

# УПРАВЛЕНИЕ «РЫНКОМ ЛИМОНОВ»: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА

Р.М. Нижегородцев<sup>(1)</sup>, Д.И. Ярославская<sup>(2)</sup>

<sup>(1)</sup>Институт проблем управления им. В.А. Трапезникова РАН, г. Москва;

<sup>(2)</sup>Финансовая академия при Правительстве РФ, г. Москва

Рассмотрены ключевые проблемы, связанные с наличием неблагоприятного отбора на современных отраслевых рынках: причины возникновения такого отбора, его последствия, возможности и механизмы управления данной ситуацией, а также преодоления этого неблагоприятного отбора.

Современное состояние многих отраслевых рынков характеризуется неравновесием и нестабильностью. На различных рынках стихийное взаимодействие интересов индивидуальных агентов приводит к ситуации неблагоприятного отбора (adverse selection). Эта ситуация, первоначально описанная Дж. Акерлофом в рамках модели «рынка лимонов»<sup>1</sup>, сегодня возникает на рынках весьма различных типов, и вопрос о том, насколько она связана с асимметрией информации, требует дополнительного исследования.

Наша непосредственная задача заключается в том, чтобы выяснить, на какой почве сегодня растут «лимоны» (какие причины приводят к обратному отбору), насколько они пригодны к употреблению (какие типы отраслевых рынков способны противостоять этому отбору) и, собственно, почему эти лимоны (какова цена вопроса, связанного с компенсацией механизма обратного отбора).

<sup>1</sup> В классической модели Акерлофа «лимонами» названы подержанные автомобили низкого качества, купля-продажа которых обусловлена тем, что потенциальный потребитель плохо информирован об их качестве, в отличие от продавца. Позже это название распространилось на любое благо низкого качества, обращающееся на рынке наряду с высококачественными благами того же вида.

Аналитический аппарат, разработанный современной институциональной экономикой<sup>2</sup>, способен в известной степени пролить свет на эти непростые вопросы.

## 1. ОГРАНИЧЕНИЯ РАЦИОНАЛЬНОГО ВЫБОРА: ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Парадигма рационального выбора, принимаемая на вооружение «мэйнстримом» современной экономической науки, исходит из предположений, что каждый экономический агент:

- 1) имеет индивидуальную функцию полезности;
- 2) в каждый момент знает, какие наборы экономических благ и в какой именно степени способны ее увеличить;
- 3) в каждый момент свободен в выборе приобретения любых экономических благ, причем единственным ограничением этой свободы является ограниченность его ресурсов, характеризующая его

<sup>2</sup> В одном из разделов институциональной экономики — теории контрактов — проблема неблагоприятного отбора получила весьма глубокую и тщательную математическую разработку, хотя сама постановка проблемы с точки зрения теории контрактов выглядит значительно более узко, чем с позиций современной институциональной экономики в целом.



бюджетной линией (кривой производственных возможностей).

Каждая из трех упомянутых предпосылок в реальной жизни наталкивается на серьезные проблемы, которые не всегда просто преодолеть.

1. Тезис о существовании индивидуальной функции полезности требует решения вопроса об идентификации экономического агента. Иными словами, характеризуя, допустим, экономическое поведение предприятия на той или иной рыночной нише или внешнеэкономическую политику государства, необходимо задаться вопросом, вправе ли мы считать их «индивидуальными» агентами и приписывать им наличие собственной функции полезности. Здесь возникают непростые проблемы, связанные с наличием общих экономических интересов и идентификацией носителей этих интересов. Контрактная теория фирмы, например, утверждает, что экономические интересы фирмы нельзя отождествлять с интересами ее руководителей (менеджеров высшего звена), тем более — с интересами рядовых сотрудников, так же, как экономические интересы страны нельзя отождествлять с интересами тех, кто этой страной управляет, о чем, в частности, писали Джеймс Бьюкенен и другие теоретики вирджинской школы.

2. Тезис о том, что каждый экономический агент в каждый момент знает, как устроена его функция полезности, предполагает абсолютную осведомленность каждого агента о потребительских качествах всех благ, находящихся в его распоряжении, с учетом всех возможных альтернативных способов их использования. Однако даже это неправдоподобное предположение не отменяет логических затруднений, вытекающих из факта нестабильности функции полезности, ее изменений во времени.

В результате принятия этих предпосылок сама проблема оптимальности сделанного выбора лишается смысла, ибо любой выбор может быть объяснен тем, что у агента, который его осуществил, в тот момент была так устроена функция полезности. Таким образом, каждое принятое решение или действие получает логическое объяснение одним лишь тем фактом, что оно совершилось.

Прибавим к этому, что, согласно теории предельной полезности, основой для соизмерения ценности экономических благ служит их способность увеличивать индивидуальную функцию полезности, поэтому в результате принятия маржиналистских предпосылок мы получаем столько оснований для соизмерения ценности благ, сколько существует индивидуальных функций полезности. Тем самым легко объясняется множественность цен одного и того же блага на одном и том же рынке, а унификация уровня цен, напротив, нуждается

ся в дополнительном обосновании (монопольный отраслевой рынок и т. п.).

3. Ограниченность свободы выбора представляет собой одну из актуальных проблем, подрывающих логику теории рационального выбора.

3.1. Информация о состоянии частных рынков асимметрична, она распространяется не мгновенно, а с некоторым запаздыванием, и ее получение увеличивает трансакционные издержки получателя, связанные с ее приемом, переработкой, хранением и использованием. Поэтому характер информационных потоков, существующих в экономической системе, искажает рациональность выбора действующих в ней агентов.

3.2. Экономический агент часто вынужден принимать решения в ситуации, когда он не имеет ясного представления о критериях рациональности собственного выбора. В таких случаях выбор определяется достаточно случайными обстоятельствами, и лишь дальнейший ход событий способен показать степень рациональности однажды сделанного выбора.

Хорошим примером такого рода является выбор расположения клавиш на клавиатуре пишущей машинки (и, соответственно, компьютера), который был, как выяснилось впоследствии, неоптимальным, но прочно закрепился в существующих международных стандартах, изменение которых было бы сопряжено с огромными трансакционными издержками. По первым буквам англоязычной клавиатуры данный эффект (выбор в условиях отсутствия критериев оптимальности) называется в институциональной экономике QWERTY-эффектом. Попутно заметим, что расположение клавиш на русскоязычном варианте клавиатуры вызывает намного меньше нареканий, чем на английском.

3.3. Агент способен оптимизировать свой выбор не в любой момент, а лишь в определенных точках своей траектории. Однажды совершив выбор (независимо от степени его рациональности), экономический агент на определенное время становится его заложником. Смена места работы или жительства, переход к использованию новых моделей бытовой техники или программного обеспечения и другие последствия оптимизации выбора предполагают наличие трансакционных издержек, связанных с адаптацией, обучением, привыканием к институциональной или технологической среде, в которой действует агент. Хороший пример данной проблемы — попытка переноса в другое место городской свалки отходов, которая требует огромного объема трансакционных издержек, направленных не только на физическое перемещение этой свалки, но и на «переобучение» всех агентов, ко-

торые так или иначе привыкли к ее прежнему местоположению.

