

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

С. В. ТАРАСОВА



S.V. Tarasova

ECONOMIC
THEORY OF
WELFARE

Textbook



Moscow • 2001

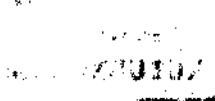
С.В. Тарасова

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

*Допущено Министерством образования РФ в качестве учебного
пособия для студентов высших учебных заведений, обучающихся по
экономическим специальностям*



Москва • 2001



УДК 330.831.4(075.8)

ББК 65.02я73

T19 0

Р е ц е н з е н т ы:

кафедра "Экономическая теория" ВЗФЭИ, зав. кафедрой д-р экон. наук,
проф. И.П. Николаева и д-р экон. наук, проф. В.В. Седова

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

Тарасова С.В.

T19 Экономическая теория благосостояния: Учеб. пособие для
вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. — 239 с.

ISBN 5-238-00274-2

Рассматривается совокупность проблем, относящихся к нормативному разделу современной микроэкономики, — экономической теории благосостояния. Показаны основные факторы формирования индивидуального и общественного благосостояния, обобщены представления о возможности достижения общественного оптимума, проанализированы несостоительности рынка и государства в достижении максимального благосостояния. Большое внимание уделено проблемам эффективности и справедливости, бедности и богатства, равенства и неравенства. Многие теоретические положения иллюстрированы примерами из российской практики рыночных реформ.

Для студентов, аспирантов, преподавателей экономических вузов и факультетов, а также для тех, кто интересуется проблемами микроэкономики.

Ч3582.3

ББК 65.02я73

ISBN 5-238-00274-2

© С.В. Тарасова, 2001

© ООО "ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА", 2001.

Воспроизведение всей книги или любой ее части
запрещается без письменного разрешения
издательства

SamKI
KUTUBXONASI

Введение

В настоящее время издано множество учебников по макро- и микроэкономике, как зарубежных, так и отечественных авторов. Они рассматривают большой комплекс традиционных и новых современных концепций и теорий. Однако в этом ряду недостаточное внимание уделяется экономической теории благосостояния, которая в качестве нормативного раздела микроэкономики и необходимого ценностного компонента при анализе макроэкономических проблем (экономического роста, занятости, инфляции, перераспределения национального дохода, эффективности государственного регулирования) входит в любой учебник западных стран по макро- и микроэкономике.

Между тем, в отечественной учебной экономической литературе чаще всего рассматриваются отдельные концепции из теории благосостояния вне их системного изложения и логической взаимосвязи. Данное обстоятельство обусловлено тем, что данная отрасль экономического знания не представляет собой монотеорию, а состоит из множества разнородных гипотез, концепций, теорий: маржиналистских концепций индивидуального благосостояния, маршалlianской теории благосостояния, теории экономической оптимальности Парето, теории «провалов» рынка Пигу, концепции «функции общественного благосостояния» Бергсона и Самуэльсона, теории общественного выбора Бьюкенена, теории провалов государства и др. Они создавались в разные исторические периоды, разными учеными и освещают различные аспекты формирования индивидуального и общественного благосостояния.

Основной целью предлагаемого учебного пособия является не столько ознакомление студентов с различными концепциями, входящими в теорию благосостояния, сколько систематическое освещение заложенных в ней идей, демонстрация логических взаимосвязей отдельных ее элементов, дающих возможность

представить общую картину формирования индивидуального и общественного благосостояния в рыночной экономике.

Это тем более важно, что первый экстенсивный этап рыночных реформ в переходной экономике России, направленный на формирование рыночных институтов и запуск рыночных механизмов, со всей очевидностью подходит к завершению, назревает необходимость движения к закрепленной в Конституции России цели — созданию социально-ориентированного рыночного государства. А как известно, главной целью социального рыночного государства, независимо от его национальной модели («шведской», «немецкой» или «англоамериканской»), является повышение индивидуального и общественного благосостояния.

Надо отметить, что в данной теории заложен огромный познавательный и научный потенциал. Большинство открытий в последние десятилетия сделаны именно в этой отрасли экономической науки. Не случайно одним из самых весомых достижений современной экономической теории считаются сформулированные и доказанные А. Лernerом, О. Ланге и К. Эрроу в первой половине XX века две основные теоремы благосостояния.

Подтверждением высокой актуальности и динамиичности теории благосостояния является также то, что наибольшее число экономистов, получивших Нобелевскую премию в последние десятилетия (П. Самуэльсон, К. Эрроу, Дж. Бьюкенен, А. Сен), занимались разработкой различных аспектов именно данной теории. Вместе с тем еще многие связанные с ней гипотезы ждут своих доказательств. Не случайно поэтому ученые считают рассматриваемую отрасль знания «белым пятном» в экономической теории.

Кроме динамиичности, быстрой обновляемости, открытости для новых исследований, перспективности теорию благосостояния также отличают спорность, проблематичность, отсутствие ярко выраженных постулатов и аксиом. Этим объясняется неослабевающий к ней интерес не только академических кругов. Своей ориентацией на решение «вечных вопросов» справедливости и эффективности, равенства и неравенства, бедности и богатства экономическая теория благо-

состояния стала (если перефразировать Р. Солоу) «совестью» экономической науки.

Растет практическое, прикладное значение данной концепции, поскольку она позволяет моделировать близкие к реальности процессы с учетом современных институциональных условий. Так, в рамках теории благосостояния рассматривается выбор между справедливостью и эффективностью применительно к государственным программам здравоохранения, образования, социального страхования, программам перераспределения дохода, налогообложения, переговорам о заработной плате, решению экологических вопросов и т.д. Таким образом спектр практического использования теории благосостояния очень широк.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости системного, детального, последовательного изучения теории экономического благосостояния в экономических вузах, готовящих будущих специалистов, которые будут проектировать и создавать общественное благосостояние России.

Глава 1 ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ КАК ЧАСТЬ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

1.1. Предмет и метод экономической теории благосостояния

Словарь современной экономической теории Макмиллана дает такое определение теории благосостояния: «*Экономическая теория благосостояния — это наука о том, как экономическое устройство влияет на благосостояние членов общества*¹». В данном определении необходимо выделить два момента. Во-первых, экономическая теория благосостояния — это та часть научного экономического знания, предметом изучения которой является благосостояние. Во-вторых, теория благосостояния изучает различные экономические механизмы формирования индивидуального и общественного благосостояния.

Несмотря на присутствие элемента тавтологии в первом тезисе определить предмет рассматриваемой теории не через термин «благосостояние» не представляется возможным. Однако такое определение предмета исследования расширяет его границы до предмета всей экономической теории. Достаточно вспомнить, что еще А. Маршалл определял экономическую науку как отрасль знаний, которая связана с созданием и использованием материальных основ благосостояния. Основоположник современной теории благосостояния А. Пигу также считал, что экономическая наука исследует экономическое благосостояние.

Английский экономист Л. Роббинс вывел общепринятое в основном направлении экономической теории определение ее предмета через «редкость» на основе критики взглядов тех экономистов, которые видели в материальном благосостоянии предмет основных обобщений экономической науки² Л. Роббинс показал, что предмет экономической теории не исчерпывается причинами материального благосостояния, он гораздо шире и включает все аспекты человеческой деятельности по распоряжению редкими ресурсами. Вследствие этого, как считал Л. Роббинс, «материалистическое» определение прекрасно уклады-

¹ Словарь современной экономической теории Макмиллана. — М., 1997. — С.147.

² Роббинс Л. Предмет экономической науки// THESIS. Вып.1. — М., 1993. — С.18.

вается в альтернативное определение, предложенное нами»¹. Но означает ли это, что предмет теории благосостояния остается в границах отвергнутого Л. Роббинсом «материалистического» определения?

Рассматривая различные определения благосостояния, можно прийти к выводу о том, что «материалистическое» определение благосостояния свойственно только пигувянской теории, утверждающей, что изучать можно только ту часть благосостояния, которая связана с потреблением благ и услуг и может быть выражена в денежной форме. Но этим определением не исчерпывается вся богатая палитра определений благосостояния, существовавших и до концепции А. Пигу и разработанных после нее представителями «новой» теории благосостояния.

Всех их — и «старых», и «новых» — объединяет *субъективное определение благосостояния через полезность, удовлетворенность, наслаждение и даже счастье*.

Такая трактовка благосостояния через «оценку экономических благ людьми», характерна, как считал Л. Роббинс, для экономической науки в целом, как и сосредоточенность теории благосостояния на изучении не столько причин материального благосостояния, сколько человеческого поведения, ограниченного редкостью материальных благ, также не позволяет зафиксировать особое место теории благосостояния в экономической теории.

Кроме того, необходимо учитывать, что *экономическая теория благосостояния исходит из того же набора утверждений (методологический индивидуализм, стремление экономических субъектов к максимизации полезности, редкость экономических благ, способность экономической системы к достижению равновесия и др.), что и основное неоклассическое направление в современной экономической теории («мейнстри姆»)*. Все это позволяет отнести экономическую теорию благосостояния к одному из его течений, но не способствует ее идентификации.

Выделить же теорию благосостояния из экономической теории как самостоятельную отрасль знания помогает не столько ее предмет, сколько *специфический метод исследования*. Если экономические теории и концепции, относящиеся к позитивной экономической теории, изучают благосостояние, как правило, на основе метода индукции, анализируя и делая выводы из наблюдаемых фактов, то теория благосостояния строится в процессе дедуктивного (априорного) мышления, делающего выводы на основе исходных допущений.

¹ Роббинс Л. Цит. произв. — С. 18.

Однако, как было отмечено выше, неоклассическая теория также строится на наборе утверждений, которые разделяет экономическая теория благосостояния, добавляя при этом ряд своих априорных ценностных суждений (например, о существующих в обществе критериях распределительной справедливости). Вместе с тем, если, как считает один из сторонников «чистой» позитивной науки М. Фридмен, неоклассическая теория полностью основана на «повторяющихся фактах неопровергнения ее выводов»¹. т. е. находит подтверждение в эмпирических данных, то многие теоремы, гипотезы и выводы экономической теории благосостояния (например, о необходимости большего равенства в распределении доходов, о влиянии справедливого распределения доходов на эффективность, о необходимости перераспределения доходов, о справедливости и несправедливости тех или иных налогов и др.) не могут быть проверены реальными фактами.

