень полезным использовать при оценке благосостояния, эффективности и справедливости. Здесь наиболее значимой

будет работа А. Пигу «Экономическая теория благосостояния».

Согласно подходу А. С. Пигу [14], уровень национального благосостояния оценивается по величине национального дивиденда, который максимален тогда, когда предельные общественные затраты одинаковы по всем возможным альтернативам. Этот подход сильно критиковался, в том числе и такими крупными методологами как М. Блауг [2, с. 551–553].

Мне представляется, что решение проблем экономики благосостояния как научно-го направления анализа, должно развиваться по пути формирования функции благосостояния агента и экономической системы. Компоненты этой функции, из которых складывается благосостояние, вполне известны и измеримы. Остаётся подобрать их в рамках задачи построения агрегированной функции и обозначить основные факторы воздействия, обеспечивающие динамику этих компонентов. Тогда по оценке этой динамики можно будет оценить изменение благосостояния и эффективность системы.

Критерий Т. Ситовски, который пытался развить критерий Калдора – Хикса и предложил принцип обратного движения, когда движение из одного состояния системы в другое должно улучшать положение по Калдору – Хиксу, а обратное движение — не должно улучшать этого положения, то есть обратное движение должно быть невозможно.

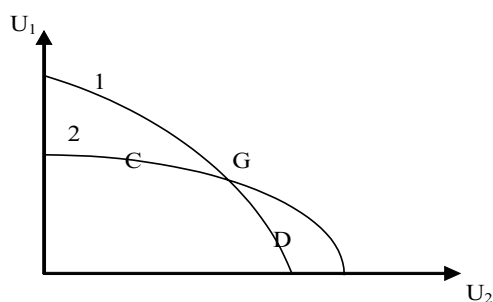


Рис. 3. Графическое представление критерия Т. Ситовски

Как видно из рис. 3, движение из точки C в точку D улучшает положение согласно применению критерия Калдора – Хикса, так как ситуация изменяется от той, когда агенты находятся внутри кривой потребительских возможностей 2, к той, когда в точке D

они располагаются на кривой потребительских возможностей 1. Если применительно к состоянию D применить этот же критерий, тогда получится, что перемещение обратно к C улучшит положение с точки зрения благосостояния. Именно поэтому Т. Ситовски ограничил обратное перемещение. Парадокс состоит в том, что относительные оценки полезностей благ определяются способом их распределения. Проблема введения критерия Т. Ситовски состоит в том, что для одного состоянию экономической системы в момент времени t не может существовать две кривых потребительских предпочтений. Если же допустить, что может существовать две, тогда как показать, что не три, четыре или не десять? Если признать наличие стольких кривых на момент t , то необходимо будет признать мгновенное изменение характера предпочтений и модели потребительского поведения в качестве закономерного следствия. Однако мгновенного изменения таких параметров на практике не происходит. Если на момент t имеется кривая 1 и происходит перемещение из C в точку D , тогда формально имеется улучшение, поскольку система выходит на границу кривой потребительских возможностей, что означает наиболее полное удовлетворение потребительского спроса. Откуда появляется вторая кривая? Видимо, стоит предположить, что движение из C в D занимает некоторое время и за это время кривая 1 занимает положение 2. Тогда смещение самой кривой 1 оставляет точку D внутри её сегмента при положении 2. Поэтому состояние D перестаёт отвечать критерию Калдора – Хикса, который выполнялся при прямом движении, и тогда действительно обратное движение опять будет отвечать критерию Калдора – Хикса. Никакого противоречия здесь не обнаруживается, и исключать ничего не стоит, кроме как изменить сам критерий, предполагающий наращение богатства одних и допускающий обеднение других агентов. Кстати, увеличение разницы в уровне доходов между 10 наиболее богатыми странами и 10 наиболее бедными подпадает под критерий Калдора – Хикса. Практика компенсаций и благотворительной помощи несколько не меняет ситуации, характеризуемой постоянным увеличением разрыва в уровне благосостояния.

Если же всё-таки описывать состояние системы и её благосостояние в терминах двух кривых потребительских предпочтений — насколько правильно исключать возможность использования огибающей этих кривых по 1 – G – 2? В этом случае, все события с уровнем благосостояния будут происходить внутри сегмента кривой потребительских предпочтений в рамках движения между состояниями C и D . Помимо всего сказанного стоит отметить, что уверенность в невозможности перераспределения благосостояния до движения в одну сторону требует особой оценки. От того, как эта оценка будет осуществлена, зависит применимость критерия.

Свойством известных критериев эффективности, к сожалению, является то, что они как будто отрывают процесс распределения от процесса производства, обмена и потребления. Тем самым, значительно сужается диапазон их применимости и адекватности.

