

ОТЗЫВ

официального оппонента д.э.н., проф. Сухарева О.С. на диссертацию Колосовой Марии Александровны по теме: «Рынок доверительных благ: специфика и институты регулирования» (специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»), представленную на соискание учёной степени кандидата экономических наук

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что возникающие новые виды благ обладают новыми свойствами и характеристиками, отличающими их от иных (известных) видов благ. Агенты создают и новые формы обмена и иных взаимодействий по поводу использования благ и/или отдельных их свойств, что требует расширения теоретического аппарата при исследовании новых форм агентских взаимодействий, форм оппортунизма и т.д. Аспекты поведения агентов на рынке так называемых доверительных благ исследованы явно недостаточно, что подтверждает и обзор литературы, приводимой в диссертации, и справедливая позиция автора (С. 27-30). По указанным обстоятельствам тема исследования имеет необходимую теоретическую актуальность.

Диссертация включает три главы, введение, заключение (которое стоило бы чётко структурировать, выделив наиболее релевантные результаты), список используемой литературы. Диссертация содержит 68 страниц Приложений, в которых обобщены таксономические приёмы, практикуемые соискателем к выделению рынков доверительных благ, их свойствам и характеристикам, анализу видов оппортунизма и его проявления на различных рынках, включая и рынки доверительных благ. Эти результаты весьма полезны, составляет некий итог проведенной теоретической работы и осуществлённых аналитических обобщений.

В первой главе (с. 13-122) рассматривается значение категории «доверительное благо» в экономической теории. Автор начинает исследование с общей категории блага в экономической науке, переходя к понятию доверительного блага, и рынка подобных благ (параграф 1.1). Автор приводит определение доверительного блага согласно М. Дерби и Е Карни (С. 26), согласно которому это благо, качественные характеристики которого не могут быть определены самостоятельно потребителем ни до, ни в момент потребления. Иными словами, эти характеристики могут быть подсказаны потребителю на каждом из указанных этапов, как следует из определения. Автор, отмечая условность границы между доверительными, инспекционными и экспериментальными благами, тем не менее, замечает (С. 27), что для доверительных благ присущи скрытые характеристики, «что обуславливает различную величину издержек потребителей». Однако, что понимается под этим - далее по тексту не следует. И в чём скрытость характеристик, ведь не возможность идентификации – это одно, а скрытые характеристики, видимо, иное. Потом видимо предполагается, что весь набор потребителей не могут

идентифицировать качество? Это немаловажный вопрос, ибо часть потребителей могут знать о таких характеристиках, а часть – нет.

Во второй главе (с. 123-194) исследуется оппортунизм на рынке доверительных благ. Автор исследует обстоятельства возникновения оппортунизма (С. 139), применяя модель возникновения разделяющегося равновесия при асимметричной информации (С. 126), определяет особенности равновесия на рынке инспекционных, доверительных и опытных благ (С. 135), даёт классификацию видов оппортунизма применительно к рынку доверительных благ, что отличает подход автора от иных типологий оппортунизма (коих множество). Однако для цели исследования и рассматриваемого рынка эта классификация вполне обоснована (С. 161-152). На стр. 164-172 даётся эмпирическая иллюстрация проявлению оппортунизма, а на стр. 173 сводятся в таблицу формы оппортунизма, что является своеобразным аналитическим итогом данной главы. Завершается глава рассмотрением прямого и косвенного видов оппортунизма государства. Правда далее в главе 3 не совсем очерчиваются ограничения, связанные с применением мер государства по повышению доверия соразмерно этим формам самого государственного оппортунизма, в том числе как излагает автором (о чём отмечено в разделе «замечания» настоящего отзыва). Конечно, выделяя особенности равновесия на рынке доверительных благ, было бы не плохо включить анализ так называемые «опекаемые блага», тем более, что работы Рубинштейна А.Я. имеются в списке литературы (эта теоретическая тематика развивается именно в ИЭ РАН). Очень интересный и не раскрытый в работе вопрос (оппонент во всяком случае не обнаружил при ознакомлении) – это позиционное благо Хирша, является ли оно доверительным или нет. Но это благо уже само по себе специфическое, и его характеристики могут быть неизвестны потребителю. Кстати, отдельные виды благ, например воздух, потребляется в любом случае, вне зависимости от состава – и потребитель может вполне не знать, какие примеси содержатся в воздухе, которым он дышит. Воздух – в общем-то, благо общественное, но какой смысл его обозначать ещё и как доверительное.