Поэтому критерием научности нормативной, основанной на эклектичном сочетании неоклассических априорных предпосылок и ценностных суждений, теории благосостояния становится *правильность ее предпосылок* и логическая непротиворечивость выводов и исходных допущений. Правильной считается реалистическая предпосылка, которая приблизительно верно описывает явление, к которому применяется теория). Так, одно из утверждений традиционной теории благосостояния состоит в том, что, если все люди имеют идентичные функции полезности от дохода, то оптимальное распределение ресурсов может быть достигнуто тогда, когда доход распределяется поровну. Следовательно, чем равномернее распределен доход в обществе, тем ближе общество к оптимальному состоянию. Подобный вывод оправдывает любое перераспределение доходов с целью снижения неравенства в обществе (подробнее об этом в п.4.2.). Однако при другом допущении о различии в индивидуальных функциях полезности повышение благосостояния в обществе может потребовать определенного уровня неравенства доходов. Какое из данных допущений является истинным? Учитывая более чем столетнюю дискуссию о возможности измерения и межперсонального сопоставления полезности, этот вопрос однозначно не разрешим.

Невозможность ни доказать, ни опровергнуть предпосылки теории благосостояния при помощи фактов приводит к методологическому нигилизму в отношении данной теории, особенно со стороны ультрапозитивистов. Одни из них считают, что такой науки вообще не существует (по их мнению, теория благосостояния является такой же псевдонаукой, как психоанализ),

¹ Цит по: Халсман Д. Экономическая методология в двух словах// МЭ и МО. 1994. Вып. 3. — С.107

другие полагают (и таких ученых большинство), что *теория благосостояния является нормативным разделом неоклассической микроэкономики*.

Между тем М. Фридмен в своей знаменитой статье «Методология позитивной экономической науки» показал, что проверка исходных допущений на реалистичность (правильность) необязательна. Главной функцией науки является прогнозирование, поэтому необходимо проверять фактами не предпосылки, а сделанные ею выводы¹.

Методологическая установка М. Фридмена состояла в том, чтобы доказать истинность любой позитивной концепции, если она подтверждается фактами (в частности, неоклассической теории, к сторонникам которой он принадлежит), и показать заведомую нереалистичность любой нормативной концепции (в частности, теории благосостояния), имеющей вместо строгих выводов ценностные суждения не подлежащие, строгой эмпирической проверке.

Вместе с тем следует отметить, что выводы неоклассической теории опровергались множество раз и не только эмпирически (опросами Р. Лестера), но и теоретически (Дж. фон Нейманом, О. Моргенштерном, Дж. Нэшем, Г. Саймоном). *Полученные же в рамках экономической теории благосостояния теоретические выводы о широкой распространенности в экономике нерыночных взаимозависимостей, внешних эффектов, общественных товаров постоянно подтверждаются и используются на практике*. Государство, опираясь на рекомендации теоретиков благосостояния, решает экологические проблемы, возникшие как результат нерыночных взаимосвязей в экономике, производит общественные товары, экономический механизм движения которых описан в теории благосостояния.

В то же время тезис о ценностных суждениях как характерной черте только нормативной теории благосостояния и о методологической «чистоте» позитивной теории не соответствует действительности. Рассмотрим это на уже приведенном выше примере перераспределения доходов.

В нормативной теории благосостояния утверждается, что перераспределение доходов необходимо, и это признается оценочным суждением. Однако, как считал один из самых последовательных приверженцев ультрапозитивизма, великий либерал Фридрих А. фон Хайек, в условиях свободного рынка сознательно осуществляемое государством перераспределение доходов в пользу бедных нельзя оценивать как справедливое, ибо «не

¹ Фридмен М. Методология позитивной экономической науки // THESIS. Вып. 4. М., 1994. — С.35

может быть никакой дистрибутивной справедливости там, где никто не распределяет»¹. При этом он полагал, что «проблему больных, нищих, инвалидов, сирот, вдов, жертв растущего числа несчастных случаев и всех тех, кто не в состоянии обеспечить себя в суровых условиях рынка, может решить только общество»². Как видим, второй тезис носит ценностный рекомендательный характер, в свете которого и первое высказывание, указывающее на единственность рыночного критерия справедливости, также предстает как оценочное.

По словам Г. Мюрдэля, «беспристрастная общественная наука никогда не существовала и логически не может существовать³. Всем экономическим концепциям и теориям в той или иной мере свойственна нормативность. Однако в отличие от позитивной экономической науки, где ценностные суждения нежелательны, поскольку нарушают ее методологическую чистоту, нормативность теории благосостояния задана предметом и объектом ее исследования — изучением причин индивидуального и общественного благосостояния.

Социальное государство не может быть незаинтересованным в разработках и рекомендациях теории благосостояния, поскольку его основной целью является рост общественного благосостояния. В то же время теоретики благосостояния также заинтересованы в том, чтобы разработанные ими концепции и рекомендации находили воплощение в государственных программах благосостояния. Взаимопересечение объекта методологического анализа теории благосостояния и цели деятельности социального государства приводит к тому, что оценочные суждения становятся необходимым «выходом» теории благосостояния на практику.

Иными словами, «предложение» разработок теории благосостояния в форме рекомендаций, отвечающих на вопрос «что нужно делать, чтобы повысить индивидуальное и общественное благосостояние», встречается со «спросом» государства на эти рекомендации. В отличие от нормативной теории благосостояния позитивная неоклассическая теория не дает никаких рекомендаций. Она призвана проанализировать имеющиеся реальные факты и сделать надежный прогноз развития событий, т. е. она отвечает на вопросы: что происходит и что произойдет.

¹ Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода. — М., 2000. — С.92.

² Там же, — С.99.

³ Цит. по: Блаут М. Экономическая мысль в ретроспективе. — М., 1994. — С.655.

Наблюдающийся в последнее время методологический перекос в сторону позитивизма (который, в частности, проявляется в «чистой» теории сознательной формализацией теоретических моделей, а в других областях экономической науки — обязательным соответствием выводов теории эмпирическим данным опыта) оказывается не только в теории, но и на практике. Например, при принятии решений по проблемам благосостояния доминирует взгляд, что только критерий эффективности дает объективную (научную) оценку программам перераспределения, в то время как критерий справедливости является лишь вспомогательным этически-моральным инструментом, облегчающим, но не определяющим, выбор альтернатив благосостояния.

Между тем, как доказано в современной теории благосостояния, эффективность является необходимым, но отнюдь не достаточным критерием достижения общественного оптимума. Только при использовании критерия распределительной справедливости, построенного на основе ценностных суждений, возможен оптимальный выбор из общественных альтернатив благосостояния. Кроме того, вывод позитивистов о *желательности* пропускать все программы благосостояния сначала через критерий эффективности также является оценочным суждением.

Следует отметить, что теория благосостояния не предоставляет свои рекомендации в форме строгих предписаний или инструкций. Как было отмечено ранее, *данная теория показывает, как различные экономические системы воздействуют на общественное благосостояние, т. е. демонстрирует различные альтернативные варианты реализации индивидуальных и общественных предпочтений, но выбор альтернатив благосостояния осуществляют лица, принимающие решения.*

В заключение краткого освещения особенностей предмета и метода теории благосостояния приведем слова известного историка и методолога экономической науки, профессора Лондонского университета М. Блауга о роли теории благосостояния в экономической науке:

«... что бы мы ни думали о современной теории благосостояния, несомненно одно: экономическая мысль развивалась в значительной мере потому, что люди стремились дать оценку различным экономическим системам. Именно это стремление было источником вдохновения почти для всех великих экономистов. Действительно, трудно вообразить, как бы выглядела экономическая теория, если ее очистить от всех следов теории благосостояния»¹.

¹ Блауг М. Цит. произв. — С.655.

1.2. Эволюция современной теории благосостояния

В процессе развития современной теории благосостояния можно выделить следующие этапы.

Предыстория. Проблемы индивидуального и общественного благосостояния волновали ученых во все времена. Однако систематизированные представления о причинах экономического благосостояния были впервые изложены в трудах ученых английской классической школы Адама Смита и Давида Рикардо. Причиной личного и общественного благосостояния А. Смит считал труд. Чем больше величина собственного труда производителя, тем выше «действительная ценность» товара, созданного им и измеренного в единицах его заработной платы, тем богаче становится те, кто приобретает и владеет таким товаром. Поэтому, чем большим трудом распоряжается вся страна, тем большее ее благосостояние.

Таким образом, благосостояние индивидуума, по А. Смиту, зависит от «количество того труда, которым он может распоряжаться или которое он может купить»¹, а общественное благосостояние является положительной функцией народонаселения. Трудовая природа благосостояния обуславливает особенности количественного соизмерения благосостояния: с ростом реальных доходов благосостояние индивида может не только расти, но и снижаться под воздействием роста «тягот труда». Поэтому мерой благосостояния является не рыночная цена, а «трудовая» цена, измеряемая в «единицах телесных и душевных тягот».

Противоположных взглядов на общественное благосостояние придерживался Давид Рикардо. В отличие от А. Смита был приверженцем малтузианских подходов к народонаселению. Он считал, что в условиях ограниченности природных ресурсов и действия закона убывающей отдачи установление заработной платы на уровне необходимого для жизни минимума приведет к неограниченному предложению рабочей силы.

Рост населения будет содействовать вовлечению в оборот менее плодородных земель и менее эффективных производств в обрабатывающей промышленности, пока заработка плата и арендная плата не сравняются со стоимостью продукта, что приведет к исчезновению прибылей, отсутствию накоплений и остановке экономического роста.

¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Книга первая. — М., 1997. — С.31

Таким образом, заслугой Д. Рикардо (несмотря на всю спорность его исходных допущений) было построение первой в теории благосостояния аналитической модели распределения доходов между классами на основе определенных допущений для решения конкретных практических задач.