Наличие или отсутствие конкурентного процесса, то есть масштаб это процесса, очень важен при введении критерия эффективности. Собственно, сам критерий должен вводиться исходя из наличия той или иной формы конкуренции. Иначе он не будет отражать действительности, и использоваться на практике. Например, известное правило Х. Хотеллинга оптимального использования невозобновляемых ресурсов гласит: чтобы добыча ресурса была оптимальной, нетто цена единицы ресурса, находящегося в земле, представляющая разницу продажной цены и издержек на добычу, должна расти темпом, равным ставке процента [12]. Иными словами, дисконтированная стоимость ресурса должна быть неизменной независимо от того, как он извлечён из земли. Как видим, это правило, которое есть своеобразный критерий эффективности экономики природных ресурсов, по существу исходит из того, что перед агентом имеется выбор: извлечь ресурс или оставить его в земле. Если чистая цена растёт темпом не выше ставки процента, только в таком случае имеется мотивация извлечения и использования ресурса. Однако данный вывод справедлив только для условий чистой конкуренции и не работает для конкуренции монополистической, поскольку в последнем случае продажная цена будет определяться

уровнем власти над рынком, выручка сильно зависит от эластичности спроса на ресурс, да и динамика процента определится особенностями структуры кредитного рынка.

При определённых условиях конкурентные рынки ведут к очень специфическому распределению ресурсов: не происходит такого перераспределения, при котором кто-то мог бы улучшить своё положение без одновременного ухудшения положения кого-то другого (Парето-эффективность).

Любая точка на кривой потребительских возможностей может быть достигнута конкурентной экономикой при условии изначально эффективного распределения ресурсов (принцип второго наилучшего Р. Липси – К. Ланкастера).

Второе положение предполагает достижение Парето-оптимальной точки. Вместе с тем, по существу утверждается, что даже если ситуация соответствует Парето-эффективности, то она может означать, что один субъект благоденствует, а другой живёт в нищете. Тогда требуется перераспределение богатства, которое может произойти только за счёт какого-либо субъекта.

Обобщённый критерий, сформулированный П. Самуэльсоном, утверждает, что благосостояние в состоянии A по сравнению с благосостоянием в состоянии B системы, можно считать большим, если для каждого распределения набора благ в состоянии B существует распределение благ состояния A , при котором хотя бы одному агенту будет лучше и никому — хуже [16]. Как видим, это утверждение соответствует динамике ситуации, отражённой на рис. 2, соответствующей линии AB^1 . По существу, подобная формулировка объединяет критерий Парето и критерий Калдора – Хикса.

В экономической литературе названные два положения экономики благосостояния описывают необходимость поставки обязательных товаров и эффективного распределения доходов. При этом существуют две особенности использования данных положений:

1. Существует способ государственного регулирования, который улучшает положение каждого, не ущемляя положения кого бы то ни было;

2. Политические процессы и правительственная бюрократия довольно часто делают

улучшающее по Парето распределение не возможным.

На рынках информация не совершенна и не бесплатна, что приводит к возникновению транзакционных издержек, которые требуется учитывать при разработке государственных программ, целью которых является улучшение по Парето.

Если $F(U^1, U^2, \dots, U^n)$ — функция полезности индивида, тогда можно представить два способа представления уровня максимального благосостояния.

1. Бентамовское представление.

В этом случае, цель увеличения благосостояния достигается путём максимизации суммы индивидуальных полезностей, т. е. $F = U^1 + U^2 + \dots + U^n \rightarrow \max$ или $F = \max(\sum U^n)$.

2. Роулсианское представление.

Максимизация благосостояния агента достигается за счёт максимизации благосостояния того агента, который находится в наихудшем положении с точки зрения уровня благосостояния.

Математически функцию полезности агента можно выразить в виде:

$$F = \frac{1}{1-\chi} \sum_{n=1}^N (U^n)^{1-\chi}.$$

Тогда при $\chi = 0$, имеем представление по И. Бентаму, а если $\chi \rightarrow \infty$, соответственно, по Дж. Роулзу [15].

Анализ процедур обмена и производства всегда сведётся к использованию не только понятия эффективности, но и понятия справедливости. Насколько справедлив обмен, насколько справедливо распределения дохода, создаваемого в процессе производства?

Каждый агент вряд ли имеет полное представление о собственной функции социальной полезности по причине того, что эта функция довольно сложна и очень сильно меняется. Причём, скорость её изменения зависит от скорости общеэкономических изменений, динамики производства и технологий, а также определяется скоростью транзакций. Поэтому выбор агентов происходит, как правило, в условиях серьёзных информационных искажений. Как известно в экономике благосостояния как научной дисциплине принято представлять горизонтальную и вертикальную справедливость.