В третьей главе (с. 195-248) автор рассматривает методы ограничения оппортунизма на рынке доверительных благ, полагая, что доверие является инструментом, ограничивающим оппортунистическое поведение. Здесь выделены группы институтов, ограничивающих оппортунизм *ex ante* и *ex post* (с. 196-199). Автор выделяет направления социально-экономической политики государства, применимые для противодействия оппортунизму (параграф 3.2.). Он сосредотачивается на контроле качества доверительных благ и финансовой политике, ввод лекарственного страхования на фармацевтическом рынке – как одной из мер реализации такой политики. Рассмотрен также институт доверия в виду наличия двух видов доверия (С. 228), которое способно снизить уровень оппортунизма, и выступает своеобразным сигналом (С. 230). Автор даёт модификацию модели равновесия, с разделённым уровнем при влиянии института доверия, выделяя функцию полезности для низко и высококачественных благ. Тем самым сделана попытка включить доверию в функцию полезности наравне с

ценой и репутацией, хотя репутация в каком-то виде по идее может оказаться связанной с доверием.

Обобщая, определим научную новизну исследования, которая, на взгляд оппонента, состоит в том, что автор сформировал теоретические позиции, позволяющие изучить, описать и объяснить поведение рынка доверительных благ, с общей целью снижения оппортунизма.

Основные научные результаты, имеющие теоретическое значение можно обозначить в виде следующих положений:

- выделены контрактные угрозы на рынке доверительных благ (с50-51.), определены факторы неопределённости (С. 69-70) и инструменты её понижения (С. 74), предложены модели трансакционных потерь (С.88) по различным видам благ для различных этапов сделки с учётом склонности потребителей к риску;

- выделены особенности равновесия на рынках различных благ, включая доверительные (с.135)

- предложена типология форм оппортунизма посредников спроса на рынке доверительных благ (с.161, 173-175), а также виды оппортунизма государства на рынке доверительных благ (С 178);

- определены институты ограничения оппортунизма и меры политики борьбы с оппортунизмом на рынке доверительных благ (с.196-198, 210, параграф 3.2.);

- обоснована модель разделённого равновесия на рынке доверительных благ, с формулировкой различных функций полезности для различных видов таких благ, а также предложены инструменты формирования деперсонифицированного доверия на рынках доверительных благ (с. 229-235, 239).

Достоверность и обоснованность выводов и рекомендаций диссертации обеспечивается большим объёмом применяемых научных источников. Исследование носит преимущественно теоретический характер, хотя автор сопровождает его примерами отдельных рынков доверительных благ и оппортунизма на этих и других рынках. Вместе с тем измерительная часть могла быть расширена (например, по проблеме равновесия рынка и его разделения), хотя оппонент понимает всю сложность проведения количественных подтверждений в рамках данной темы исследования. Количественные оценки касаются фармацевтического рынка (Приложение, С.353-357) и полагаю, являются достаточными в данной работе для реализации её цели.

Основные замечания по работе.