Первый этап. Он связан с маржиналистской революцией, положившей начало исследованиям в области *индивидуального благосостояния*, когда для оценки воздействия тех или иных изменений в экономике на благосостояние отдельного индивида был создан специфический инструмент экономического анализа — *функция индивидуальной полезности* (кардиналистская функция полезности). Она была построена исходя из допущения, что абсолютное измерение благосостояния индивида возможно, поэтому возможны и межличностные сопоставления благосостояния разных индивидов.

Трудности в реализации данного предположения привели к тому, что в оценке индивидуального благосостояния долгие годы преобладала *ординалистская точка зрения*, согласно которой возможно лишь упорядочивание, ранжирование индивидуальных предпочтений, но их точное измерение а, следовательно, и их сравнимость невозможны. Разница в позициях кардиналистов и ординалистов обозначила *основную проблему и традиционной, и современной теории благосостояния: возможны ли межперсональные сопоставления и измерение полезности (благосостояния)?*

Проблему измерения индивидуальной полезности в рамках кардиналистской концепции предпринял английский экономист А. Маршалл, предложив измерять изменение благосостояния в результате динамики цен при помощи потребительского «излишка сверх цены» (подробнее об этом в п. 2.1.). И в этом «...теория благосостояния Маршалла достигла наивысшей возможности в измерении полезности»¹.

Заслуга А. Маршалла в развитии теории благосостояния также состоит в том, что он впервые показал, что в условиях совершенной конкуренции могут существовать нерыночные взаимозависимости, когда деятельность одной фирмы может принести другой внешнюю экономию или убытки. Данная концепция *внешней экономии* затем получила развитие в концепции *внешних эффектов* А. Пигу.

¹ Blaug M. Цит. произв. — С.310.

Полную картину рыночного процесса формирования благосостояния индивидов путем их взаимного согласования и координирования и достижения в итоге общественного благосостояния создал швейцарский экономист Л. Вальрас в своей концепции общего равновесия. Доказав существование, единственность и устойчивость ситуации всеобщего равновесия, к которой может привести экономику рынок, он тем самым показал, что данное состояние является оптимальным (наилучшим) состоянием экономической системы. Однако строгое доказательство того, что именно в точке общего равновесия достигается максимизация общественного благосостояния (совмещаются рыночное равновесие и общественный оптимум), будет получено только в первой половине XX в.

Второй этап. Данный этап в развитии теории благосостояния связан с исследованиями английского экономиста А. Пигу, унаследовавшего в 1908 г. руководство кафедрой политической экономии в Кембриджском университете от А. Маршалла.

А. Пигу отказался от предложенного А. Маршаллом метода измерения благосостояния при помощи потребительского излишка и предложил использовать непосредственно рыночные цены в качестве меры общественных и индивидуальных потерь в благосостоянии (это положение оспаривается современными учеными).

Допущение о возможности количественного измерения благосостояния позволило ему проводить межличностные сравнения, что он использовал для обоснования перераспределения доходов. Если, как полагал он, предельная (дополнительная) полезность с ростом дохода убывает, то богатый получает от дополнительной единицы дохода гораздо меньшее удовлетворение, чем бедный. Следовательно, чтобы повысить общественное благосостояние, необходимо передать бедным часть доходов богатых.

Таким образом, впервые в экономической теории А. Пигу показал, что общественное благосостояние можно увеличивать путем перераспределения доходов (отметим, что не все ученые согласны с этим выводом).

Вместе с тем в историю экономической науки А. Пигу вошел не как поборник распределительной справедливости, а как создатель концепции *внешних эффектов*. Он не только продолжил исследование нерыночной природы внешних эффектов, начатое

А. Маршаллом, но и предложил метод измерения последствий их воздействия на благосостояние (путем измерения разрыва между предельным частным и предельным общественным продуктом), а также разработал способ их нейтрализации (налог Пигу).

Широкая распространенность нерыночных взаимозависимостей в реальной экономике и наличие внешних эффектов пошатнули в начале XX в. веру во всемогущество рынка в создании благосостояния, которое было продемонстрировано моделью общего равновесия Вальраса, что положило начало развитию концепции «провалов рынка». Кроме того, тесная взаимосвязь между внешними эффектами и общественными товарами, прослеживаемая в исследованиях А. Пигу, создала базу для развития еще одного высокоактуального направления в теории благосостояния — *концепции общественных благ*.

Третий этап. Этот период ознаменовался появлением принципиально нового направления в теории благосостояния — *паретианского*. Чтобы отделить данное направление от теории благосостояния А. Пигу, концепция оптимальности Вильфредо Парето (итальянского экономиста, преемника Л. Вальраса на посту руководителя кафедры экономики Лозаннского университета) получила название *новой теории благосостояния*. Революция Парето в теории благосостояния состояла в том, что он отбросил допущения «старой» теории о возможности измерения полезности, идентичности функций полезности у всех людей и необходимости межперсональных сравнений для нахождения условий максимизации благосостояния.

Заслуга В. Парето состояла в создании такого критерия оптимальности, который не требовал межличностных сопоставлений. Но таких оптимальных состояний экономики может быть множество. Какой из них является более предпочтительным для общества? Для ответа на этот вопрос необходимо было вновь обратиться к межперсональным сравнениям, на которые Парето было наложено табу. Пробелы в паретианской теории благосостояния послужили толчком для развития современной теории благосостояния.

Четвертый — современный этап. Логически и концептуально, как было показано выше, на данном этапе продолжается развитие «паретианского» этапа. Концепции критериев компенсации Калдора — Хикса и Скитовски расширили критерий оптималь-

ности Парето до всех случаев изменения благосостояния, в частности ситуации, когда улучшается благосостояние одних групп индивидов за счет ухудшения положения других.

Но наиболее значительный вклад в теорию благосостояния внесла *концепция предельных условий максимизации благосостояния*. В ней А. Лернером, А. Бергсоном и Дж. Хиксом были сформулированы условия, при которых общее равновесие по Вальрасу совместимо с оптимумом по Парето. Это, в свою очередь, позволило А. Лернеру, О. Ланге и К. Эрроу сформулировать две основные теоремы благосостояния, которые показали, что рыночный механизм не только при определенных условиях приводит экономику к Парето-оптимальному состоянию, но и достижение оптимума возможно только в условиях общего равновесия.

Однако, с точки зрения благосостояния, достижение Парето-оптимальных состояний является необходимым, но недостаточным условием его максимизации. Если рыночный механизм безразличен к межличностным сравнениям благосостояния, то общество — нет. Поэтому выбор из множества Парето-оптимальных состояний невозможен только на основании критерия эффективности; возникает необходимость привлечения к оценке таких состояний *критерия распределительной справедливости*.

Этот пробел в паретианской концепции восполняет целая группа концепций, теоретических воззрений, высказываний ученых, живших в разное историческое время, — от философоморалиста конца XVIII — начала XIX вв. И. Бентама до современного философа Дж. Роулса, которых объединяют различные оценочные суждения по одному и тому же поводу — справедливости распределения доходов между людьми. Условно все эти концепции объединены под общим названием *теория общественного благосостояния*.

Попытку привести к единому знаменателю столь разнородные концепции общественного благосостояния предпринял А. Бергсон в 1938 г., сформулировав в наиболее общем виде функцию общественного благосостояния, в которую можно «вместить» любые ценностные суждения от эгалитариев (сторонников равенства) и Роулса до Ницше. Значение бергсоновской функции общественного благосостояния в теории благосостояния очень велико, поскольку именно она позволяет из множества Парето-оптимальных состояний выбрать наилучшее, являющееся общественным оптимумом.

Концепция общественного оптимума, объединившая теорию Парето-оптимальности и концепцию функции общественного благосостояния Бергсона, показала, что выбор общественных альтернатив осуществляется не только на основе критерия эффективности (на чем остановился В. Парето), но и использования принципа распределительной справедливости. Выразителем ценностных ориентиров общества, позволяющих разработать и применить критерии справедливости к политике общественных расходов, становится в конце XIX — начале XX вв. государство.

Именно в этот период теоретики благосостояния начинают говорить о необходимости возрастания экономической роли государства. Однако понадобились кейнсианская революция, научно обосновавшая роль государства как важнейшего фактора макроэкономической стабилизации, а также многофакторные обстоятельства послевоенного развития, чтобы в 50 — 70-х годах XX в. появилась *теория государства благосостояния* (Дж. Гэлбрейт, Г. Мюрдалль, Э. Хансен, Р. Титмус и др.). Данная теория исходила из того, что вся деятельность государства (без исключения) нацелена на повышение общественного благосостояния. Ее реальным воплощением на практике стали государственные программы бесплатного или субсидируемого здравоохранения, образования, социальной помощи и т.д.

Вместе с тем, оборотной стороной данной теории стали и неконтролируемый рост государственных расходов, рост дефицита бюджета, инфляция (в середине 70-х годов), растущая достаточность госаппарата, снижение эффективности в экономике и другие отрицательные последствия чрезмерного вмешательства государства в экономику. Они привели к осознанию того факта, что «проваливается» не только рынок, но и государство. Причины несостоятельности, неэффективности деятельности государства стали изучаться в рамках динамично развивающейся современной концепции провалов государства.

Поиски причин несостоятельности и неэффективности государства, которое не всегда (как следовало из теории благосостояния) способствовало общественному благосостоянию, привели ученых в область общественного выбора, где индивиды действуют не как потребители и производители, а как избиратели, политики и чиновники, имеющие разнонаправленные интересы. Очевидно, что для согласования и агрегирования столь разнородных индивидуальных предпочтений в общественные требуются определенные правила и механизмы, позволяющие при-

нять коллективное (общественное) решение, устраивающее всех или большинство членов общества. Природу этих механизмов раскрывает *теория общественного выбора* Дж. Бьюкенена.

Однако нельзя не отметить, что при принятии таких решений возникают серьезные трудности по агрегированию индивидуальных предпочтений в общественные. Доказательство невозможности создания идеального механизма выявления общественных предпочтений, который бы полностью отражал все индивидуальные приоритеты, вошло в теорию благосостояния как *теорема невозможности* К. Эрроу.