В общем и целом, теоретические императивы теории благосостояния в её классическом варианте (имеется в виду первое и второе наилучшее, принцип Роулса, критерий Ситовски и Бергсона, концепция Пигу), совершенно оторваны от понимания собственно благосостояния, факторов, определяющих его изменение. Так, феодал, проиграв в карты несколько имений с крепостными, увеличивает время работы для оставшихся крепостных с 15 до 18 часов в сутки, чтобы продолжать наращивать свой доход. Для крепостных это — ущерб, им приходится больше работать за ту же цену. Прирост дохода, оцениваемый выше такого ущерба крепостных, может трактоваться как увеличение благосостояния и эффективности по Калдору – Хиксу. Удивительно, но большинство из известных критериев эффективности слепы относительно конкретно-исторической хозяйственной ситуации, не учитывают специфики траектории экономического развития и институционального окружения. Обмены и распределительные процессы могут быть институционализированы так, что зафиксируют состояние, выход из которого, чтобы улучшить чьё-то благосостояние, обязательно будет сопровождён ухудшением состояния каких-то агентов. Но это вовсе не означает, что зафиксированное состояние было эффективным. Такое состояние может быть зафиксировано неэффективными институтами в рамках эффекта «lock in» или высокой дисфункциональности отдельных институтов или экономических структур. По формальным признакам ситуация подпадёт под критерий Парето-эффективности, но она не имеет ничего общего с представлениями об эффективности и увеличении благосостояния агентов.

На мой взгляд, ценнейшим критерием может стать следующее утверждение: благосостояние увеличивается, если для всех агентов без исключения наблюдается увеличение реального дохода на душу при сокращении разницы между наиболее богатым и бедным агентами (группами агентов) данной системы, причём объём невозобновляемых и возобновляемых ресурсов на душу населения соответственно не сокращается, либо это сокращение компенсируется приростом

реального дохода, чтобы обеспечить замещение утрачиваемой части невозобновляемых ресурсов возобновляемыми. При всём этом, экономическая система, включающая двух или более агентов должна двигаться с такой скоростью развития, чтобы не происходило сужения или неоправданного расширения функционального набора, доступного агентам. В противном случае, когда число доступных функций сокращается при росте реального дохода на душу, или, наоборот, возрастает, опережающим доход темпом, что делает функции невосприимчивыми, условно «невидимыми» для агентов, то возникает функциональный барьер увеличения благосостояния. Иными словами, реальный доход растёт на каждого агента, а реальная полезность от этого роста не растёт или нулевая вследствие указанных причин.

При этом, на мой взгляд, нельзя сводить критерий эффективности к субъективной оценке, потому что трудно такую оценку интегрировать и агрегировать, да и трудно её считать убедительной с социологической точки зрения. Критерий эффективности обмена и производства не должны быть столь примитивны и, касаться не только лишь распределения блага, ресурса, но и использования ресурса, а также институтов, определяющих транзакцию. Это накладывает требование по интеграции критериев, расширению базы для формулировки критерия. Вырвав обмен или производство из экономической системы, представленной взаимосвязанными элементами, получим примерно такую же оценку, как если бы мы рассматривали движение планеты земля, убрав все иные планеты солнечной системы и само солнце из рассмотрения. Однако это невозможно, потому что влияние солнца и других планет на характер движения является определяющим.

К моему видению проблемы приближается критерий А. Бергсона, который обращает внимание на необходимость элиминирования субъективных оценок полезности за счёт разработки единой системы ценностей, определяющих функцию общественного благосостояния. Проблема проектирования такой функции вполне разрешима. Функция благосостояния должна описывать каждое состояние общества и изменяться с изменением

этого состояния. Если X_1 предпочтительнее X_2 , то величина этой функции должна быть выше в случае X_1 , чем X_2 . На мой взгляд, решением может стать применение так называемой концепции «основных потребностей». Эта концепция конфликтует с известными теориями накопления и благосостояния и в итоге сводится к прикладной стратегии развития экономики, предполагающей реализацию следующих целей развития системы:

- производство пищи, одежды, жилья в необходимом объёме;

- обеспечение услуг здравоохранения и образования;

- энергоснабжение, водоснабжение, утилизация отходов жизнедеятельности;

- создание инфраструктуры, обеспечивающей потребности в основных товарах и услугах;

- реализация права на труд и получение дохода, позволяющего удовлетворить для агента первые три пункта;

- обеспечение политических прав, включая право на участие в управлении экономикой.

Разумеется, перечисленных позиций вполне хватает, чтобы заняться проектированием функции общественного благосостояния, однако, их явно не достаточно для формулировки критерия эффективности. Вместе с тем, если говорить о максимизации благосостояния, то задача нахождения такого максимума становится многомерной.

Вместе с тем, такие виды эффективности как X -эффективность/неэффективность и организационная эффективность, очевидно, потребуют совершенно иного подхода. Возможно, и, скорее всего, здесь будет неуместна привязка к величине реального/чистого дохода на одного агента как обобщённого показателя выражения эффективности обмена и производства.