1) В работе, на мой взгляд, отсутствует должный критицизм к самому понятию доверительное благо, причём автор весьма расплывчато, подробно не объясняя даёт коррекцию уже известного в литературе определения М. Дерби и Е Карни (С. 26-27), далее переходя к выявлению свойств благ, моделей трансакционных потерь. Однако доверительные блага разные – у каждого свой рынок, этим и дифференцируются сделки, поэтому видимо единый инструмент оценки трансакционных потерь, скорее всего, проблематичен. Автор не учёл это обстоятельство в принципе, не говоря уже о субъективации процесса оценки трансакционных потерь (С. 94-95)

2) Теоретический анализ работы выстроен так, что проблема развёрнута вокруг равновесия на рынке доверительных благ, и автор уточняет, что имеется так называемое разделяющееся равновесие (С. 193), как важный вывод второй главы, в силу никакой эффективности сигнализирования, но чем определяется эта эффективность и какова ситуация при отсутствии равновесия (вне равновесной точки), остаётся без убедительного ответа и освещения.

3) Информация о качестве благ - полезна для потребителя, как и общий уровень деперсонифицированного доверия в обществе. Однако, когда нет представлений, как измерить этот уровень доверия, либо имеющиеся индексы довольно ущербны, трудно оценивать динамику самого этого доверия, и данные рекомендации автором на С 247-248 по завершении исследования принимает весьма обтекаемую форму. Говоря об оппортунизме на рынке доверительных благ и предлагая меры политики, необходимо принимать во внимание оппортунизм в рамках этих мер воздействий и водимых институтов.

4) Автор в тексте употребляет такой выражение как «..эффективные рыночные и административные институты...» (с. 225) и отмечает, что, как этой эффективности, так и грамотно выстроенной государственной политики (там же – С. 225) недостаточно для преодоления оппортунизма, который зависим от корыстных мотивов агентов. Однако, что понимает автор под эффективностью институтов, а также грамотной (здесь термин эффективная не применяется) политикой – остаётся не ясно из работы. Кроме того, видимо «экономическое значение честности» в смысле Ивана Ивановича Янжула, которого можно считать зачинателем российской школы «теории оппортунизма» в рамках неоинституциональной традиции ещё в начале 20 века (до появления этой традиции на Западе), имеет больший все, нежели доверие, так как обеспечивает последнее, выступает его условием. Данную проблему требовалось хотя бы затронуть в работе в параграфе 3.3. (С. 225 и далее).

(это не замечание, а пояснение позиции оппонента) Проблема ещё и в том, что доверительное благо, судя по развиваемым автором представлениям, характеризуется имманентно тем что потребитель ничего не знает о качестве. Это лишает его должной информации, порождая оппортунизм, но в таком случае иными методами, как дать эту информацию снизить оппортунизм проблематично ощутимо. И именно предоставление такой информации – снимет его в основном, хотя оппортунизм на то и оппортунизм, что предполагает намеренность искажения информации, то есть действия агентов именно с этой целью. В этом смысле, отсутствие информации в рамках доверительного блага, лишь дополняет такую возможность, но такое дополнение существенное. Конечно, многие виды наукомкой продукции подпадут под понятие «доверительное благо», при объяснении которого автор не уточнил, все ли потребители должны не знать все свойства блага, либо отдельные потребители – отдельные свойства и этого достаточно. В работе или при её защите необходимо(!!!) дать такое пояснение, поскольку оно принципиально важно (может быть оппонент его просто не нашёл в громадном текстовом документе в виде диссертации)

Диссертация имеет довольно большой объём, многие позиции могли быть сокращены без ущерба для обоснования вклада автора.

Несмотря на имеющиеся замечания, диссертация Колосовой М.А. в целом отвечает требованиям Положения о порядке присуждения учёных степеней ВАК РФ. Согласно этому же Положению оппонент не несёт ответственности за возможные текстуальные совпадения (п. 23), так как по пункту 18 все текстовые проверки осуществляет экспертная группа диссертационного совета. Оценке подлежали те позиции, которые и отмечены в настоящем отзыве.

В итоге, можно заключить, что Колосова М.А. заслуживает присуждения учёной степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.01 – «Экономическая теория».

Главный научный сотрудник
ФГБУН Институт экономики РАН
д.э.н., проф.

О.С. Сухарев

ФГБУН ИЭ РАН, 117218 Москва, Нахимовский проспект, 32
www.inecon.org
ieras@inecon.org
8 499 724- 15 - 41