Динамизм теории благосостояния не позволил абсолютизировать выводы, полученные К. Эрроу. Ведущий теоретик современной теории благосостояния, Нобелевский лауреат Амартия Сен, ослабив некоторые условия теоремы о невозможности, показал, что существует возможность превратить ее в теорему возможности создания непротиворечивого механизма агрегирования индивидуальных предпочтений в общественные при голосовании большинством.

Кроме того, к заслугам А. Сена относится разработка одного из самых широкопрактикуемых индексов, измеряющих различия в доходе и благосостоянии. Индекс бедности А. Сена позволяет государству более точно провести абсолютную черту бедности, что является очень важным моментом при осуществлении политики борьбы с бедностью. Дальнейшие исследования в области теории благосостояния идут по двум основным направлениям.

1. После всплеска интереса к проблеме общественного благосостояния в 30 — 70-е годы в конце XX в. наблюдается возвращение интереса к проблемам индивидуального благосостояния. Это связано с повышением роли человека в общественных преобразованиях, превращением его интеллекта, знаний, квалификации, профессионализма в основную движущую силу общественного прогресса, что требует повышенного внимания к старым проблемам: суверенитета потребителя и возможности вмешательства в него государства; формирования индивидуальных предпочтений при возрастающем влиянии на этот процесс саморазрушительных потребностей; границ вмешательства государства в формирование доходов потребителей и т.д. После почти векового забвения кардиналистских подходов к индивидуальному благосостоянию вновь возрождается интерес к ним, что приводит к продолжению поисков критериев межперсональных сопоставлений (исследования А. Сена).

2. Неослабевающие споры о соотношении государства и рынка в современной смешанной экономике порождают в современной теории благосостояния проблему соотношения индивидуального и общественного благосостояния и требуют дальнейшего изучения механизмов объединения индивидуальных предпочтений в общественные при минимизации индивидуальных и общественных потерь (исследования в области общественного выбора).

Обобщим краткий обзор эволюции экономической теории благосостояния графически в форме «дерева», вырастающего из «корней» неоклассической теории: маржиналистских концепций индивидуального благосостояния, марshallианской теории благосостояния и концепции общего равновесия Л. Вальраса (см. рис. 1.1.)

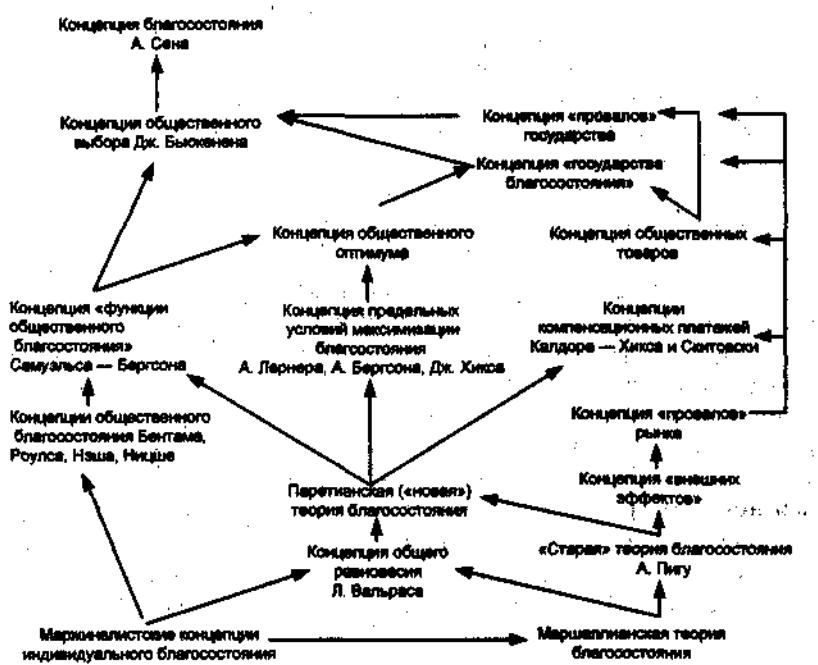


Рис. 1.1. «Дерево» экономической теории благосостояния

1.3. Логическая структура курса

Структура данного учебного курса отражает логику его предмета — механизма формирования экономического благосостояния членов общества.

Исходя из этого, изложение основного курса в гл. II начинается не с основ анализа общественного благосостояния (теории Парето-оптимальности и различных концепций «функции общественного благосостояния»), а с комплексного исследования факторов, определяющих формирование индивидуального благосостояния. При этом в качестве отправной темы рассматривается концепция экономических и независимых благ, составляющих основу благосостояния индивида.

В методическом отношении такое движение познания от частного к общему представляется более целесообразным не только потому, что повторяет ход развития научных представлений о благосостоянии (от маржиналистских концепций индивидуальной полезности к паретианской теории и концепции «функции общественного благосостояния» Бергсона, а не наоборот), но и потому, что оно позволяет представить процесс формирования общественного благосостояния как производный от выполнения условий максимизации благосостояния индивидов.

Но эти условия не остаются неизменными, как не остается постоянным поведение человека в расширяющемся мире возможностей. Вследствие этого современный человек и научные представления о нем уже не укладываются в чистые рамки неклассической модели благосостояния, где индивид всегда максимизирует свою полезность (благосостояние). Поэтому наряду с рассмотрением традиционных маржиналистских концепций индивидуальной полезности в п. 2.1. показаны современные подходы к проблеме поведения человека, стремящегося улучшить свое индивидуальное благосостояние (концепции выявленных предпочтений П. Самуэльсона, ожидаемой полезности Дж. Неймана и О. Моргенштерна, ограниченной рациональности Г. Саймона и др.), что в некоторой степени позволяет приблизить модели индивидуального благосостояния к реальности.

Особенности процесса формирования индивидуального благосостояния (субъективность оценок, даваемых индивидом полезности различных благ, зависимость индивидуального благосостояния от представлений индивида о собственном благополучии) не могут не отразиться на процессе формирования общественного благосостояния, который также связан с оценочными

суждениями о различных способах объединения индивидуальных функций полезности в функцию всеобщего благосостояния. В п. 2.2. показаны различные возможности агрегирования индивидуальных предпочтений в общественные.

Проблемы построения непротиворечивой, основанной не на ценностных суждениях функции общественного благосостояния рассмотрены на примере *теоремы невозможности* К. Эроу. Однако в рамках второй главы обсуждается только техническая неосуществимость построения идеального механизма агрегирования индивидуальных предпочтений, что касается социально-политического обоснования этой теоремы (причины разноправленности интересов участников общественного выбора), то оно будет раскрыто позже, в рамках обсуждения «провалов» государства в гл. 7.

В гл. 2 принималось как данность, что процессы формирования индивидуального и общественного благосостояния осуществляются в рыночной среде. Но насколько оптимален механизм конкурентного рынка с точки зрения максимизации индивидуального и общественного благосостояния, и существует ли другой более совершенный механизм (например, централизованно управляемая экономика), позволяющий достигать этих целей? Ответы на эти вопросы можно получить в материале гл. 3, где проводится сравнительный анализ социальных преимуществ конкурентного рынка и государства, конкурентного рынка и несовершенного рынка сначала в рамках нестрогой модели «структура — поведение — результат» (п. 3.1.), а затем (в п. 3.2.) на основании сформулированных В. Парето критериев достижения максимума благосостояния приводится доказательство того, что только долговременное равновесие в условиях совершенной конкуренции создает Парето-оптимальное состояние в экономике, при котором благосостояние максимально (первая теорема благосостояния).

Далее рассматривается обратная первой вторая теорема благосостояния о том, что каждое Парето-оптимальное состояние в экономике представляет собой долговременное равновесие в условиях совершенной конкуренции.

Однако построенный без соизмерения индивидуальных полезностей Парето-оптимум имеет существенные ограничения, которые требуют его расширения при помощи критериев компенсации. В п. 3.3. рассматриваются компенсационные механизмы Калдора — Хикса и Т. Скитовски. Но даже расширенный Парето-оптимум дает лишь необходимые, но не достаточные ус-

ловия достижения общественного оптимума. Достаточным условием является *функция общественного благосостояния*, построенная в соответствии с системой ценностных суждений о распределении дохода.

Поэтому в гл. 4 сводятся воедино теория оптимальности Парето (п. 3.2.) и концепция функции общественного благосостояния (п. 2.2.), чтобы показать совокупность условий (относящихся как к эффективности, так и к справедливости), при которых возможно достижение общественного оптимума. Отличие Парето-оптимума от общественного оптимума состоит прежде всего в том, что, если достижение первого возможно в автоматическом режиме при соблюдении условий совершенной конкуренции, то достижение второго — только путем «нашупывания» равновесия между экономической эффективностью и социальной справедливостью.

Этот процесс балансирования, уравновешивания, сочетания столь разнородных принципов проявляется прежде всего в перераспределении доходов, поэтому в п. 4.2. рассматриваются условия, при которых перераспределение является Парето-оптимальным и способствует достижению общественного оптимума, а также условия, когда оно становится искажающим, т. е. нарушающим работу рыночного механизма и отклоняющим состояние экономики от Парето-оптимального.

В п. 4.3. анализируется одна из прикладных проблем перераспределения доходов — проблема бедности. Подчеркивается, что проблемы роста неравенства и бедности не относятся к числу несостоятельностей рынка, поскольку они возникают даже в случае эффективных по Парето рынков.

В гл. 5 показано, что несостоятельность рынка находит проявление в его неспособности произвести определенные блага вообще или в оптимальном объеме, что вызвано широкой распространенностью нерыночных взаимосвязей, особенностью экономического оборота отличных от частных общественных товаров и неполнотой рынков. Но во всех этих случаях предполагается, что конкурентный рынок является неэффективным по Парето в силу объективных причин, а не из-за изменения формы рынка одним или несколькими продавцами или покупателями. Поэтому вопрос о несовершенстве рынка рассматривается не в ряду его «несостоятельностей», а отдельно (п. 5.4.).

