

ПРОЯВЛЕНИЕ «ПРОВАЛОВ РЫНКА» В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Усиление последствий экономического кризиса в России заставляет экспертов анализировать многие экономические проблемы под нетрадиционным углом. Все чаще возникают дискуссии по поводу того, что отечественная система сформировала целый ряд своеобразных устойчивых «провалов рынка», одна из особенностей которых – отрицательное влияние на спецификацию инвестиций и недостаточность общественного разделения труда. Особый интерес в рамках анализа этой проблемы представляют надежды со стороны отдельных экспертов на возможность самостоятельного урегулирования институциональных дисфункций под влиянием протекающего кризиса. Ошибочность подобной позиции, на наш взгляд, становится во-многом очевидной, если в анализе использовать модель предпринимателя В. Баумоля.

Ключевые слова: специфичность активов, диверсификация экономики, структурная трансформация экономики.

V.A. Rudyakov

**MANIFESTATION OF «FAILURES OF THE MARKET»
IN THE RUSSIAN ECONOMY**

Strengthening of consequences of an economic crisis in Russia forces experts to analyze many economic problems under a nonconventional corner. Even more often there are discussions on the fact that the domestic system created a number peculiar steady «failures of the market», one of which features – negative influence on the specification of investments and insufficiency of public division of labor. Within the analysis of this problem hopes from certain experts for possibility of independent settlement of institutional dysfunctions under the influence of the proceeding crisis are of special interest. The inaccuracy of a similar position, in our opinion, becomes in – much obvious if in the analysis to use model of the businessman V. Baumol.

Keywords: asset specificity, economic diversification, structural transformation of economy.

На сегодняшний день все больше интереса среди специалистов вызывает проблематика «провалов рынка». Мы все прекрасно знаем традиционные «провалы рынка»: экстерналии, несовершенная конкуренция, асимметрия информации. Однако последнее время все чаще можно наблюдать точку зрения, что в России сформировался целый ряд рыночных провалов, не характерных для других развитых стран:

– краткосрочная ориентация бизнеса, вплоть до отказа от индуцированных инвестиций;

- отказ от диверсификации экономики и, как следствие, риск вхождения в мальтузианскую ловушку;
- неприятие инновационной деятельности предпринимателями;
- построение экономических отношений по клановому принципу.

В результате этих особенностей российской экономики мы можем наблюдать снижение степени специфичности активов на отечественных предприятиях. Важность этой проблемы обусловлена необходимостью активизации в современной экономике таких явлений как инновации, модернизация, дифференциация и т.д. Все это требует повышенной степени общественного разделения труда, что достигается углублением специфичности активов.

В результате спецификации активов, предприниматель получает доступ к квазиренде за счет снижения переменных затрат. Подобный подход берет свое начало со времен работы А. Маршалла, изучавшего доход, приносимый всяким производительным капитальным благом, в частности машинами и другими средствами производства. [3, с. 135–136] Впоследствии Б. Клейн, Р. Крауфорд и А. Алчиан распространили эту теорию на специфические сделки, введя термин «поддающаяся присвоению квазиренда». [6] Одна из немаловажных особенностей современной институциональной теории заключается в том, что «возможности для борьбы за присвоение квазиренды возникает только на постконтрактной стадии – тогда, когда инвестиции в специфические активы уже произведены». [2, с. 49].

Согласно подходу О. Уильямсона, специфичный ресурс приспособлен к условиям конкретной сделки и вне нее имеет меньшую ценность. Автор выделяет четыре типа специфичности ресурсов: местоположения; физических активов; человеческих активов; целевых (предназначенных) активов. [4, с. 109].

Изучая работы по специфичности активов (инвестиций), на наш взгляд, можно прийти к выводу, что экономический анализ этих активов можно проводить как минимум по 3 направлениям (группам показателей): эффективность, мобильность, чувствительность к неопределенности. Рассмотрим, как, на наш взгляд, разные показатели изменяются в зависимости от степени специфичности активов (таблица).

Отличия активов с различной степенью специфичности

Показатели	Высокоспецифичные активы	Неспецифичные активы
А. Показатели эффективности активов		
Общественное разделение труда	Глубокое	Низкое
Трудоемкость	Низкая	Высокая
Производительность	Высокая	Низкая
Общие переменные издержки на заданный объем производства	Низкие	Высокие
Уровень трансакционных издержек	Высокий	Низкий
Общая (распределяемая) квази-ренда	Высокая	Отсутствует
Б. Показатели мобильности активов		
Количество благ, в производстве которых активы могут участвовать	Предельно мало	Много

Показатели	Высокоспецифичные активы	Неспецифичные активы
Невозвратные издержки	Высокие	Низкие
Барьеры входа/выхода в отрасль	Высокие	Низкие
Ликвидность активов	Низкая	Высокая
В. Показатели чувствительности активов к неопределенности и рискам		
Нейтральность к неопределенности	Низкая	Высокая
Колебания уровня транзакционных издержек при изменении неопределенности	Значительные	Незначительные

Составлено автором по: [2; 4]

Как мы видим, в приведенных оценках наблюдается определенное противоречие. С одной стороны, специфичные ресурсы служат источником повышения конкурентоспособности, а с другой, обладание подобными ресурсами, в связи с действием фактора неопределенности может привести к экономическим убыткам.

Усугубляется изложенная проблема тем, что большинство методов поддержки и регулирования предпринимательской деятельности нацелено на так называемого «традиционного» производительного предпринимателя.