3. Излишек, максимальная эффективность и обмен

Экономические системы функционируют, демонстрируя ту или иную величину эффективности. В теоретическом плане становится важно понять, какова же могла бы быть наибольшая эффективность этого функционирования, от чего она зависит и с использо-

ванием каких факторов можно повысить текущую эффективность. Вопрос относительно повышения также не является простым, поскольку вполне вероятно, что и повышать эффективность функционирования совсем не нужно. Социально-экономический оптимум обычно задаётся действующими институтами. Именно институты являются центральными неизвестными задачи поиска такого оптимума, а не ресурсы, доход и их распределение. Допустим, экономика развивается так, что обеспечивает повышение уровня благосостояния агентов. Является ли такое повышение эффективным? Соответствует ли максимально возможное благосостояние для данного объёма ресурсов максимальной эффективности [9]?

Максимальную эффективность можно считать оптимальным состоянием экономической системы. Но как достичь этого состояния?

Известны пять условий оптимальности [2, с. 546–547]:

1. Обмена — соотношение предельных полезностей или предельных норм замещения для каждой пары благ должны быть одинаковы для всех агентов, участвующих в обменах;

2. Производства — соотношение предельных продуктов, предельных норм замещения для каждой пары факторов производства должно быть одинаковым для всех фирм, производящих однородный продукт;

3. Структуры продукции — при выполнении первых двух условий, цены фактора производства будут равны предельным нормам замещения между потребляемыми благами;

4. Использования факторов — должно быть невозможно увеличить суммарную ценность производимого блага за счёт повышения оплаты труда или перевода наёмного работника на другой вид работы;

5. Момент времени — предельная норма замещения во времени между каждым фактором производства и продуктом, также как между факторами и продуктами отдельно должна равняться ставке процента по нерискованным ценным бумагам.

Общий критерий, который строится на основе пяти пунктов оптимальности в классической теории благосостояния, гласит:

субъективные и объективные предельные нормы замещения между любыми благами должны быть равны для всех агентов экономической системы, а также субъективные и объективные соотношения должны равняться друг другу. Считается, что данные условия являются необходимыми и достаточными для достижения максимального благосостояния, только при введении принципа убывающей отдачи факторов и принципа невозможности извлечения «излишков» Дж. Хикса. В этом смысле максимум благосостояния соответствует максимальной эффективности системы. Причём, очевидно, что максимизация благосостояния и максимизация, например, национального богатства — это не одно и то же с позиций этих условий.

Максимальная эффективность какого-то аспекта деятельности — производства, обмена, распределения — это ещё не максимальная эффективность системы в целом, состоящей из различных видов деятельности, причём все эти виды и, конечно, их эффективности, взаимосвязаны. Состояние максимальной эффективности определяется для данного доступного объёма ресурсов. Если расширяется или сужается этот объём, то есть изменяется величина доступного ресурса, происходит перемещение и максимума эффективности. Следовательно, каждое ресурсное и потребительское состояние экономической системы характеризуется своей точкой максимальной эффективности. Перемещение системы в новое ресурсно-потребительское состояние не означает автоматического перемещения этой же системы в точку максимальной эффективности, даже если до этого изменения, при предыдущем ресурсно-потребительском состоянии, система находилась в соответствующей точке максимальной эффективности. Когда экономическая система использует не все доступные для неё на данный момент ресурсы, в силу, например, безработицы, незагруженных производственных мощностей, либо наличия неиспользуемых ресурсов, можно ли расценивать такое состояние, при максимально эффективном использовании задействованного — как состояние максимальной эффективности системы? Дело в том, что состояние максимальной эффективности эко-

номической системы, по сути, означает наибольшую отдачу этой системы по любому виду ресурса и действия. Следовательно, при получении такого состояния, не существует иного состояния системы с большей отдачей. Невовлечённость ресурса в производственный процесс — само по себе не означает потерю эффективности. Более того, использование этого «свободного» ресурса дополнительно может понизить, а не повысить эффективность экономической системы. Следовательно, при функционировании экономики внутри кривой производственных возможностей возможна максимальная эффективность. Будучи на кривой система может иметь более низкую эффективность, поскольку наличие резерва, как и возможность использовать его, представляют благо высокой ценности. Расположившись на кривой производственных возможностей, система лишается этого блага и должна идти на жертвы.

Развивая идеи В. Парето, Морис Алле сформулировал фундаментальные теоремы эквивалентности: всякое состояние максимальной эффективности есть в то же время состояние равновесия экономики рынков, а всякое состояние равновесия экономики рынков есть в то же время состояние максимальной эффективности [1, с. 69]. Он называет необходимым и достаточным условием максимальной эффективности отсутствие какого-либо возможного излишка. Ниже будет показано, что чистая конкуренция как модель рынка и равновесие в этой модели демонстрирует именно такую ситуацию.

Если предположить, что состояние равновесия экономики рынков является случайным, либо, что то же самое, экономическая система большую часть своего времени функционирования не пребывает в равновесии, тогда состояние наибольшей эффективности из вероятных вариантов и будет состоянием максимальной эффективности при необязательности равенства нулю излишка.