Рассмотренные в гл. 5 проявления несостоятельности и несовершенства рынка, не позволяющие достигать общественного

оптимума, создают веские основания для корректировки государством рыночных механизмов формирования благосостояния.

В гл. 6 дается обоснование расширяющегося вмешательства современного государства в процессы регулирования благосостояния, представлен краткий обзор разработанных в экономической теории моделей государства, обобщены и классифицированы формы и методы государственного воздействия. Однако сам факт вмешательства государства в рыночный механизм формирования благосостояния еще не означает его большей эффективности. Провалы государства, рассмотренные в гл. 7, не позволяют считать государственную деятельность более совершенным механизмом достижения общественного оптимума, чем рыночный механизм. Несостоятельность государства связана (как показано в п. 7.1.) с искажающим воздействием на государственную деятельность таких факторов, как поведение избирателей, политиков и бюрократии. Исходя из видов провалов государства в п. 7.3. рассмотрены предлагаемые современной экономической теорией возможности их *симметричного восполнения*.

В гл. 8 рассматриваются возможности применения некоторых постулатов теории благосостояния к сложным условиям переходной экономики. В частности, обсуждаются следующие вопросы: каково соотношение социальных выгод и социальных издержек реформ с точки зрения благосостояния граждан, возможно ли ожидать автоматического проявления социальной эффективности рынка в переходных условиях, какова роль государства в решении проблем благосостояния, учитывая огромные масштабы и глубину его провалов; насколько действенна социальная политика в уравновешивании тягот реформ, как изменилась система социальной защиты в нашей стране за первые десять лет реформ.

Глava 2 БЛАГОСОСТОЯНИЕ: СУЩНОСТЬ, ВИДЫ, КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

2.1. Благосостояние индивида

Между индивидуальным и общественным благосостоянием существует определенная функциональная взаимосвязь, которую можно установить уже на уровне обыденного сознания: чем выше уровень благосостояния отдельного индивида и чем больше таких благополучных индивидов, тем богаче и благополучнее общество. Поэтому исследование индивидуального благосостояния всегда являлся исходным пунктом для решения вечного вопроса о природе и причинах богатства или благосостояния общества.

В основе любого активного хозяйственного действия человека лежит удовлетворение потребностей, для чего он стремится приобрести за определенную плату или получить бесплатно блага. Поэтому *основой благосостояния индивида являются блага*. Блага могут быть экономическими и неэкономическими, материальными и нематериальными, а также частными, коллективными, смешанными и общественными.

Экономическим называется благо, количество которого ограничено. Человек стремится увеличить потребление таких благ, хотя их доступность для него связана с ограничениями в виде величины его дохода и цены (если благо является платным), с издержками обеспечения индивида данными благами со стороны общества (даже если благо является для человека бесплатным). Так и приобретаемые индивидом на рынке частные товары (одежда, продукты, бытовая техника), и получаемые им бесплатно от государства услуги (медицинское обслуживание, среднее образование) являются экономическими благами вследствие их ограниченности и затратности. Следует напомнить, что *поступат ограниченности применительно к ресурсам, благам и возможностям человека является одним из главных критерии, отделяющих экономическое явление от неэкономического*.

Неэкономическими считаются блага, удовлетворяющие сразу двум признакам: неограниченности и бесплатности. Обычно в качестве примеров неэкономических благ рассматриваются *природные блага*: солнечный свет, вода, воздух. Очевидно, что загряз-

нение окружающей среды переводит эти блага из разряда неэкономических в экономические, поскольку ограничивает их применение и при этом требует издержек на устранение негативных экологических последствий со стороны наиболее заинтересованных в этом индивидов или общества. Поэтому с ухудшением экологической ситуации неэкономических благ становится все меньше, а экономических — все больше.

К разряду неэкономических благ, согласно вышеприведенным критериям, можно отнести и некоторые *социальные блага*, такие, как общение с друзьями, благоприятный психологический климат на работе, хорошие отношения в семье и т.д. Учет этих благ при рассмотрении проблем индивидуального благосостояния очень важен, поскольку современные трактовки благосостояния связывают его (как было показано в п. 1.1.) с субъективными представлениями человека о собственном благосостоянии.

В зависимости от субстанции, из которой они состоят, экономические блага могут быть материальными и нематериальными. Под *материальными благами* понимаются *вещественные предметы, потребление которых увеличивает индивидуальное и общественное благосостояние*. И здесь мы впервые сталкиваемся с проблемой нормативного порядка: потребление каких благ приводит к росту благосостояния, а каких — к ущербу для него. Под *нематериальными благами* понимаются *блага, образующие человеческий капитал, потребление которых увеличивает индивидуальное и общественное благосостояние* (образование, воспитание, знания, опыт, информация и др.)

В ходе исторического развития значение тех или иных видов благ в формировании благосостояния индивидов меняется, что находит отражение в смене теоретических взглядов на индивидуальное благосостояние. Так, классики под благосостоянием, богатством понимали совокупность материальных благ (в отличие от меркантилистов, видевших богатство в деньгах), созданных производительным трудом в земледелии и промышленности. Такое материальное определение богатства впоследствии ляжет в основу понятия *экономического благосостояния*.

Один из основоположников экономической теории благосостояния Пигу считал, что *экономическое благосостояние — это только та часть, которая является результатом потребления благ и услуг и имеет денежную форму*. Следует подчеркнуть, что в современной теории под экономическим благосостоянием понимаются

не только приобретаемые индивидом материальные и финансовые блага и услуги (бытовая техника, продукты, одежда, ценные бумаги, услуги парикмахера и др.), но и нематериальные блага и услуги (информация, знания, образование, воспитание и т.п.).

Поскольку все эти формы экономического благосостояния имеют единственный источник — денежный доход, то общепризнанным показателем индивидуального экономического благосостояния является реальный доход индивида, а благосостояния общества (страны) — уровень национального дохода на душу населения.

В этой трактовке благосостояние очень близко к понятию богатства, но все же принципиально отличается от него тем, что:

1) экономическое благосостояние, исходя из классической его трактовки А. Пигу, это *реализованное* за определенный период потребление благ и услуг, в то время как богатство — представляет собой *запас* благ и услуг на данный фиксированный момент, что не обязательно связано с их реализацией через потребление;

2) экономическое благосостояние и богатство не обязательно изменяются в одном и том же направлении с ростом дохода. Так, закрытый доступ к определенным благам и услугам снижает экономическое благосостояние индивида даже при росте дохода, в то время как его богатство может расти. Например, в советские времена тотального дефицита товаров и услуг денежные доходы населения росли, но невозможность их реализации через потребление благ и услуг приводили к большим личным накоплениям населения на сберкнижках (которые затем обесценились в период высокой инфляции начала 90-х годов). Следовательно, *институциональные преграды или самопроизвольное ограничение потребления могут изменять объемы экономического благосостояния, и тогда доходы уже не выступают его точным индикатором.*

Одновременно с понятием экономического благосостояния существует и другая, более широкая трактовка индивидуального благосостояния, как *полезности, удовлетворения, наслаждения*, которая показывает, что *благосостояние не обязательно связано с потреблением индивидом экономических благ и услуг и имеет денежную оценку*. Как, например, оценить, используя денежную меру, удовлетворение от интересной работы, от общения со своим ребенком, или все выгоды, которые приносит свободный досуг в ком-

пании интересных собеседников? Очевидно, что измерить изменение незэкономического благосостояния (которое, как было показано выше, нетождественно нематериальному благосостоянию), используя только денежную оценку, невозможно. Поэтому, как будет показано ниже, все методы измерения благосостояния через полезность являются *приближенными*.

Такое понимание благосостояния восходит к взглядам основоположника утилитаризма Иеремии Бентама, который *под индивидуальным благосостоянием понимал определенную величину эгоистических наслаждений, удовольствий и даже счастья, подверженную точному измерению со стороны каждого индивида*. Поскольку страдания наносят ущерб индивидуальному благосостоянию, то для их измерения, как считал И. Бентам, необходимо из суммы наслаждений, получаемых индивидом за определенный отрезок времени, вычесть сумму страданий за тот же период.

Таким образом, И. Бентам привнес в экономическую теорию гедонистическое незэкономическое представление о благосостоянии (гедонизм — стремление к наслаждению), берущее начало из антропологии, социальной философии и психологии, и основанное на особой психологической модели человека-гедониста, максимизирующего наслаждения.

Впоследствии, в ходе развития концепции благосостояния как самостоятельного направления экономической теории обнаружатся логические противоречия между экономическим (узким) и незэкономическим (широким) представлениями об индивидуальном благосостоянии, что отразится в дискуссиях о роли субъективного психологического начала в данной концепции, о возможности соизмерения индивидуального и общественного благосостояния, о соотношении позитивного и нормативного аспектов в данной теории и т.д.

Однако, несмотря на недостаточный экономизм, гедонистическая линия теоретизирования получила свое логическое продолжение в одной из самых значимых для дальнейшего развития экономической теории благосостояния *маржиналистской концепции полезности*.

Маржиналистские концепции полезности (благосостояния). Индивид в данной концепции предстает в роли потребителя, стремящегося не просто улучшить, а максимизировать свое материальное благосостояние (*maximum welfare*), извлекая наибольшую полезность из потребляемых благ. Поэтому его благополучие зависит от полезности (*utility*) потребляемых им благ и их количества.

Функция индивидуального благосостояния в данном случае тождественна функции полезности. Исходя из этого маржиналистскую функцию индивидуального благосостояния можно представить как функцию полезности (U) от потребляемых индивидом количеств благ ($X, Y, Z\dots$):

$$U = U(X, Y, Z\dots).$$

При этом считается, что индивид может самостоятельно сделать оптимальный выбор между благами, количественно сравнивая между собой их полезности (*кардиналистская концепция*) или просто упорядочивая наборы благ по степени их полезности без количественного соизмерения разницы между ними (*ординалистская концепция*). Однако в любом случае на выбор индивида, а, следовательно, и на функцию индивидуального благосостояния будут влиять ограничения в виде существующей системы цен и уровня доходов индивида.