«Нормальный» предприниматель (по Й. Шумпетеру) – это инноватор, который создает новые виды товаров, внедряет современные производственные методы, создает усовершенствованные организационные структуры, в результате чего повышается личное благосостояние как самого предпринимателя, так и общества в целом.

Если же предпринимательство определять, как «способность изобретать и находить новые пути увеличения своего благосостояния, власти и престижа, то Шумпетерский перечень [видов] предпринимательской деятельности можно серьезно расширить, включив в него инновации в процедурах рентоискательства, например, открытие ранее не используемой легальной комбинации, которая эффективно приносит рентные доходы...» [5, с. 897–898].

С учетом изложенного показательным представляется анализ точки зрения, что в России в 2014–2016 годах созданы благоприятные условия для модернизации и диверсификации экономики. Напомним, что подобный подход базируется на двух основных моментах:

Во-первых, падение цен на ресурсы выступает в качестве шока, создающего повышенную мотивацию к структурной трансформации.

Во-вторых, санкции и контрсанкции ограничили давление импорта, что повысило эффективный спрос на товары отечественного производства.

Анализируя представленную модель, на наш взгляд, можно сказать, что эта точка зрения несколько не соответствует действительности. Рассмотрим как изменились агрегаты, используемые при анализе стратегии переключения на специфичные инвестиции:

1. Большинство технологий, необходимых для структурной трансформации российские предприятия могут пока приобрести только за рубежом. Падение

ние национальной валюты и санкции привели к увеличению объема инвестирования, необходимого для повышения спецификации активов.

2. Рост неопределенности экономической ситуации в стране в 2015–16 гг. по сравнению с 2014 г. привел к росту транзакционных издержек и падению горизонта планирования.

3. Ужесточение денежно-кредитной политики значительно увеличивает реальную ставку процента.

4. Планируемое секвестирование бюджета (в том числе обсуждаемая пенсионная реформа) и отказ от индексирования социальных трансфертов по уровню инфляции уменьшает ожидания бизнеса по темпам роста спроса и прибылей.

5. Более 60 % населения считает, что Россия вновь входит в кризис, который продлится не менее 2-х лет¹. Это привело к тому, что две трети населения стали экономить на продуктах, а реальные расходы россиян в феврале 2017 года опустились до пятилетнего минимума².

Е.В. Балацкий, анализируя целый ряд экономических явлений (выход из институциональных и технологических ловушек, технологические рывки, инновационное развитие и т.д.) особо отмечает в своих моделях, что «горизонт планирования является ведущим фактором технологической и институциональной эволюции», а его снижение может быть компенсировано только возрастанием темпов экономического роста и наоборот [1, с. 58].

Но как мы видим из проведенного анализа, два из важнейших фактора, симулирующих спецификацию инвестиций – темп экономического роста и горизонт планирования – демонстрируют негативную тенденцию. Это подтверждается тем фактом, что в настоящее время 3 наиболее значимых фактора, сдерживающих рост производства с позиций самих предпринимателей: недостаток внутреннего спроса, налоги и высокий уровень экономической неопределенности (что и сокращает, на наш взгляд, горизонт планирования)³.

В завершение хотелось бы отметить, что, на наш взгляд, первоочередной задачей по выходу из сложившейся ситуации непроизводительного предпринимательства является трансформация институциональной среды. В этой связи очевидно стоит обратиться к методике В. Баумоля, разделявшего экономическую систему на два элемента. Постоянный (стабильный) элемент – цели предпринимательства, включающие рентоориентированность. Переменный элемент – структуры выплат в различных видах деятельности [5, с. 916].

С позиций указанного подхода, в условиях дисфункциональной институциональной среды отечественной экономики гораздо продуктивнее осуществлять государственное давление на переменный элемент с позиций общественных интересов, чем уповать на стихийное развитие постоянного элемента в сторону «шумпетерианского» предпринимателя-новатора.

¹ URL: <https://regnum.ru/news/economy/2233980.html>.

² URL: <https://newsland.com/user/4296647978/content/dve-treti-rossiiian-stali-ekonomit-na-produktakh/5851924>.

³ URL: http://www.gks.ru/bgd/free/B09_03/IssWWW.exe/Stg/d02/105.htm.

Список использованной литературы

1. Балацкий Е. В. Институциональные и технологические ловушки: анализ идей / Е. В. Балацкий // Журнал экономической теории. – 2012. – № 2. – С. 48–63.
2. Капелюшников Р. И. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009 / Р. И. Капелюшников // Экономический журнал ВШЭ. – 2010. – Т. 14. – № 1. – С. 12–69.
3. Маршалл А. Принципы политической экономии. / А. Маршалл. – М. : Издательство Прогресс, 1983. – Т. 1. – 415 с.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.
5. Baumol W. J. Entrepreneurship: Productive, Unproductive and Destructive / W. J. Baumol // Journal of Political Economy. – 1990. – Vol. 98. – № 5. – Pt. 1. – P. 893–920.
6. Klein B. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process / B. Klein, R. G. Crawford, A. A. Alchian // Journal of Law and Economics. – 1978. – № 21. – P. 297–326.

Информация об авторе

Рудяков Василий Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, кафедра экономической теории и институциональной экономики, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Author

Rudyakov Vasiliy Anatolyevich – PhD of Economics, associate professor of Baikal State University, 664003, Lenin street – 11, Irkutsk, Russia.