Теперь перейдём к определению того, что понимается под излишком и насколько возможно использовать данную идею в качестве одного из критериев оценки уровня благосостояния. Как известно, понятие излишка применительно к потребителю и про-

изводителю было развито в работе А. Маршалла «Принципы экономической науки». Задавшись вопросом, насколько фактически уплачиваемая цена за благо отражает выгоду, обеспечиваемую обладанием этим благом, он ввёл понятие потребительского избытка. Под потребительским избытком понимается разница между ценой, которую покупатель готов уплатить, чтобы не остаться без данного блага, и фактической ценой, которую он платит при покупке данного блага, является мерой его дополнительного удовлетворения [4, с. 191].

По каждому виду блага будет существовать свой излишек потребителя. Этот излишек будет определяться эластичностью кривой спроса, формой организации рынка и установившейся на рынке ценой.

Излишек производителя можно ввести по аналогии, только вместо потребительского блага для производителя существует ресурс и рынок факторов производства, где продаются и покупаются ресурсы, используемые для изготовления различных благ.

Как следует из справедливой критики Дж. Хикса [9, с. 134–135], полезность денег не является постоянной и эффектами дохода и замещения нельзя пренебрегать при введении понятия потребительского излишка, как и излишка производителя. Более того, лучшей интерпретацией излишка является отождествление его с выгодой потребителя в результате падения цены на благо, либо с компенсирующим изменением дохода, снижение которого компенсировало снижение цены. Дж. Хикс показывает, что потребительский излишек нужен для анализа распределительных эффектов и фактически утверждает, сам того не замечая, что налог на товары ложится на потребителя большим бременем, чем подоходный налог, но при введении подоходного налога потребитель чувствует себя лучше, но государство, а значит и потребление общественных благ, им создаваемых — функционирует хуже. Тем самым, мне бы хотелось показать, что сама концепция так называемой теории излишка применительно к определению эффективности системы, в том числе и распределительной — мягко говоря, неудобна, если не сказать неадекватна. Причина в том, что потребительский «избыток» компен-

сируется потребительским «недостатком», который по непонятной причине упускается из виду и в анализе А. Маршалла, и в анализе Дж. Хикса.

Покажем это с использованием следующей простой схемы (см. рис. 4), отражающей приобретение и потерю излишка.

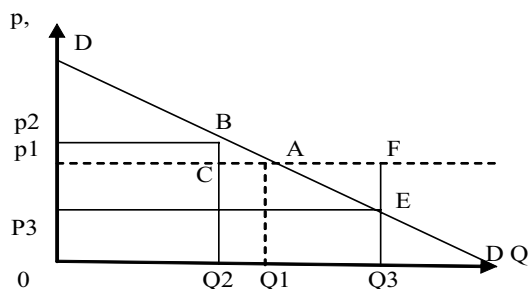


Рис. 4. Графическое изображение модели излишка

Допустим, кривая спроса на благо DD задаёт некий рынок этого блага. Причём потребители покупают объём блага Q_1 , что и позволяет установиться цене p_1 на этом рынке для данного периода времени. Те агенты, которые потребляют объём блага, меньше, чем Q_1 , должны были бы платить цену p_2 для объёма потребления $Q_2 < Q_1$. Однако на рынке сложилась цена p_1 и они будут приобретать объём Q_2 по цене $p_1 < p_2$. Таким образом, отрезок BC согласно А. Маршаллу означает потребительский излишек, величина которого будет измеряться площадью прямоугольной фигуры p_1p_2BC для конкретного потребителя, и площадью треугольника Ap_1D для потребителей данного рынка, а если кривая спроса воплощает всю экономическую систему, то это будет потребительский излишек всей системы потребителей. По крайней мере, это в точности вытекает из известной маршаллианской и хиксианской теории потребительского излишка. Здесь и возникает одно важное замечание. Дело в том, что потребители, как и производители — неоднородны, и их можно подразделить на тех, кто потребляет меньше Q_1 , но и тех, кто потребляет больше. Во всяком случае, теоретически такое решение напрашивается и является очевидным, что демонстрирует и рисунок. Тогда потребляя $Q_3 > Q_1$, потребители должны были платить цену $p_3 < p_1$ но на самом деле они платят цену p_1 . Следовательно, из-

лишек для одних оказывается потерями для других агентов. Потери измеряются фигурой p_3p_1FE .

Если бы рынок был чисто конкурентный, и кривая спроса заняла положение вдоль линии AF , то излишка бы не существовало. Более того, чем выше неэластичность спроса, тем больше был бы отрезок BC , то есть величина излишка на данном графике (рис. 4). Следовательно, монополизм и власть над рынком обеспечивают как излишек потребителю, так и излишек производителю.