Данная проблема давно и плодотворно обсуждается в рамках так называемого сценарного подхода к анализу и прогнозированию поведения динамических систем, а в современной институциональной теории получила название «path dependency» — зависимость от предшествующего пути развития.

С точки зрения теории рационального выбора, поведение агента (или любой динамической системы) напоминает положение путешественника в пустыне, где существует в принципе бесконечное множество направлений и изменить траекторию можно в любом месте пространства и в любой момент времени. На самом деле динамика реальных систем чаще напоминает движение автомобиля по шоссе: существует лишь ограниченное число возможных вариантов развития (именно эти варианты и отражаются *сценариями*), и изменить траекторию системы можно лишь на определенных ее участках и лишь в определенные моменты времени.

Применение сценарного подхода позволяет обнаружить периоды виртуальных бифуркаций, соответствующие участкам разветвления вероятных траекторий изучаемых динамических систем. В противоположность таким периодам выделяются зоны устойчивости — интервалы времени, в течение которых траектория «притягивается» к одному из ограниченного числа возможных вариантов, характеризующих поведение данной системы. Подобное чередование зон *аттракции* и зон *бифуркации* предопределяет неравномерность и вариативность динамики некоторых классов сложных систем.

Зависимость от предшествующего пути развития способна увековечить (или по меньшей мере надолго зафиксировать) однажды сделанный выбор независимо от степени его рациональности. Таким образом, ситуация «path dependency» может привести к возвращению лимонов только по той причине, что они первыми проросли на данном отраслевом рынке, как это в свое время случилось с клавиатурой QWERTY.

Заметим, что по мере развития событий само понятие оптимальности претерпевает изменения. Место, изначально выбранное для городской свалки в соответствии с единогласным пожеланием всех жителей города, по мере разрастания этого города и изменения его очертаний перестает быть оптимальным и требует пересмотра однажды принятого решения. Тем самым, понятие «лимона» носит, вообще говоря, исторический характер, оно не является абсолютным.

## 2. ПРОБЛЕМА НАСЫЩЕНИЯ РЫНКА И НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ ОТБОР

Заметим, что при выполнении предпосылок совершенной конкуренции неблагоприятный отбор на отраслевом рынке невозможен. Ситуация *adverse selection* означает, что существуют веские причины, по которым данный рынок непохож на совершенно конкурентные рынки.

В большинстве случаев причины этого несходства заключаются в самом внутреннем устройстве рынков. В других случаях их делает неконкурентными государство, без вмешательства которого данные рынки были бы похожи на рынки совершенной конкуренции. В качестве примера приведем рынок хлебопродуктов, на котором задача государства заключается в том, чтобы обеспечить насыщение рынка.

Стандартная задача увеличения объема отраслевого рынка возникает в случае, когда равновесный объем производства  $Q_{eq}$  оказывается (и признается правительством) недостаточным для удовлетворения общественной потребности, составляющей величину  $Q_0$ . Такая ситуация часто возникает при наличии значительного внешнего эффекта от функционирования отраслевого рынка и побуждает правительство принимать меры для стимулирования роста объемов производства.

При всем разнообразии этих мер общая логика их применения укладывается в два принципиально различных варианта: стимулирование предложения на данном отраслевом рынке (рис. 1) и стимулирование спроса (рис. 2) [1].

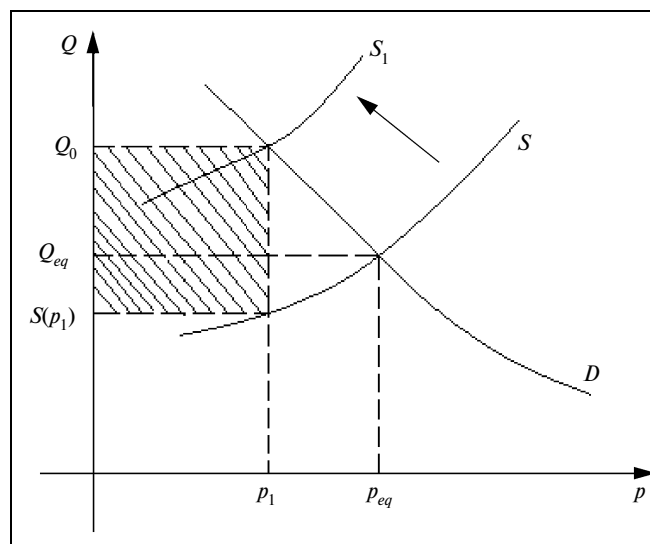


Рис. 1. Стимулирование предложения на отраслевом рынке

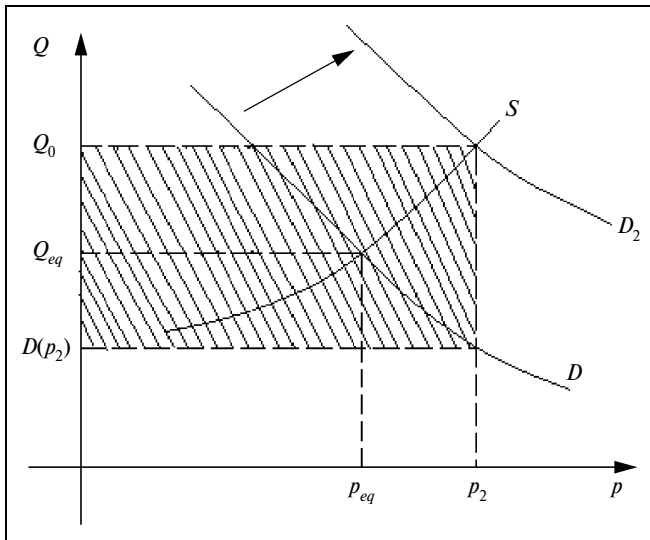


Рис. 2. Стимулирование спроса на отраслевом рынке

Стимулируя предложение, правительство тем самым смещает точку ценового равновесия в сторону понижения:  $p_1 < p_{eq}$  на рис. 1. При цене  $p_1$  производители готовы самостоятельно профинансировать лишь выпуск продукции, составляющий величину  $S(p_1)$ , а все остальное должно финансировать государство. Следовательно, требуемый в данном случае объем дотаций составит  $(Q_0 - S(p_1))p_1$ . Эта величина соответствует заштрихованной области на рис. 1.

Стимулируя спрос, правительство смещает точку ценового равновесия в область более высоких цен:  $p_2 > p_{eq}$  на рис. 2. Однако в этом случае потребители готовы заплатить столь высокую цену лишь за  $D(p_2)$  единиц данного товара, а остальное должно поддерживать правительство, компенсируя расходы потребителей. Объем дотаций в этом случае составит  $(Q_0 - D(p_2))p_2$ . Эта величина соответствует заштрихованной области на рис. 2.

Заметим, что, чем более «пологой» является кривая спроса на данном отраслевом рынке (чем менее эластичен спрос по цене) и чем «круче» кривая предложения (чем более оно эластично по цене), тем больше по площади заштрихованная область на рис. 1 и тем меньше соответствующая область на рис. 2. Поэтому теоретически возможен случай, когда заштрихованный прямоугольник на рис. 2 по площади меньше аналогичного прямоугольника на рис. 1. Если же предположить, что спрос и предложение приблизительно одинаково эластичны по цене, то объем дотаций, которые требуются для стимулирования спроса, очевидно, превысит объем дотаций, необходимых для под-

держания рынка путем стимулирования предложения.