Напомним, что в курсе микроэкономики функция полезности (благосостояния) геометрически представляет собой кривую безразличия, выпуклую к началу координат, где на осях координат откладывается количество двух благ в наборе, например, X и Y . Форма данной кривой определена *аксиомой выпуклости*, которая является лишь одной из основных аксиом поведения индивида, позволяющих построить непротиворечивую неоклассическую функцию индивидуального благосостояния (полезности).

Другими важными для построения функции индивидуального благосостояния аксиомами являются так называемые *аксиомы рациональности*. К ним относятся:

- аксиома полноты, утверждающая, что индивид может выбрать любые доступные сочетания благ в соответствии со своими предпочтениями;
- аксиома транзитивности, которая показывает, что, если индивид предпочитает набор X набору Y , а набор Y набору Z , то вследствие транзитивности X предпочтается Z , тем самым утверждается факт взаимозаменяемости благ для индивида;
- аксиома отбора, которая утверждает, что индивид в процессе выбора стремится к своему наиболее предпочтительному состоянию;
- аксиома рефлексивности, свидетельствующая о том, что при наличии двух одинаковых благ выбор между ними безразличен для индивида;

- аксиома ненасыщения, «жадности», когда считается, что индивид при прочих равных условиях предпочитает большее количество данного блага меньшему его количеству.

Кривые безразличия $U_1 - U_n$, построенные на основе неоклассических аксиом поведения индивида (рис. 2.1), показывают, что для того, чтобы сохранить заданный уровень индивидуального благосостояния U , увеличение потребления блага X должно сопровождаться уменьшением потребления блага Y , т. е. блага X и Y для индивида являются взаимозаменяемыми. Чем дальше от начала координат расположена кривая безразличия, тем выше возможный уровень благосостояния индивида, на который накладывает ограничения бюджетная линия, отражающая реальное состояние доходов потребителя при сложившемся уровне цен. Угол ее наклона α показывает соотношение цен на блага X и Y , а удаленность от начала координат — величину доходов. Максимальной удовлетворенности в рамках своего бюджета, как видно на рис. 2.1., индивид достигает при касании бюджетной линии с наиболее удаленной от начала координат кривой безразличия U_2 в точке W .

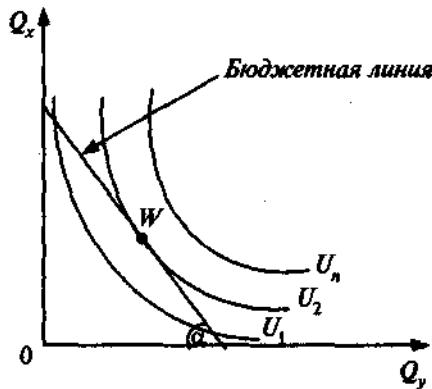


Рис. 2.1. Максимизация индивидуального благосостояния в неоклассической концепции полезности (благосостояния)

Данная ситуация является для потребителя равновесной: при существующих ценовых и бюджетных ограничениях у него нет стимулов к ее изменению.

Однако при изменении цен индивидуальное благосостояние индивида меняется: повышение цены делает его беднее, а ее снижение — богаче. Для приблизительной качественной оценки изменения благосостояния индивида вследствие изменения цен (цена, уплачиваемая за благо, не может полностью измерить

удовлетворение, получаемое индивидом от возможности приобретения товара) в экономической теории благосостояния применяется предложенный А. Маршаллом метод потребительского излишка. Под потребительским излишком понимается положительный эффект в благосостоянии потребителя, получаемый от разницы между ценой, которую он согласен был заплатить, чтобы только совсем не остаться без товара, и ценой, по которой он действительно приобрел товар (геометрически потребительский излишек представляет собой площадь под кривой спроса D между двумя отмеченными уровнями цен).

На рис. 2.2. показано, что потребитель получил положительный эффект в благосостоянии, купив необходимое ему количество благ Q_1 по цене P_1 (при этом его общие расходы составили площадь $0P_1CQ_1$). Однако он был готов только за то, чтобы совсем не остаться без товара, понести гораздо большие расходы (составляющие площадь $0ACQ_1$), исходя из суммы всех цен спроса на данное благо. Вследствие этого его потребительский излишек составил площадь треугольника P_1AC .

Между тем, потребитель утрачивает часть своего благосостояния, если происходит рост цен с P_1 до P_2 , как это отражено на рис. 2.2. Причем потеря потребителем части излишка на величину P_1P_2BC происходит как из-за роста цены (площадь P_1P_2BE), так и за счет снижения потребления блага с Q_1 до Q_2 (площадь BCE).

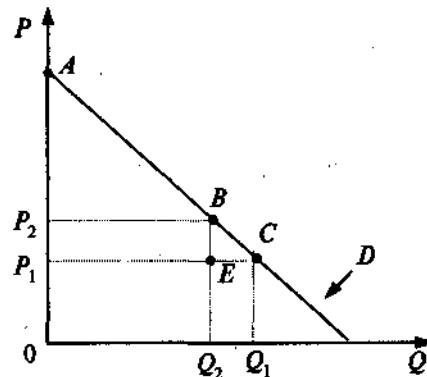


Рис. 2.2. Потребительский излишек как метод измерения индивидуального благосостояния в кардиналистской концепции полезности

В ординалистской концепции полезности также существуют приблизительные показатели изменений в благосостоянии в ви-

де компенсаций и эквивалентов. Компенсация представляет собой величину денежных средств, которую должен получить индивид после повышения цены, чтобы его благосостояние осталось на уровне исходного. На рис. 2.3.¹ рассмотрен процесс нахождения компенсации дохода для индивида, утратившего часть исходного благосостояния (полезности) U_1 вследствие роста цен на благо Y (об этом свидетельствует смещение бюджетной линии BC в положение BD ближе к началу координат, что сопровождается увеличением угла наклона бюджетной линии с α до β).

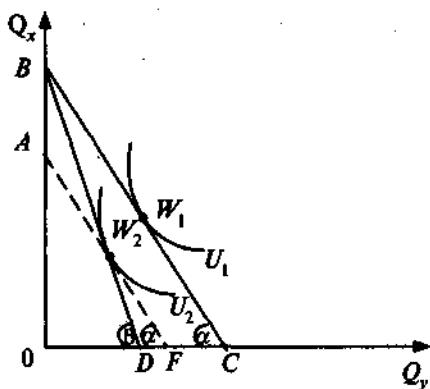


Рис. 2.3. Компенсация потерь в индивидуальном благосостоянии

Положение индивида при новой системе цен теперь характеризуется точкой W_2 . Если бы у цены сохранились исходными (чему соответствует прежний угол наклона бюджетной линии $AF - \alpha$), то для обеспечения уровня благосостояния U_2 достаточен был бы бюджет $0A$. Но для достижения прежнего уровня благосостояния U_1 необходим бюджет $0B$. Следовательно, нужно компенсировать разницу в этих бюджетах на величину AB .

Понятие компенсации — очень важный элемент в теории благосостояния, так как оно описывает возможный механизм перераспределения индивидуального благосостояния от одного индивида к другому с целью оптимизации общественного благосостояния. И с этой точки зрения вышерассмотренная компенсация является *компенсацией для проигравшего*, которую индивид должен получить, чтобы его положение стало по крайней мере не хуже, чем было до изменения. Или, если рассматривать ситуацию с позиции выигравшего индивида, то *компенсация для выигравшего* представляет собой максимальную величину дохода, которую можно было бы у него забрать, но так, чтобы положение выигравшего стало не хуже исходного.

¹ См.: Гребенников П., Леусский А., Тарасевич Л. Микроэкономика. СПб., 1996. — С. 88–89

2 Экономическая теория благосостояния

Компенсацию следует отличать от эквивалента. **Эквивалентом для проигравшего является та максимальная сумма, которую он готов заплатить, чтобы изменения исходной ситуации не произошло.** В то же время эквивалент для выигравшего представляет собой минимальный объем средств, который в случае идеального предвидения будущей ситуации он был бы готов получить за отказ от осуществления изменения. Рассмотрим пример эквивалента для проигравшего в результате роста цен на благо.

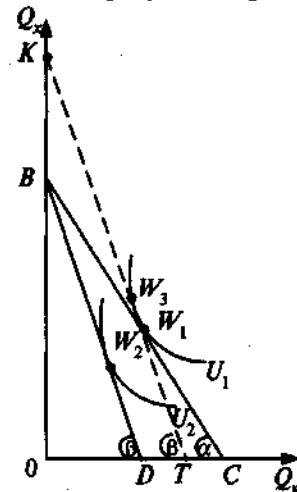


Рис. 2.4. Эквивалент потери в индивидуальном благосостоянии

Максимальное благосостояние в исходной системе цен на блага X и Y достигается в точке W_1 касания кривой безразличия U_1 и бюджетной линии BC . Повышение цен на благо Y приведет к переходу индивида к уровню благосостояния W_2 , представленного точкой касания кривой безразличия U_2 и бюджетной линии BD . Чтобы сохранить прежний уровень благосостояния, но в новой системе цен, необходимо, как это видно на рис. 2.4., провести к исходной кривой безразличия U_1 под углом β (показывающим новое соотношение цен) касательную KT , параллельную BD . Точка касания W_3 характеризует исходное состояние индивида в новой системе цен. В этом случае отрезок BK будет показывать ту сумму средств, которую проигравший готов заплатить только за то, чтобы вернуться к прежнему уровню благосостояния в новой системе цен.

Одиналистская концепция полезности, по-прежнему составляя основу современной неоклассической теории потребительского поведения, удовлетворительно, как считают многие ученые, описывает модель формирования индивидуального спроса. В то же время она оставляет открытыми многие вопросы

формирования индивидуального благосостояния. Это происходит потому, что многие предпосылки неоклассической теории потребительского спроса являются аксиоматичными, что не мешает строить непротиворечивую модель спроса, но в то же время приводит к логическим ловушкам и несоответствиям в построении модели индивидуального благосостояния. То, что не имеет существенного значения для теории спроса и может рассматриваться как исключение из правил, допустимых при ряде допущений и обобщений в теории спроса, зачастую становится правилом, а не исключением в теории благосостояния.