Разумеется, число потребителей на любом рынке и в любой экономической системе динамически меняется, и это изменение может оказаться довольно скоростным. Чтобы оценить эффективность рынка или экономической системы, надо выяснить какова пропорция потребителей, то есть, каково соотношение групп потребления, находящихся до Q_1 и после Q_1 для данной цены p_1 на конкретный момент времени. Может оказаться так, что эти группы примерно равны и симметричны относительно Q_1 . Тогда излишек будет полностью компенсирован убытком. Возможны и ситуации, когда излишек в целом выше, либо наоборот, ниже. Следовательно, найдя отношение треугольника ADp_1 и треугольника AFE , если Q_3 максимальный объём потребления блага, можно найти общий итог для данного рынка.

Критерий излишка может быть применён для оценки эффективности обмена двух агентов, но применительно к оценке эффективности системы в целом такое применение согласно приведенным доводам нецелесообразно. Институционально, кстати, можно воспрепятствовать присвоению потребительского излишка i -м потребителем, введя шкалы цен на продаваемое благо (ценовые линии), то есть, применив принцип дифференциации цены. Так излишек будет присвоен производителем.

Эффективность обмена двух агентов или групп агентов — это ещё не полная эффективность этих агентов, не говоря о максимальной эффективности, причём условие максимальной эффективности обмена, требующее максимального излишка, ещё не гарантирует эффективности агента, не говоря об эффективности системы, в которой этот агент функционирует.

Если рассматриваем некоторого агента, что толку говорить о его эффективности, когда он умер? Следовательно, понимание эффективности очень чётко взаимосвязано с наличием и дееспособностью агента. Значит, максимальная эффективность, исходя из жизненного цикла агента — это прожить дольше, сохраняя экономическую активность. Локальная эффективность для агента — это и есть, в частности, эффективность обмена, причём обменивается агент в разном возрасте с различной эффективностью. Согласно фазам его жизненного цикла меняются его предпочтения и функция полезности по различным видам благ, меняются приоритеты и индивидуальные оценки полезности. То, что было совершенно не полезным, становится непреходящей ценностью и наоборот. Такую трансформацию не учитывает классическая теория обмена.

Представив фирму в качестве одного агента, максимальную эффективность функционирования можно также задать через критерий жизнеспособности, а не измерять прибылью, объёмами продаж, производства или используемых ресурсов. Например, в России 1990–2000-х гг. около а в отдельные годы и более 50% промышленности с точки зрения финансовых принципов были убыточны. Фактически, функции по производству продукции и обеспечению занятости выполнялись банкротами. Ликвидация этих предприятий привела бы к упразднению целых направлений и сфер человеческой деятельности, росту безработицы и усилило социально-экономическую нестабильность. Если сравнить названные два варианта развития, то, вне всяких сомнений, эффективен первый вариант, разрешающий функционирование убыточной промышленности. Более того, для вполне очерченного исторического интервала, он может оказаться и самым эффективным относительно других вариантов.

Допустим, происходит обмен между двумя независимыми агентами. При этом один агент располагает суммой реальных денег M_{i1} , другой — M_{j2} . Этот реальный доход может быть потрачен на некую совокупность благ $x_1, \dots, x_p, \dots, x_n$ по реальным ценам соответственно $p_1, \dots, p_p, \dots, p_n$ и для второго агента $x_1, \dots, x_j, \dots, x_m$ по ценам $p_1, \dots, p_j, \dots, p_m$. Если предположить, что весь доход тратится

на какие-то блага, причём множество благ не совпадает для агентов в общем случае, при вероятном совпадении каких-то отдельных благ для агентов, то можно представить:

$$M_{i1} = \sum_{i=1}^n p_{i1} x_{i1}, \quad M_{j2} = \sum_{j=1}^m p_{j2} x_{j2}.$$

При неравенстве реального дохода двух агентов, автоматически воспроизводится неравенство и неравноправие условий обмена. Это можно выразить, введя параметр $\alpha(t)$ — преимущества в обмене: $M_{j2} = \alpha(t) \cdot M_{i1}$. Тогда можно записать:

$$\alpha(t) = \frac{\sum_{j=1}^m p_{j2} x_{j2}}{\sum_{i=1}^n p_{i1} x_{i1}}.$$

Если из всего множества благ два агента обмениваются какими-то одним или двумя видами благ, то Парето-эффективность по этому отдельно взятому обмену никак не связана с эффективностью всей совокупности обменов, в которых участвует агент. Более того, отличие коэффициента $\alpha(t)$ от единицы будет означать, что один из агентов имеет преимущества в обмене, потому что он имеет преимущество в потреблении (по доходу). Получить доход агент может только за счёт того актива, которым располагает. Поэтому, задав вектор y_i — активов агента и цен r_i можно понять, что преимущества в обмене связаны с наличием активов и их стоимостью. Если часть активов сберегается, тогда можно записать выражения для каждого из агентов:

$$\sum_{i=1}^k r_{i1} y_{i1} + S_{i1} = \sum_{i=1}^n p_{i1} x_{i1},$$

$$\sum_{j=1}^z r_{j2} y_{j2} + S_{j2} = \sum_{j=1}^m p_{j2} x_{j2}.$$

В таком случае, можно представить неравенство в обмене отношением сберегаемых частей дохода. Здесь имеется проблема, связанная с тем, что когда агент покупает благо, происходит обмен денег на это благо. Следовательно, реальный денежный доход и разница в нём и обеспечивает неравный обмен. Никогда кривые безразличия таких агентов не