Рынок услуг транспорта и жилищно-коммунального хозяйства, регулирование которого в России в начале 2005 г. было внезапно трансформировано от ситуации рис. 1 к ситуации рис. 2, потребовал резкого увеличения объема государственных дотаций, что обернулось всплеском индекса потребительских цен в первом квартале 2005 г. во всех регионах страны. Это значит, что инфляционные последствия так называемой монетизации льгот не были в должной мере просчитаны правительством.

Казалось бы, не все ли равно — обеспечить дотации производителю или предоставить социальные трансферты потребителю, чтобы в результате те же самые деньги попали в карманы фирм-производителей? Однако вся проблема в том, что финансовая поддержка потребителей *автоматически* перемещает равновесие на отраслевом рынке в область более высоких цен, в отличие от финансовой поддержки производителей, приводящей к противоположному результату.

Вообще говоря, в практике регулирования отраслевых рынков традиционно (и вполне справедливо) считается, что стимулирование предложения является более «экономным» способом поддержки рынка, приводящим к росту его совокупного объема. Именно так правительства практически всех стран поддерживают рынок жизненно важных продуктов питания (хлебопродукты в европейских странах, включая, естественно, Россию, рис в Японии и Китае), а также важнейших социально значимых услуг.

Вероятно, монетизация льгот в нашей стране послужит первым импульсом к проведению масштабной реформы всей системы ЖКХ, включая ее частичную приватизацию. Однако эффективность данных мер, логика которых молчаливо предполагает стремление правительства переложить модернизацию и техническое перевооружение данной сферы на плечи частного капитала, вызывает некоторые сомнения. Следует принять во внимание также физический износ эксплуатируемого жилого фонда, ускоряющийся значительными темпами даже в относительно благополучных регионах страны (например, в Москве). В силу этих обстоятельств очередную попытку правительства снизить свою социальную ответственность за последствия масштабного и длительного кризиса 1990-х гг. едва ли следует признать удачной.

Еще раз подчеркнем, что задача насыщения рынка, когда критерием его народнохозяйственной эффективности становится объем создаваемого блага, а вовсе не рентабельность, стандартна для целого ряда рынков. Наиболее серьезные пробле-

мы в этом случае начинаются тогда, когда на рынках такого рода, сопряженных с большим количеством положительных внешних эффектов, государственное стимулирование насыщения рынка влечет за собой ухудшение качества производимого блага и возникает необходимость его избирательного сокращения, что в известном смысле можно трактовать как «провал государства».

В качестве примера приведем сферу образования. Предположим, правительство пришло к выводу, что в нашей стране осуществляется перепроизводство образовательных услуг по экономическим и юридическим специальностям в ущерб подготовке инженерных кадров. Если бы развитие данного рынка в целом не стимулировалось государством, для ликвидации перепроизводства блага достаточно было бы повысить налог на соответствующий вид деятельности или поставить дополнительные рыночные барьеры входа, тем самым переместив кривую предложения на рис. 1 вправо и вниз. При этом, разумеется, рынок осуществил бы «естественный» отбор, при котором проигрывают наименее устойчивые в коммерческом отношении производители, а вовсе не те, кто создает благо более низкого качества.

Но проблема заключается в том, что система образования *в принципе* поддерживается правительством, поэтому данный способ решения проблемы оказывается для него недоступен. Таким образом, правительству в подобных ситуациях приходится осуществлять «искусственный» отбор, изобретать «нерыночные» барьеры, например, ужесточать лицензирование образовательных услуг в соответствующих областях, насильственным образом ликвидировать подготовку экономистов и юристов в технических вузах и т. п. В основе практики такого рода лежит считывание рыночных сигналов о качестве образования *правительством*, а отнюдь не потребителями данного блага, что вносит серьезные искажения в логику функционирования рассматриваемого рынка.

### 3. НАЛИЧИЕ БАРЬЕРОВ И МЕХАНИЗМ НЕБЛАГОПРИЯТНОГО ОТБОРА

Наличие барьеров входа-выхода на квазимонопольных отраслевых рынках подрывает многие хорошо известные выводы экономической теории. Например, один из выводов, базирующихся на предпосылках экономики совершенно конкурентных рынков, состоит в том часто принимаемом без доказательства факте, что более рискованные активы должны быть и более доходными. Тем не менее, данный вывод имеет место лишь в случае, когда агенты абсолютно свободны в своих хозяйственных решениях (т. е. их действия ограничены

только бюджетной линией) и эти решения принимаются мгновенно и без издержек. В реальной жизни все намного сложнее. В частности, кризисная и депрессивная экономика России приучила нас к мысли о том, что банковский сектор имеет менее рискованные и более доходные активы, чем (в среднем) реальный сектор экономики. Причина этого факта заключается в том, что слишком высокие барьеры на пути перелива капитала между ними. Высоки барьеры входа в банковско-финансовый сектор и выхода из реального сектора, активы которого в депрессивной экономике нередко обременены долгами.

Барьеры входа-выхода, которые существуют в отрасли, достаточно условно можно разделить на две большие категории: стоимостные и институциональные [2].

Наличие барьеров, выступающее важным признаком квазимонопольных отраслевых рынков, нередко нарушает механизмы «благоприятного» отбора. В качестве примера укажем на тот факт, что электроламповые заводы, производящие лампы накаливания, соревнуются в *ухудшении* качества продукции, чтобы создать спрос на свою продукцию. Технические возможности давно позволяют сделать лампочки, которые будут работать несколько лет, не перегорая, однако выпуск продукции высокого качества невыгоден производителям. Неблагоприятный отбор такого рода зиждется на факте наличия достаточно высоких входных барьеров в отрасль, и предприятия, вошедшие в нее, придерживаются той же стратегии, дабы окупить свои издержки.

Аналогичные проблемы, связанные с осознанным снижением качества экономических благ, нередко имеют место и в сфере услуг. В частности, в мировой литературе много раз отмечалось, что в основе профессии врача лежит неустранимое противоречие: он работает для того, чтобы не было больных, но если их не останется, его труд не будет востребован. Поэтому снижение качества благ на рынках такого рода обусловлено тем, что их создатели нередко руководствуются *принципом разумной достаточности*: они практикуют предложение благ минимально приемлемого качества, при котором эти блага еще будут пользоваться спросом. Например, врачу выгодно, чтобы его пациенты были больны, но при этом не умирали. Лишь наличие конкуренции в данных отраслях способно поколебать этот принцип. Поэтому возможность «выкорчевывания» лимонов на таких отраслевых рынках всецело зависит от возможностей преодоления барьеров входа.

В некоторых случаях наличие барьеров порождает двойственный отбор (*diverse selection*), т. е. ситуацию, когда на рынке остаются блага и хоро-



шего, и плохого качества. В частности, такая ситуация имеет место на рынке труда [3], где в роли барьеров, затрудняющих для индивида оптимальный выбор стратегии предложения труда, выступают достаточно случайные (с точки зрения экономиста) обстоятельства: социальное происхождение, воспитание, стартовые условия для получения образования, качество начальных ступеней образования, полученного индивидом, и т. д.