Так, исходный принцип суверенитета потребителя, лежащий в основе теории поведения и заключающийся в том, что индивид сам, независимо от других субъектов, может лучше всех оценить полезность благ и сделать безошибочный выбор, максимизирующий его полезность и благосостояние, ставится под сомнение с позиций теории благосостояния.

Субъективность самостоятельных оценок полезности различных благ, даваемых индивидом, может приводить к потреблению не только благ, вносящих позитивный вклад в его экономическое благосостояние, но и антиблаг, обладающих, как считают некоторые ученые, отрицательной полезностью для потребителя и уменьшающих его благосостояние. Например, потребление индивидом наркотиков не выходит за рамки рационального суверенного потребительского поведения, если при этом индивид максимизирует удовлетворенность от потребления антиблаг. Но будет ли в данном случае максимизировано индивидуальное благосостояние? Среди экономистов и по сей день не сложилось единого мнения на этот счет.

Как видим, теория благосостояния выходит за рамки позитивной неоклассической теории потребительского спроса в область этическую, поскольку как нормативная наука она должна отвечать на вопросы, не относящиеся к предмету позитивной теории спроса: *какие блага имеют отрицательную полезность для индивида, на основании каких общих принципов можно выделить в товарном мире антиблага, следует ли в этом случае нарушить принцип суверенитета потребителя, кто и как будет ограничивать или запрещать производство и потребление антиблаг?*

Те же вопросы, но с противоположным знаком, возникают при производстве и потреблении достойных благ. Достойным является благо, потребление которого считается для индивида и общества желательным (например, обязательное среднее образование, обязательная вакцинация населения). Считается, что в реальности, а не в теоретических конструкциях, индивиды обладают

недостаточной информированностью и ограниченной рациональностью. Вследствие этого они не могут предвидеть отдаленные последствия потребления достойных благ, и поэтому, не желая приобретать их, ведут себя нерационально. В подобном случае, как считают некоторые экономисты (в основном приверженцы теории благосостояния), можно нарушить один из основополагающих принципов рыночной экономики — принцип суверенитета потребителя, стимулируя или даже принуждая его к потреблению данных товаров.

Как видим, существование в реальности «плохих» и «достойных» благ ставит под сомнение одну из основных теоретических посылок неоклассической концепции индивидуального благосостояния — о возможности правильной оценки *суверенным индивидом* полезности отдельных благ или их наборов. Более того, современная экономическая теория благосостояния акцентирует внимание на том, что один и тот же индивид может давать различные оценки одному и тому же благу в зависимости от контекста текущей ситуации и влияния на него других индивидов, и тогда его поведение с точки зрения традиционной теории не всегда можно назвать оптимальным и независимым.

Например, к подобному неоптимальному типу поведения можно отнести описанное еще в начале века Т. Вебленом «демонстративное» потребление благ, когда вместо полезных дешевых вещей индивид приобретает дорогие «ненужные», но престижные блага (с ростом цены спрос на них растет). Или эффект присоединения (рекламы), когда люди вне зависимости от динамики цен стремятся присоединиться к некоему виртуальному «сообществу потребления» (в этом случае спрос на блага имеет положительную зависимость от спроса других людей)¹. Или, обратный эффекту присоединения, эффект снобизма, когда поведение индивидов является диаметрально противоположным поведению большинства (спрос на блага имеет отрицательную зависимость от спроса других людей).

Очевидная несводимость поведения людей к одному сценарию, в котором всегда соизмеряется, а затем и максимизируется полезность от потребления различных благ, невозможность точного сооправления полезности разных благ одним и тем же человеком и одним и тех же благ — разными людьми (для одного наркотики — благо, обладающее положительной полезностью, а для другого — антиблаго, имеющее отрицательную полезность), а также наличие внерыночных взаимозависимостей вызывают естественное стремление ученых выйти за рамки концепции индивидуального благосостояния, построенной на гипотезе полезности.

¹ Бурстин Д. Сообщество потребления// THESIS.1. Вып.3.М.,1993 — С.247 – 248

Альтернативой данной теории является *концепция выявленных предпочтений* Пола Самуэльсона, в которой оспариваются теоретические и практические выводы предложенного неоклассиками механизма формирования индивидуального благосостояния: возможности порядкового измерения индивидами полезности, признания индивидом различных благ или их наборов взаимозаменяемыми, обмена различных наборов благ с целью максимизации благосостояния и др.

Концепция выявленных предпочтений П. Самуэльсона. Данная концепция предлагает совершенно иной подход к исследованию индивидуального благосостояния, базирующийся на том, чтобы о динамике индивидуального благосостояния можно было судить не на основе заранее заданных предпочтений (как в неоклассической теории полезности), а только по наблюдениям за реакцией индивида на изменение цен и дохода. В результате таких наблюдений и выявляются реальные предпочтения индивида, идается не приблизительная (как в вышерассмотренном методе компенсаций и эквивалентов), а точная оценка изменения индивидуального благосостояния вследствие изменения исходных условий.

Данная концепция предпочтений может быть подтверждена на практике лишь при условии соблюдения ряда исходных аксиом. Среди них наиболее необходимыми для анализа индивидуального благосостояния являются аксиомы выпуклости и последовательности (непротиворечивости) предпочтений.

Аксиома выпуклости свидетельствует о том, что индивид при доступности разных наборов благ, данном бюджете и системе цен, предпочитает лишь один набор благ: если при равнодоступности для индивида набора X и Y индивид в исходной ситуации предпочитает набор X , то выбор набора Y не будет доступен наблюдению.

Аксиома последовательности дополняет аксиому выпуклости: при любом изменении дохода и цен рационально действующий индивид всегда будет предпочитать ранее сделанный выбор (в нашем случае набор X), если блага X и Y для него по-прежнему равнодоступны.

Если же сделан выбор в пользу набора Y , то это означает, что изменились исходные условия, и набор X стал не доступен потребителю. Такое положение называют *слабой аксиомой выявленных предпочтений*. Заметим, что данная аксиома описывает ситуацию, когда индивид, последовательно выбирая лучшее из доступных сочетаний благ, максимизирует свое положение. На рис. 2.5. показано, что из двух сочетаний благ X и Y , доступных при бюджете KL , индивид выбирает сочетание X , содержащее больше благ a и b .

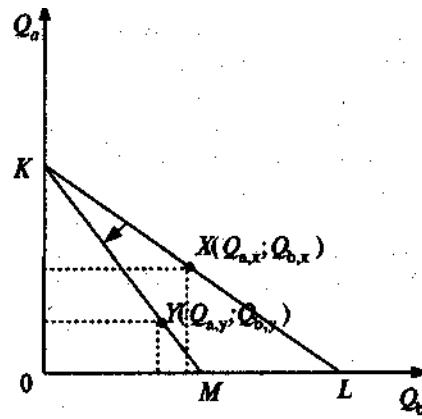


Рис. 2.5. Максимизация благосостояния в концепции выявленных предпочтений

Однако после повышения цен на благо b набор X станет для индивида не доступен (точка X находится выше новой бюджетной линии KM), что вынудит индивида приобрести ранее им отвергнутый набор Y , содержащий меньшее количество обоих благ. При этом благосостояние индивида, выраженное в денежной форме ($P_a Q_{a,y} + P_b Q_{b,y}$), сократится до уровня ($P_a Q_{a,x} + P_b Q_{b,x}$).

В отличие от неоклассической теории индивидуального благосостояния, которая утверждает, что рационально действующий индивид всегда стремится к максимизации своего благосостояния, в концепции выявленных предпочтений допускается неоптимальное, непоследовательное поведение индивида. Рассмотрим такую ситуацию на рис. 2.6.

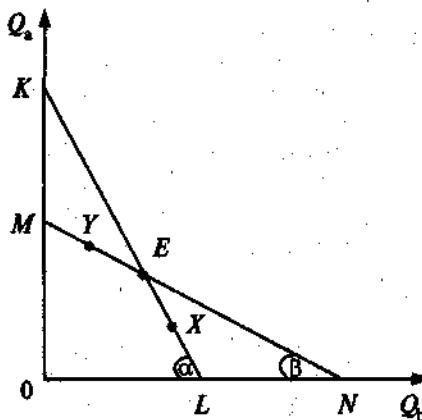


Рис. 2.6. Нарушение аксиомы последовательности в концепции выявленных предпочтений

Из двух равнодоступных сочетаний благ X , Y индивид изначально предпочитает набор X . Однако после изменения цен он меняет свои предпочтения, выбирая Y , хотя набор X по-прежнему доступен для него, о чем свидетельствует точка E — пересечения бюджетных линий KL и MN . Такое немаксимизирующее благосостояние поведение индивида можно объяснить изменением исходного контекста выбора (например, альтруистическими мотивами, когда набор X вследствие его дефицитности был преднамеренно переуступлен другому индивиду) или действием одного из вышерассмотренных эффектов («присоединения к большинству», «снобизма»).

Следует отметить, что в последние десятилетия теория благосостояния старается отойти от аксиоматического подхода в исследованиях (изначально характерного для нее как раздела микроэкономики) и приблизиться к реальности. Для этого, как мы видели выше, концепция выявленных предпочтений расширяет узкие рамки теоретической конструкции рационального индивида, всегда максимизирующего свое благосостояние, и рассматривает более реалистическую посылку о том, что только на основе наблюдений за поведением индивида и выявления его предпочтений можно определить, стремится он максимизировать благосостояние или нет.

Другой нереалистической посылкой, характерной для неклассической концепции, которую стремится преодолеть современная теория, является посылка *полной информации*. Одной из первых попыток включить условие несовершенной информации в функцию благосостояния, определяемую через полезность, стала *концепция ожидаемой полезности* Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна. В данной концепции показано, что рациональный человек в условиях неопределенности ведет себя иначе, чем в определенном мире совершенной информации: осуществляя свой выбор из некоторого количества вариантов, имеющих различные возможные исходы ($i = 1, n$), индивид на основе доступной ему информации рассчитывает вероятности этих исходов (p_i). Если учсть, что полезности каждого исхода (u_i) известны ему заранее, то, определив вероятности, индивид делает выбор в пользу варианта, максимизирующего *ожидаемую полезность*: $\sum u_i p_i$.