будут касаться в одной точке по определению данного исходного положения, потому что исходные полезности, связанные с оценкой реального дохода различны, хотя по отдельным благам это касание в общем случае можно наблюдать. Только случайно разные доходы могут принести одинаковую полезность. Агент, имеющий меньшие преимущества в обмене, всегда будет стремиться получить их в равной степени со вторым агентом. Значит, он ощущает, что общая полезность приобретаемых им благ ниже той полезности, которую имеет второй агент.

Хорошей иллюстрацией проблем, связанных с обменом, является модель «добровольного» обмена Викселя – Линдаля (см. рис. 5).

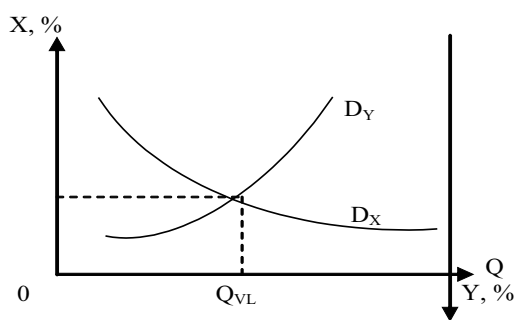


Рис. 5. Модель добровольного обмена Викселя – Линдаля

Речь в этой модели идёт о производстве общественных благ, которое должно финансироваться за счёт средств, собранных с введением специального налога и при единогласии всех членов экономики по поводу объёма потребления данного блага. Равновесие достигается, как следует из рис. 5, когда предельная ставка налога, точнее, доля дохода агента, уплачиваемая в виде налога в общей величине налога, равна предельной полезности от потребления данного общественного блага. На рисунке показана экономика двух агентов X и Y , причём, с ростом доли X в уплате данного налога сокращается объём потребления блага, точнее, сокращается величина общественного блага, которое бы данный агент хотел потреблять при возросшем бремени налога. При высокой доле агент не желает потреблять общественное благо, поскольку его издержки на производство данного блага значительно выше выгод и полезности, которую имеет агент от его потребления. По мере снижения

затрат агента X ему хочется потреблять больший объём блага. Такая же логика, согласно Линдалю, применима и для агента Y . Здесь неявно предполагается, что предоставление блага автоматически означает улучшение по Парето. Кроме того, считается, что каждый агент в состоянии определить соразмерность между величиной выплачиваемого им налога на производство общественного блага и масштабом его потребления. Однако, указанные допущения, на мой взгляд, абсолютно неадекватны. Проблема даже состоит не в том, что один агент будет стремиться потреблять благо за счёт другого, что является классическим примером модели «безбилетника», которая, кстати, разрушает принцип единогласия, не только в возможных вариантах сговора и организации соответствующих групп потребления этого блага, но и в ориентации мотивационного вектора. Дело в том, что увеличивающаяся доля в уплате указанного специального налога может создавать мотивацию не меньшего количества блага, которое хотел бы потреблять агент, а, наоборот, большего. Кроме того, как определить равновесие по всем группам агентам и соотнести полный объём полученных финансов на производство благ с результатами этого производства, а уж затем — и с их распределением.

Отвечает ли совершенная конкуренция эффективному распределению ресурсов? Согласно неоклассическим моделям и теории Парето ответ утвердительный. Однако даже согласно этой теории совсем не обязательна частная собственность на средства производства, поскольку конкуренция может существовать и без данного института, либо при меньшем его влиянии. Достаточно обеспечить цели извлечения выгод наёмных работников, а менеджерам задать функцию максимизации собственной прибыли, чтобы конкурентная модель функционировала. Ценовая система при этом может быть децентрализованной, а налоги позволять выравнивать возникающие диспропорции в доходе. Это классический вариант теории рыночного социализма Ланге – Лернера [2, с. 548].

Таким образом, максимальная эффективность может быть достигнута весьма различными способами при одной и той же форме организации социальной жизни. Но если рассматриваются различные формы органи-

зации экономической системы, дать однозначный ответ какая из них позволяет достичь максимальной эффективности в сравнении с другой формой сложно. Приняв, например, согласно А. Маршаллу, уровень жизни как уровень трудовой активности по отношению к уровню потребностей, важно иметь в виду, что потребности детерминированы условиями международной торговли, эффектами подражания, в частности, демонстрационным эффектом и другими. Трудовая активность определена также многими мотивирующими факторами, причём она имеет явный предел, связанный с величиной функции запаса здоровья и квалификации.