Еще один пример двойственного отбора, обусловленного наличием входных барьеров, представляет проблема фондовооруженности в сельском хозяйстве, где «ножницы цен» между продукцией промышленного и аграрного производства, подрывающие воспроизводственные возможности аграрного сектора страны, предопределяют сохранение слабомеханизированного ручного труда в большинстве мелких крестьянских хозяйств. Модернизация производственного процесса становится невыгодной для этих производителей ввиду опережающего роста издержек по сравнению с приращением экономического эффекта.

#### **4. НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ ОТБОР: НЕОБХОДИМА ЛИ АСИММЕТРИЯ ИНФОРМАЦИИ?**

Стандартная модель рынка «лимонов», связанная с асимметричностью информации, часто возникает на Интернет-рынках различных благ.

Интернет-продажи в нашей стране не столь распространены, как в других развитых странах, не только в силу недостаточного распространения самого Интернета, но и в силу недостаточного уровня стандартизации предлагаемых к продаже товаров. Иначе говоря, в Интернете покупатель вынужден делать выбор «наощупь», тогда как в условиях низкой стандартизации прежде, чем купить товар, покупателю необходимо его посмотреть, потрогать, «попробовать на зуб» и т. д. На рынках в Интернете представлены в основном товары, качество которых нельзя узнать заранее.

Слабый уровень стандартизации влечет за собой увеличение асимметрии информации в пользу продавцов, чем они порой умело пользуются. Особый сегмент составляют услуги, связанные с функционированием самого Интернета. В качестве примера приведем рынок услуг по «раскрутке» и продвижению сайтов [4].

Некоторая часть компаний, предлагающих соответствующие услуги, раскручивает сайты хорошо, а другая часть — плохо. Покупатели знают, что раскрутка в Интернете бывает двух типов, и готовы платить за плохую максимум 60 у. е., а за хорошую максимум 400 у. е. В это же время продавцы услуг хорошей раскрутки оценивают свои издержки на уровне в 300 у. е., и ниже этой планки им

опускаться невыгодно. Продавцы услуг плохой раскрутки хотят получить минимум 40 у. е.

Если предположить, что информация о качестве соответствующих услуг полная и симметричная, т. е. и покупатели, и продавцы знают о качестве услуг, предоставляемых каждым из продавцов, то возникло бы два отдельных сегмента рынка, на одном бы продавались услуги раскрутки плохого качества, на другом — хорошего. На первом рынке цена находилась бы в пределах между 40 и 60 у. е., на втором — между 300 и 400 у. е.

На самом деле информация на данном рынке асимметрична, т. е. покупатели заранее, до покупки соответствующей услуги, не имеют возможности получить информацию о ее качестве. Если исходить из того, что примерно половина компаний предоставляет услуги надлежащего качества, а другая половина — «лимоны», то среднестатистический потребитель готов заплатить за услугу среднюю арифметическую цену между 60 и 400 у. е., т. е. приблизительно 230 у. е.

В итоге компании, добросовестно выполняющие свои обязательства, не покрывают своих издержек, оцениваемых ими в 300 у. е., и уходят с рынка. На рынке остаются только продавцы услуг — «лимонов», которые поначалу получают неплохие доходы, но затем, по мере распространения информации о плохом качестве их услуг, вынуждены соглашаться на низкую плату. Тем самым, на данном рынке исчезают услуги хорошего качества, и рынок услуг по раскрутке сайтов вырождается в рынок «лимонов» с ценовым интервалом между 40 и 60 у. е.

Ситуация осложняется еще и тем, что на данном рынке внятных сигналов о качестве нет. Ни гарантии, предоставляемые производителем, ни его «общая репутация» не позволяют рассчитывать на приемлемое качество услуг.

Некоторый парадокс заключается в том, что в данном примере на рынке услуг высокого качества существуют и спрос, и предложение, и — более того! — кривые спроса и предложения пересекаются, т. е. существует цена равновесия, а самого этого рынка, тем не менее, нет, он исчезает, полностью уступая место рынку «лимонов». Это типичный пример «провала» рынка, пример того, как рыночная стихия в условиях асимметричной информации «вымывает», выбрасывает из обращения блага высокого качества и, соответственно, производителей, которые их создают.

Заметим, что классики экономической науки — Смит, Рикардо и Маркс — полагали, будто рыночная стихия посредством механизма конкурентной борьбы автоматически приводит к улучшению качества благ. Но они, как известно, исходили из предпосылок рынка совершенной конкуренции.

На квазимонопольных рынках действие тех же самых механизмов часто дает противоположные результаты.

Окажется, весьма похожие эффекты иногда возникают и на рынках, где имеет место *симметричная неполнота* информации, т. е. ни продавцы, ни покупатели как следует не осведомлены о качестве продукции, обращающейся на рынке. Приведем характерный пример, относящийся к советской экономике 1980-х гг.

Один из важнейших видов продукции металлургической промышленности — так называемая электротехническая сталь, от качества которой непосредственно зависят производство, преобразование, передача и использование всей электроэнергии в стране. Важнейшей характеристикой качества этой стали является значение удельных магнитных потерь: чем больше это значение, тем хуже технические характеристики изделий из этой стали и больше потери электроэнергии при их эксплуатации.

Почти 90 % электротехнической стали выпускается в рулонах и, несмотря на автоматизированную технологию ее производства, ее качество отстает от требований, предъявляемых предприятиями электротехнического машиностроения и энергетики. Сертификация качества продукции, основанная на выходном контроле, неспособна адекватно отразить это качество. Выходной контроль качества на металлургических предприятиях производится вручную. Из рулона массой 3—5 т берется выборка в 1 кг. С помощью специальных проб определяются электромагнитные характеристики изготовленной стали, а затем все это отражается в сертификате. Проблема заключается в том, что в силу сложной технологии производства сталь неоднородна по своим свойствам как в пределах одного рулона, так и от рулона к рулону.

Многие предприятия электротехнической промышленности ввели входной контроль качества стали, результаты которого значительно отличались от данных сертификата. Входной контроль электротехнической стали марки 3414, используемой при производстве трансформаторов, проводился в течение четырех лет на одном из электротехнических предприятий. Результаты контроля показали, что вместо 100 % марки 3414, указанной в сертификате, фактически поставлялось 32 % низшей марки 3413, 12 % высшей марки 3415 и только 56 % — нужной [5].

Конструкторы, проектирующие трансформаторы, знают, что данные сертификата не всегда соответствуют действительности. Поэтому они ориентируются на сталь худшего качества, т. е. завышают габариты изделия при дополнительном расходе стали и цветных металлов. Зная об этом,

металлурги перестают уделять должное внимание качеству продукции и под видом продукции, соответствующей стандарту, производят сталь более низкого качества, что обходится им несколько дешевле. В результате качество поставляемой стали в течение нескольких лет неуклонно ухудшалось.

Тем самым, производители получили возможность частично переложить издержки на своих контрагентов, и на данном отраслевом рынке происходило снижение качества экономических благ. Обратим внимание на то, что шкала качества в приведенном примере была *непрерывной*, в отличие от большинства примеров такого рода, в которых продаваемый товар может быть либо «хорошим», либо «плохим».