В экономической системе, какой бы сложной она ни была, используется конечное число ресурсов, функций, действий. В связи с этим, условием максимальной эффективности может быть признан закон убывающей и возрастающей отдачи. Иными словами, пик максимальной эффективности достигается, когда в системе по каждому ресурсу, действию приращение каждого ресурса, фактора, действия вызывает пропорционально не меньшее (меньшее — закон убывающей отдачи), а большее (закон возрастающей отдачи) увеличение необходимого блага. Фактически, это означает технологичность системы. Применительно к трудовому ресурсу это означает, что смена поколений должна приводить к тому, что новые поколения должны быть умнее, изобретательнее, квалифицированнее предыдущих и обладать большим запасом здоровья и продолжительностью жизни. Это же условие можно рассматривать в качестве главного критерия общественного прогресса. Разумеется, весь процесс подчиняется закону насыщения, ибо такая биологическая система, как человек не имеет бесконечного потенциала в накоплении и использовании знаний. Таким образом, огрубляя, можно выразить прогресс как перманентный процесс противостояния переключению закона возрастающей отдачи на губительный для человечества закон убывающей отдачи. Иными словами, условия максимальной эффективности не могут быть связаны исключительно с излишком, а должны фактически означать те институты, которые позволяют определить функцию отдачи во времени и сделать её возрастающей, предотвратив любую возникающую

тенденцию к убыванию, либо сделав отрезок убывания максимально коротким.

Литература

1. *Алле М.* Условия эффективности в экономике. — М.: НИЦ «Наука для общества», 1998.
2. *Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. — М.: Дело Ltd, 1994.
3. «Золотая половина». // Независимая газета, 7 сентября, 2006.
4. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. — Т. 1. — М.: Прогресс, 1993.
5. *Сен А.* Развитие как свобода. — М.: Новое издательство, 2004.
6. *Сухарев О. С.* Институциональная теория и экономическая политика. / В 2 т. — М.: Экономика, 2007.
7. *Сухарев О. С.* Институциональная теория и экономическая политика. — Кн. 1. Методологический эскиз. — М.: ИЭ РАН, 2001.
8. *Сухарев О. С.* Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009.
9. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. — М.: Прогресс, 1993.
10. *Anand S., Ravallion M.* Human Development in Poor Countries: On the Role of Private Incomes and Public Services. // Journal of Economics Perspective. — 1993. — №7.
11. *Dreze J., Sen A.* Hunger and Public Action. — Oxford, New York: Oxford University Press, 1989.
12. *Hotelling H.* The Economics of Exhaustible Resources. // Journal of Political Economy. — 1931. — Vol. 39. — Pp. 137–175.
13. *Pareto V.* Manual of Political Economy. — New York: Kelly, 1927.
14. *Pigou A. C.* The Economics Welfare. — London: Macmillan, 1920, 1952 (4 eds.) [В пер.: Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. — Т. 1–2. — М.: Прогресс, 1985].
15. *Rawls J. A.* Theory of Justice. — Cambridge Mass: Harvard University Press, 1971.
16. *Samuelson P.* Foundations of Economic Analysis. — Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1947. [В пер.: Самуэльсон П. Основания экономического анализа. — СПб, 2002].
17. *Sen A.* The Impossibility of Paretian Liberal. // Journal of Political Economy. — 1970.



Олег Сергеевич Сухарев — доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник института экономики РАН, профессор кафедры «Государственное управление» Финансовой академии при Правительстве РФ, профессор Государственной академии специалистов инвестиционной сферы (ГАСИС), профессор кафедры «Экономическая теория» Экономической академии им. Г. В. Плеханова.

Руководитель и участник исследований по проблемам институционально-эволюционной теории, макроэкономического развития, управления промышленными системами (инновациями) и экономической политики. Автор более 140 научных работ, включая 15 монографий и 3 учебных пособия для студентов вузов по курсу «Институционально-эволюционная теория».

Лауреат золотой медали Российской Академии наук за 2003 год. Действительный член Академии наук социальных технологий и местного самоуправления.

Oleg Sergeevich Sukharev — Ph.D., doctor of economics, chief research officer of RAS Economic Institute, professor of RF Government Financial Academy's «Public administration» department, professor of Investment Sphere's Specialists State Academy (GASIS), professor of Economic Academy of G. V. Plekhanov name's «Economic theory» department.

Chief and participant of numerous researches, devoted to problems of institutional and evolutionary theory, macroeconomic development, production systems (innovations) managing and economic policy. Author of more than 140 scientific publications, including 15 monographs and 3 treatises for high school course «Institutional and Evolutional Theory».

Laureate of Russian Academy's of Science gold medal in 2003. Full member of Academy of Social Technologies' and Local Government's Sciences.

117218, г. Москва, Нахимовский просп., 32

32 Nakhimovskiy pr., 117218, Moscow, Russia

Тел.: +7 (499) 724-13-89; факс: +7 (499) 129-08-88; e-mail: cee@inecon.ru, o_sukharev@list.ru