## 5. ДВОЙНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИММЕТРИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Многие экономисты, защищая интересы работодателей, пишут об информационной асимметрии на рынке труда, имея в виду, что работник способен скрыть истинную информацию о своей квалификации, человеческом капитале и прочих производственных возможностях, и разрабатывают систему знаковых сигналов, на основании которых работодатель может хотя бы частично преодолеть эту асимметрию. Гораздо менее распространено теоретическое осмысление противоположной проблемы: обман работника работодателем, основанный на информационной асимметрии, подрывающей доверие работника к работодателю как в части технико-эргономических условий труда, так и в части его оплаты.

Для российского рынка труда данная проблема является одной из критически важных, в особенности с учетом того, что в настоящее время не менее 10—12 % лиц, работающих по найму на постоянной основе, работают по устной договоренности, без заключения какого-либо контракта, а на временную работу без официального оформления нанимаются намного чаще. Столь масштабная и разветвленная система неформальных институтов предоставляет работодателям широкие возможности для манипуляции, а нередко и для прямого обмана работников.

Состояние информационной инфраструктуры российского рынка труда крайне неудовлетворительное; возникающая информационная асимметрия негативно отражается, прежде всего, на наемных работниках. Наиболее уязвимое место в информационном обеспечении рынка труда — непредоставление данных о заработной плате работников. Эти сведения никогда в нашей стране не относились к категории открытых, однако в 1970—1980-х гг. появились специальные статисти-



ческие сборники, содержащие данные о средней заработной плате по отраслям народного хозяйства и динамике номинальных и реальных доходов населения. С началом рыночных реформ ситуация вновь изменилась в худшую сторону. Предприятия относят такие сведения к сфере коммерческой тайны. В статистических публикациях невозможно найти данные о заработной плате по тем или иным профессиям, специальностям и квалификациям, необходимые для принятия субъектами рынка труда оптимальных экономических решений.

Для многих западных стран, в частности, США, публикация подробной статистики о зарплате является нормой. Эти данные служат ориентиром в переговорах между работниками (или защищающими их права профсоюзами) и предпринимателями об условиях оплаты труда. В последние годы многие субъекты Федерации обнародуют сведения о прожиточном минимуме, однако для большинства населения непонятна методика его определения. Крайне редко в печати приводятся расчеты минимального потребительского бюджета, бюджетов среднего и высокого достатка, статистика по занятости и безработице. Данные о численности, уровне и продолжительности безработицы стали появляться в начале 1990-х гг., но зачастую они были неполными и противоречивыми. Публикуемая сегодня статистика, которая основывается только на сведениях о численности безработных, официально зарегистрированных в территориальных органах Федеральной государственной службы занятости населения, искажает реальную картину (по расчетам Международной организации труда их в несколько раз больше). В результате потенциальные работники не могут оптимизировать свое экономическое поведение.

В условиях жесткой конкуренции фирмы стремятся расширять границы коммерческой тайны и под предлогом сохранения последней нередко закрывают данные, имеющие немаловажное значение для ищущих место работы. Попытки правительств ряда стран (в том числе и России) законодательно обязать работодателей предоставлять соответствующую информацию не слишком эффективны, поскольку соответствующие нормативные акты не предусматривают ответственности за их нарушение.

Важнейшими экономическими и социальными последствиями информационной асимметрии и неполноты информации на рынке труда являются неадекватность экономического поведения субъектов рынка труда, усиление дискриминации при найме на работу и в оплате труда по полу и возрасту, рост фрикционной безработицы [6].

Наёмные работники (профсоюзные организации), лишенные необходимой информации о со-

стоянии рынка труда (заработной плате, занятости, безработице), подчас принимают неоптимальные экономические решения. Они оказываются в невыгодном положении при проведении переговоров с работодателями и представителями государства об условиях оплаты труда, нередко предъявляют не вполне обоснованные требования к уровню оплаты труда. Работодатели, в свою очередь, допускают ошибки в кадровой политике, установлении ставок оплаты труда и т. д.

Рост фрикционной безработицы наносит определенный ущерб как самим работникам, так и народному хозяйству, ибо требует дополнительных транзакционных затрат, связанных с перемещением работников, увольнением и наймом на работу, снижением производительности труда перед уходом со старого места работы и в начальный период на новом (хотя при определенных обстоятельствах добровольное перемещение рабочей силы позволяет каждому полнее реализовывать свой личностный потенциал и повышать эффективность труда). Если бы работники обладали исчерпывающей информацией о состоянии рынка труда, ставках оплаты труда и условиях на других предприятиях, то многие из них, вероятнее всего, не принимали бы опрометчивых решений о смене места работы. В результате минимизировались бы экономические и социальные потери, связанные с перемещениями рабочей силы, а уровень фрикционной безработицы не вышел бы за свои естественные границы (2—3 % экономически активного населения).

## **6. ИНФОРМАЦИОННАЯ АСИММЕТРИЯ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ: ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА И МОРАЛЬНЫЙ РИСК**

Главным образом благодаря информационной асимметрии финансовые рынки не похожи на рынок совершенной конкуренции. В распределении фондов между различными частями рынка возникает «проблема агента» между кредитором (принципалом) и заемщиком (агентом), так как последний обладает частной информацией по поводу потенциальной возможности и намерений возврата кредита, а также риска его инвестиционного проекта. Таким образом, оптимальный «долговой» контракт обычно включает в себя дополнительные затраты для кредитора — так называемые внешние финансовые надбавки. Они в значительной мере унифицированы по объему и состоят из затрат на изучение претендента на кредит, мониторинга поведения заемщика и включают в себя премию за кредитный риск. Наличие нерационального выбора и морального риска влечет за собой дополнительные затраты для кредитора, которые, впрочем, весьма различаются в каждом конкретном



случае. Устранение этого информационного несовершенства может быть обеспечено самим рынком, главным образом с помощью финансовых посредников и — отчасти — государственного вмешательства.

Вместо отдельных инвесторов, которые должны были бы выполнять различные контролирующие функции, требующие существенных затрат ресурсов и времени, появляются финансовые посредники. Они специализируются на выполнении именно этих функций. Их деятельность характеризуется экономией от масштаба, она снижает совокупные затраты на производство информации, являющиеся внешними финансовыми издержками. Однако, как показали авторы работы [7], изучавшие эти информационные функции, возможное увеличение в несколько раз размеров «естественной монополии» в данной области может оказаться технически расточительным.

Как бы то ни было, главная причина существования финансовых посредников заключается в их способности бороться с проблемой «безбилетника» в производстве информации. Эта проблема состоит в наличии агентов, которые хотят воспользоваться общественным благом без адекватного возмещения издержек по созданию этого блага. В основе проблемы безбилетника лежит фундаментальное свойство общественных благ — их неисключаемость в потреблении, невозможность ограничить потребление этих благ какими бы то ни было частными агентами. Например, человек, идущий по хорошо освещенной улице, потребляет общественное благо (освещение) вне зависимости от того, внес ли он вклад в производство этого блага.

Информация имеет характеристики общественного блага, при этом использование информации одним агентом не уменьшает ее доступности для других. Более того, из-за внедрения все новых технических средств распространения информация становится все более дешевой, и это нередко приводит к тому, что перекрыть кому бы то ни было возможность доступа к ней и ее потребления оказывается слишком дорого. Следовательно, по отношению к потреблению информации также возникает проблема безбилетника.

Защита от безбилетника может рассматриваться как некий хозяйственный ресурс, и «покупка» каждой дополнительной единицы этого ресурса выгодна до тех пор, пока предельная выгода  $MR$  от этой покупки превосходит предельные издержки  $MC$  на ее совершение (слева от точки  $Q_{\text{опт}}$  на рис. 3). Объем ресурса, при котором предельные издержки на приобретение дополнительной единицы ресурса сравниваются с предельной выго-

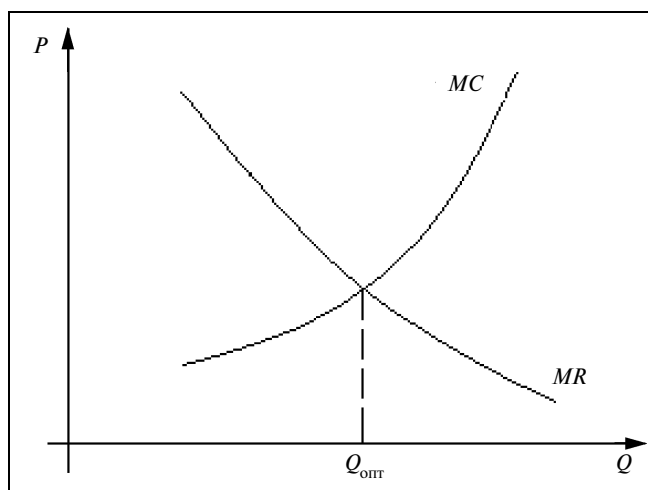


Рис. 3. Оптимизация «охоты» за безбилетником

дой от использования этой единицы, является точкой оптимума.

Таким образом, «охота» за безбилетником подчиняется «золотому правилу»  $MC = MR$ : она продолжается до той поры, пока предельные затраты на поиск и наказание безбилетника не превысят предельную выгоду от этого поиска и наказания, включая моральное удовлетворение от наведения порядка и торжества справедливости (что бы это ни означало с точки зрения экономики), а также включая положительный внешний эффект «воспитания» (адаптации), заключающийся в том, что другие безбилетники, поведение которых пока что остается безнаказанным, возможно, предпочтут не подвергаться дополнительному риску наказания.

Наличие множества людей, которые не платят за информацию, и создает в данном случае проблему «безбилетника». Это обстоятельство упреждает рынок от производства «чрезмерно большого» количества информации, которое было бы достаточно для решения проблемы асимметрии информации. Перепроизводство информации на рынке может потребовать вмешательства правительства, направляющего усилия на регулирование источников информации.

На финансовых рынках большое число вкладчиков имеет недостаточно стимулов, чтобы специально выделять ресурсы для контроля поведения инвестора. Финансовые посредники, в некотором смысле группирующие риски частных вкладчиков, напротив, будут иметь достаточно причин, чтобы инвестировать капитал в поиск и распространение необходимой информации. Тем самым, они станут действовать в качестве уполномоченных представителей многих частных вкладчиков, которые инвестируют свои средства с помощью посредников. Этот механизм работает при условии, что деятель-



ность посредников по производству информации приносит им прибыль выше среднего уровня [8].

Банки играют специфическую роль, аналогичную роли финансовых посредников, в процессе перераспределения средств от плохо информированных вкладчиков к инвесторам, которые обладают средне- и высококачественной информацией, но платежеспособность которых обычно трудно оценить. Пытаясь произвести оценки такого рода, частные вкладчики сталкиваются с проблемой раздробленности информации, так как осуществление данной функции своими силами влечет за собой наличие множества «частных» информационных потоков. Когда банки выдают частные ссуды вместо покупки ценных бумаг, тем самым они инвестируют в информацию о кредитном риске.

Выдавая частные вклады, банки также могут улучшить дисциплину поведения инвесторов и избежать морального риска. Эти функции оказываются более сложными в случае рыночного финансирования, например, эмиссии корпоративных облигаций. Разграничения такого рода составляют суть дискуссии между сторонниками так называемой модели банковского финансирования, которая доминирует в континентальной Европе, и приверженцами модели рыночного финансирования деловых инвестиций в англо-саксонском мире. Это в какой-то мере объясняет различия, существующие в законодательстве разных стран.

Роль рынка и финансовых посредников в предоставлении информации нуждается в правительственном вмешательстве. Довод в пользу вмешательства государства в операции на финансовых рынках главным образом опирается на проблему информационной асимметрии, которая порождает риск мошенничества, халатности, неадаптивности и т. д. [9]. Финансовые услуги в этом смысле оказываются доверительными благами, качество которых трудно оценить заблаговременно. В любом случае, информационные проблемы могут быть смягчены частным производством и продажей информации.

Сущность общественных благ связывает проблему «безбилетника» и проблему производства информации, вследствие чего финансовые посредники не могут полностью решить возникающие информационные проблемы. Дополнительный общественный контроль необходим, например, на городских рынках сельскохозяйственной продукции: здесь недостаточно усилий крупных посредников, группирующих многочисленные частные риски. Таким образом, одной из главных причин государственного регулирования является необходимость защиты потребителя от информации, распространение которой может привести к краху. Своевременность и точность информации

необходимы для того, чтобы дать возможность участникам рынка принять правильное финансовое решение. Например, одна из задач государственного регулирования состоит в том, чтобы обязать заемщика предоставлять разностороннюю информацию кредиторам о своей деятельности, согласно условиям предоставления кредита, и институционально обеспечить выполнение этой договоренности. Правила предоставления информации о деятельности могут также иметь целью обеспечение равных подходов ко всем финансовым потребителям.

Финансовые институты, с одной стороны, помогают смягчить информационные проблемы, но с другой, значительная часть финансовых активов, выпущенных финансовыми институтами, является информационно-интенсивной. Это касается, в частности, банков, где вкладчики не информируются о качестве и риске портфеля ценных бумаг. Асимметрия информации создает проблему «морального риска», так как финансовые институты могут совершать действия, выходящие за рамки интересов инвесторов, например, банку может быть выгодно установить высокие проценты по вкладам, при этом предоставляя высокорискованные кредиты. Более того, проблема «безбилетника» обостряется в случае, когда большое число инвесторов не слишком заинтересовано в затрате ресурсов для контроля за финансовыми институтами. В частности, банковские обязательства зачастую находятся в руках «наивных» вкладчиков, у которых нет достаточных стимулов для осуществления контролирующих и мониторинговых функций.

В любом случае, эти затраты морального риска могут быть уменьшены при помощи соответствующих институциональных механизмов, и финансовые институты могут быть ограничены в свободе действий по существу выпускаемых ими обязательств. От банков, выпускающих краткосрочные обязательства, требуется, чтобы их поведение учитывало угрозу отзыва вкладчиками своих капиталовложений с сокращенными сроками уплаты процентов. Если, тем не менее, такого рода требования по краткосрочным обязательствам являются застрахованными (например, как в случае обязательного страхования вкладов), проблема морального риска может даже возрасти. Только незастрахованные кредиторы, которые не могут «выйти из игры», будут иметь достаточно стимулов для контроля над рисками, которые они берут на себя.

Государственное регулирование необходимо для обеспечения дополнительных путей снижения затрат морального риска для отдельных вкладчиков. Провалам рынка можно пытаться противодействовать, требуя, чтобы финансовая информация предоставлялась вовремя и была достоверной. Это может быть также достигнуто путем повыше-

ния ответственности за действия банков со стороны держателей их акций, например, путем введения правил, требующих инвестирования большего количества собственных средств банков, что приведет к увеличению доли средств частных вкладчиков в инвестируемом капитале банков.

## 7. ИМПЕРАТИВНЫЙ РЕСУРС И НЕБЛАГОПРИЯТНЫЙ ОТБОР

В условиях слабо специфицированных или слабо защищенных правомочий прав собственности у агентов возникает альтернатива между инвестированием в хозяйственную деятельность и инвестированием в так называемый *императивный ресурс*, в формировании, перераспределении и удержании правомочий.

Естественно, что логика этого инвестирования определяется наличием *сравнительных* преимуществ по отношению к другим агентам, населяющим ту же самую рыночную нишу. Иначе говоря, агенты, у которых инвестиции в хозяйственную деятельность более эффективны по сравнению с другими агентами, станут инвестировать именно в нее. Другие агенты, которые не рассчитывают добиться успеха в конкурентной борьбе в хозяйственной сфере, станут инвестировать в императивный ресурс [10], если сочтут инвестиции такого рода более эффективными по сравнению с инвестициями в хозяйственную деятельность. Например, в сельском хозяйстве агенты, хозяйствующие на худших землях, предпочтут тратить средства не на то, чтобы повысить урожайность на своей земле, а на то, чтобы захватить и удерживать под контролем лучшие земли, если институциональная система в принципе предоставляет им такую возможность.

Многочисленные примеры такого рода связаны со сферой государственного заказа. Отрасли хозяйства, в которых госзаказ сулит миллиардные прибыли, как правило, оказываются в сфере действия инвестиций в императивный ресурс. Например, в оборонной промышленности США, где разработка вооружений традиционно является сферой действия частных корпораций, конкурируют друг с другом не образцы вооружений как таковые, а мощь этих корпораций, стремящихся обеспечить получение выгодного контракта от государства, в том числе и с использованием императивного ресурса (от промышленного шпионажа и подкупа членов комиссии вплоть до убийств и диверсий на производстве компании-конкурента). В результате многие удачные разработки уступают место худшим.

Приведем один из ярких примеров такого рода [11]. Во времена холодной войны (начало 1950-х гг.)

Канаде понадобился скоростной высотный перехватчик для прикрытия от атак советских дальних стратегических бомбардировщиков. Кроме того, командование НАТО решило воспользоваться этим заказом, и после принятия самолета на вооружение канадскими вооруженными силами выдать заказ на этот самолет для перевооружения своего уже устаревшего парка истребителей. В результате победитель тендера должен был получить контракт на огромную сумму. Основными участниками конкурса были крупная американская корпорация и только что созданная маленькая канадская фирма. Проекты соответственно назывались «СтарФайтер» и «АвраЭрроу». После начала испытаний оказалось, что канадская машина по всем показателям намного превосходит своего разрекламированного соперника. Но огромная военно-промышленная корпорация не могла позволить уйти столь выгодному контракту. Несколько канадских машин разбились, члены контрольной комиссии получили взятки, главный конструктор канадской фирмы подвергся настоящей травле, из-за чего он был вынужден уйти в отставку. И, естественно, тендер выиграли американцы, хотя в Канаде и было сильное протестное движение в различных слоях населения, но это не помогло.

В результате вооруженные силы нескольких стран получили истребитель «СтарФайтер», который американские пилоты прозвали «алюминиевым гробом». По важнейшим летным параметрам он существенно уступал аналогичным видам вооружений Советской Армии. Каждый шестой «СтарФайтер», поступивший на вооружение американской армии, потерпел катастрофу и разбился. В результате менее чем через 10 лет после начала серийного производства вооруженные силы США отказались от использования этой машины. За 20 лет серийного производства было собрано 2615 «СтарФайтеров» (включая многочисленные модификации, созданные в различных странах НАТО), из которых по самым скромным подсчетам более 600 разбились в авариях и катастрофах [12].

В данном случае возможность инвестиций в императивный ресурс повлекла за собой получение худших образцов вооружений и военной техники от более сильной фирмы (вследствие чего напрямую страдает обороноспособность страны). Данная ситуация иллюстрирует также и тот факт, что транснациональные корпорации, используя различные рычаги давления, вторгаются во внутренние дела других государств и при этом совершают тяжкие преступления.

Возможность инвестирования в императивный ресурс приводит к следующим эффектам на соответствующем отраслевом рынке.

- Поскольку к перераспределению правомочий сильнее стремятся наименее эффективные в хо-



зяйственной деятельности агенты, то в результате активы перераспределяются в пользу *наименее эффективных* собственников. Тем самым, рыночная стихия в данном случае осуществляет неблагоприятный отбор (*adverse selection*). Над этим эффектом следует серьезно задуматься государственным ведомством, осуществляющим приватизацию объектов государственной собственности. Практика многих стран мира (Латинская Америка, Восточная Европа, страны — бывшие республики Советского Союза) показывает, что опасность формирования слоя неэффективных собственников вполне реальна.

- Эффективно хозяйствующие агенты, дабы избежать перспективы потери активов, вынуждены изымать часть инвестиций из своей хозяйственной деятельности и направлять их на покупку императивного ресурса, защищающего их правомочия. В некоторых случаях они вынуждены *все* усилия направлять на императивный ресурс, забыв о какой бы то ни было хозяйственной деятельности, — в противном случае они не смогут удержать свои правомочия. Тем самым, они оказываются в ситуации углового решения.
- Вложения в императивный ресурс нередко выступают чистыми потерями для общества — в том смысле, что экономические блага, созданные в результате инвестиций в императивный ресурс, для достижения иных целей непригодны. Например, это относится ко всем видам вооружений, относительно которых К. Маркс в свое время справедливо заметил, что нация, создающая оружие, тем самым без всякой пользы выбрасывает часть своего капитала.

Можно, разумеется, утешаться тем, что производство дверей и замков, систем противоугонной автомобильной сигнализации, услуг страхования, охраны и поддержания правопорядка и, наконец, создание вооружений, а также иные составные части рынка императивных ресурсов вносят несомненный вклад в ВВП, а та часть этого рынка, которая входит в трансформационный сектор экономики, косвенно способствует развитию производительной силы общественного труда. Например, многие технологии, возникшие в оборонном секторе, имеют двойное назначение и могут быть использованы для повышения эффективности различных производственных процессов, не связанных с рынком императивного ресурса. Однако неумолимая реальность заключается в том, что оружие может потребляться только в ходе боевых действий, а при помощи замков и дверей едва ли создашь иной общественно полезный продукт, если, конечно, не использовать их в качестве декоративных элементов интерьера.

Поскольку совокупные инвестиции в императивный ресурс возрастают, то тем самым снижается совокупная эффективность хозяйственной деятельности общества, падает средняя норма прибыли. Это, в свою очередь, вызывает нарастание инфляции издержек, тормозит экономический рост и углубляет структурные диспропорции в экономике.

Проблема заключается в том, что в реальной жизни *ни на одном рынке* правомочия прав собственности нельзя считать абсолютно жестко очерченными и полностью защищенными от посягательств на перераспределение. Тем самым, «провалы» в институциональной системе, обеспечивающей защиту правомочий, приводят к тому, что *любой* рынок потенциально является рынком «лимонов», на котором выживают лишь наименее эффективные агенты.

В сильно криминализованной экономической системе, где относительно слабо защищены правомочия прав собственности, может наступить момент, когда практически все агенты инвестируют исключительно в императивный ресурс. Иначе говоря, одни агенты стремятся к перераспределению правомочий на ресурсы, другие — к их удержанию, но никто (или почти никто) не применяет эти ресурсы в хозяйственной деятельности. Когда все заняты тем, как отобрать и поделить (либо защититься от этого процесса), хозяйственная жизнь общества останавливается или, во всяком случае, сильно тормозится.

Государственная власть способна сделать инвестиции в императивный ресурс менее эффективными, но полностью защитить правомочия она не в силах. Захват чужих объектов собственности в тех или иных формах (воровство, кражи, грабежи, в частности, в виде строительства финансовых пирамид или недружественных захватов компаний — рейдерства) существует в любой современной экономической системе.

Более того, государство само активно участвует в перераспределении правомочий и нередко его иницирует (приватизация, национализация активов, изъятие земель для государственных нужд, конфискация имущества и проч.). Тем самым, проблема инвестиций в императивный ресурс принимает иные очертания — они осуществляются также и в форме лоббирования интересов частных экономических агентов на уровне принятия государственных решений, что также является одной из форм императива к перераспределению правомочий или защиты правомочий от перераспределения. Не снижая общности, можно утверждать, что ни в одной экономической системе, основанной на господстве частной собственности, нет и не может быть агента, который был бы полностью свободен от проблемы инвестиций в им-

перативный ресурс. Даже при безграничном доверии к окружающим людям, время от времени запереть входную дверь на замок, мы надеемся, вы все-таки не забываете.

Задача государства заключается в том, чтобы сформировать ясное представление агентов о рутинных, шаблонах поведения, вызывающих перераспределение правомочий, а также об алгоритмах защиты правомочий прав собственности. Иначе говоря, важная роль государства состоит в том, чтобы (насколько это возможно) перевести институциональные механизмы перераспределения правомочий в сферу действия *формальных* институтов.

Решение этой задачи, разумеется, позволяет правительству навести порядок во взаимоотношениях частных агентов, но не спасает их от произвола, творимого самим государством. В этом смысле государство конкурирует с частными агентами на рынке императивного ресурса (на рынке перераспределения правомочий), и в этой конкуренции позиция государства тем сильнее, чем более формализована сфера действия императивного ресурса. Здесь государству всегда приходится выбирать между стабильностью сформированных им институтов и необходимостью оперативного регулирования экономики, направленного на решение как текущих, так и долгосрочных задач.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Мы предприняли краткий (и далеко не полный) обзор многочисленных проблем, связанных с возникновением неблагоприятного отбора на современных отраслевых рынках и управлением им. Институциональное осмысление данной группы проблем позволяет выделить ситуации «провалов рынка» и «провалов государства» при регулировании неблагоприятного отбора. Один из основных выводов заключается в том, что квазимонопольные рынки, как правило, не содержат «встроенных» механизмов, действие которых приводит к автоматическому преодолению обратного отбора. В подавляющем большинстве случаев разумное и

своевременное вмешательство государства способно нейтрализовать наиболее разрушительные последствия существования «рынка лимонов» и обеспечить реализацию общественных интересов.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Нижегородцев Р.М.* Россия перед выбором: ключевые макроэкономические проблемы и возможные пути их решения // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: Ежегодник. В 2-х т. — Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006. — Вып. 7. — Т. 1.
2. *Нижегородцев Р.М.* Регулирование квазимонопольных рынков и проблема равновесия фирм // Вестник экономической интеграции. — 2007. — № 1.
3. *Нижегородцев Р.М.* Diverse selection: двойственный отбор на рынке труда и проблема накопления человеческого капитала // Проблема человеческого капитала: теория и современная практика: Материалы Вторых Друкеровских чтений / Под ред. Р.М. Нижегородцева. — М.: Доброе слово, 2007.
4. *Павлов А.* Асимметрия по качеству в Интернете // Сделай выбор. — 2005. — № 10.
5. *Олигин-Нестеров В.И., Самуйлов В.М.* НТР: система машин и человек. — М.: Экономика, 1990.
6. *Бедерникова Н., Гендлер Г.* Информационная асимметрия на российском рынке труда // Человек и труд. — 2001. — № 2. — С. 141—142.
7. *Dewantripont M., Tirole J.* The prudential regulation of banks. Cambridge (MA). — London: MIT Press, 1994.
8. *Миллер Р., Ван Хус Д.* Современная теория денег и банковского дела. — М., 2001.
9. *Добрынская В.* Проблема асимметрии информации на финансовом рынке // Управление корпоративными финансами. — 2004. — № 3.
10. *Цуриков В.И.* Влияние институциональных факторов на поведение субъекта экономических отношений: Автореф. дисс. ... д-ра экон. наук. — Кострома, 2007.
11. *Мамаев Р.Х.* Инновационные проблемы реформирования оборонного комплекса России // Информационная экономика и концепции современного менеджмента: Материалы Первых Друкеровских чтений / Под ред. Р.М. Нижегородцева. — М.: Доброе слово, 2006.
12. <<http://www.airwar.ru/enc/fighter/f104.html>>.

e-mail: [bell44@rambler.ru](mailto:bell44@rambler.ru)

Статья представлена к публикации членом редколлегии Д.А. Новиковым. □

### Читайте в следующем номере

- Барладян И.И., Кузнецов А.В., Мандель А.С.** Анализ критических значений параметров и моделирование управляемой системы массового обслуживания
- Беляев А.А., Котов С.С., Столбов В.Ю.** Модель управления ресурсами предприятия при дискретном производстве
- Дранко О.И., Лунякова С.В.** Модель оптимизации долгосрочной деятельности человека
- Ермолаев А.И., Абдикадыров Б.А.** Оптимизация размещения скважин на нефтяных залежах на основе алгоритмов целочисленного программирования
- Жирнов В.И., Федосеев С.А., Агарков А.И.** Модель управления заказами в рамках единой информационной системы предприятия
- Силаев А.В.** Исследование приближенной модели большой космической конструкции в целях анализа динамики системы управления ее ориентацией с помощью цифрового моделирования
- Тиме И.В., Анушвили Н.А.** Модель ценообразования на олигополистических рынках при сегментации потребителей на устойчивые группы
- Целиков А.В.** Аналитическая система информационного обеспечения управления здравоохранением на муниципальном уровне