При всех достоинствах данной концепции, которая впервые ввела фактор неопределенности в модель индивидуального благосостояния и показала зависимость выбора индивидом оптимального варианта от владения информацией, эмпирическая обоснованность концепции не раз подвергалась сомнению.

Наиболее известное опровержение данной концепции дал французский экономист, лауреат Нобелевской премии 1988 г. Морис Алле. Проведенный им эксперимент по проверке гипотезы ожидаемой полезности (известный как парадокс Алле) показал, что, сравнивая между собой пары рискованных проектов, индивид дает им неверные, с точки зрения экспериментаторов, владеющих расчетными данными, значений вероятностей исходов оценки. Так, проект со 100%-ной вероятностью свершения оценивается индивидом непропорционально выше проектов с близкими к 100%-ным значениям вероятности. А это означает, что индивиды, в отличие от экспериментаторов, владеющих математическим аппаратом расчета вероятностей, не могут даже приблизительно обработать доступную им информацию так, чтобы максимизировать ожидаемую полезность и свое благосостояние. Причем при повторных экспериментах Алле и в исследованиях других ученых испытуемые вели себя точно так же: независимо от объективно существующей расчетной вероятности события они выбирали варианты с меньшим риском.

Это объясняется тем, что реальное поведение человека, стремящегося улучшить свое благосостояние, не укладывается в «чистые» оптимизационные модели неоклассической теории и зависит от ряда психологических, физиологических, социологических факторов, таких, как, например, вышеотмеченное неприятие человеком риска (предпочтение определенности) или зависимость выбранного решения от социально-культурного контекста, влияние на выбор индивида других лиц (фактор диктата), ограниченная рациональность индивида и др.

Американский экономист, лауреат Нобелевской премии 1978 г. Герберт Саймон в разработанной им концепции ограниченной рациональности показал, что в условиях неопределенности индивид или фирма скорее всего не будут иметь достаточно информации, чтобы максимизировать свою целевую функцию (индивиду — благосостояние, фирма — прибыль). В этих условиях, когда наилучшая альтернатива им не доступна, они вынуждены будут согласиться на использование первой удовлетворяющей их притязания альтернативы, которая обеспечит им уровень благосостояния не ниже приемлемого.

Заметим, что определение индивидуального благосостояния через полезность, характерное для концепций неоклассического направления, с неизменностью подводит ученых к тезису о максимизации индивидом благосостояния (полезности). В то же

время концепции благосостояния, отрицающие возможность построения последовательной (непротиворечивой) индивидуальной функции полезности, приходят к более реалистичному, но менее определенному выводу о невозможности оптимизации индивидом своего благосостояния.

Невозможность построения непротиворечивой функции индивидуального благосостояния, включающей компоненты недостаточной информированности и рациональности индивидов, вызывает основные трудности в построении непротиворечивой функции общественного благосостояния. Отсюда вытекает основная дилемма экономической теории благосостояния, сформулированная американским экономистом Кеннетом Дж. Эрроу (лауреат Нобелевской премии 1972 г.) в работе «Общественный выбор и индивидуальные ценности»:

предположив суверенитет и рациональность индивида (как это делается в неоклассической концепции благосостояния), невозможно разработать функцию общественного благосостояния, позитивно связанную с индивидуальным выбором.

Однако, не все ученые разделяют подобную точку зрения. Острые не прекращающиеся с конца XIX в. дискуссии о соотношении индивидуального и общественного благосостояния, о возможности построения непротиворечивой функции общественного благосостояния, о механизмах агрегирования индивидуальных предпочтений отражают особую сложность данной проблемы в экономической теории, ее эволюционный характер.

2.2. Общественное благосостояние

На данном этапе среди ученых нет единого мнения о том, что понимать под термином «общественное благосостояние». Одни считают, что это чисто этическое понятие, связанное с оценочными суждениями различных людей (государственных деятелей, законодателей, ученых) о влиянии экономического устройства на благосостояние членов общества. Другие ученые полагают, что данное понятие имеет точное значение и представляет собой совокупность индивидуальных благосостояний всех членов общества, агрегированных определенным образом.

Надо сказать, что в обоих случаях возникают значительные проблемы с разработкой функции общественного благосостояния. В первом случае трудность состоит в том, что функция задается извне и зависит только от системы ценностей того, кто ее задает.

Поэтому форма данной *патерналистской* функции является в определенной степени произвольной. Во втором случае проблема состоит в неясности механизма объединения индивидуального благосостояния в общественное, особенно при отсутствии посылок о возможности количественного межперсонального сравнения благосостояния (полезности) отдельных членов общества.

Несмотря на очевидные трудности наиболее распространеными являются *непатерналистские* концепции, утверждающие, что общественное благосостояние зависит только от уровней полезности (благосостояния) индивидов, образующих общество. В данном случае аксиоматические посылки построения той или иной функции индивидуального благосостояния (полезности) значительно влияют на построение функции общественного благосостояния.

Так, кардиналистская посылка количественной межперсональной измеримости полезности лежит в основе построения утилитаристской функции общественного благосостояния, известной как *функция благосостояния И. Бентами*. Напомним, что английский философ считал, что индивидуальное благосостояние человека можно количественно измерить, суммируя счастье и вычитая страдания индивида за определенный период. Формулой общественного благополучия для И. Бентами являлось *максимальное счастье для максимального числа людей*.

Утилитаристская функция общественного благосостояния Бентами. Если следовать данному этическому критерию в построении функции общественного благосостояния и кардиналистским посылкам, то ее можно представить в виде суммы индивидуальных полезностей:

$$W = W(U_1 + U_2 + \dots + U_n),$$

где W — кардиналистская функция общественной полезности;

U_i — функция индивидуальной полезности;

$i = \overline{1, n}$; n — число индивидов.

Предположим для наглядности, что общество состоит из двух индивидов, тогда общественное благосостояние, по И. Бентаму, есть сумма полезностей этих индивидов: $W = U_1 + U_2$. Графически утилитаристская общественная кривая безразличия представляет собой прямую (рис. 2.7), построенную в соответствии с уравнениями:

$U_1 = W - U_2; U_2 = W - U_1$,
где W — заданный уровень общественного благосостояния.

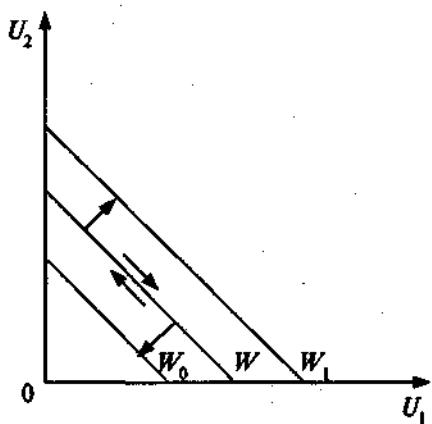


Рис. 2.7. Функция общественного благосостояния Бенкмана

Движение вдоль данного графика, показывая различные варианты сочетания благосостояния двух индивидов для достижения заданного уровня общественного благополучия, свидетельствует о том, что обществу безразлично изменение в распределении благосостояния между индивидами: утраченная единица полезности бедного не меняет благосостояния общества, если превращается в дополнительную единицу полезности богатого и, наоборот. Переход на другую линию общественного благосостояния возможен только при одновременном уменьшении индивидуального благосостояния обоих индивидов (линия W_0) или при одновременном его повышении (линия W_1).

Другим вариантом утилитаристской функции благосостояния, неявно включающей, в отличие от первого варианта, этические требования к более равномерному распределению благосостояния в обществе, является **функция общественного благосостояния Нэша** (рис. 2.8.).

Утилитаристская функция общественного благосостояния Нэша. Данная функция, (рис. 2.8) повторяет по форме ординалистскую функцию индивидуальной полезности, рассмотренную в п. 2.1. (графически это выпуклая к началу координат кривая безразличия).

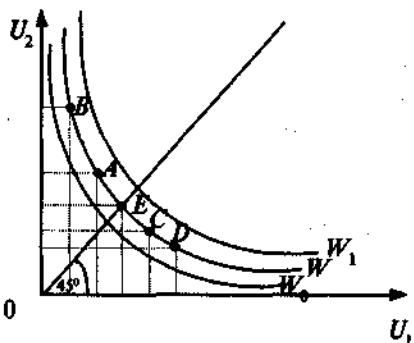


Рис. 2.8. Функция общественного благосостояния Нэша

Равномерное распределение благосостояния между двумя индивидами показывает линия, проведенная из начала координат под углом 45° . Движение вдоль графика общественного благосостояния Нэша вправо от точки E (где $U_1=U_2$) показывает рост благосостояния первого индивида при одновременном падении благополучия второго индивида. Движение от точки E влево, наоборот, свидетельствует о том, что первый индивид становится беднее, а второй — богаче. Общественное благосостояние при этих изменениях в распределении сохраняется на прежнем уровне W .

В отличие от функции Бентама, в случае утилитаристской функции общественного благосостояния Нэша обществу не безразлично, изменение благосостояния какого индивида (богатого или бедного) происходит. Если благосостояние бедного индивида 1 (например, в точке A на рис. 2.8. распределение общественного благосостояния таково, что индивид 1 условно беден, а индивид 2 — богат) снизится на единицу полезности, то для компенсации этого изменения и сохранения прежнего уровня общественного благосостояния W потребуется больший, чем единица, рост благосостояния богатого индивида 2 (на графике это отразится в переходе от точки A в точку B).

В то же время движение вдоль графика из точки C в точку D , когда индивид 1 богат, а индивид 2 беден, показывает, что увеличение благосостояния богатого индивида 1 на единицу полезности сопровождается снижением полезности бедного на величину, меньшую единицы, при сохранении заданного уровня общественного благосостояния W .

Все это свидетельствует о том, что в функции Нэша заложен *этический принцип: единица благосостояния бедного в создании общественного благосостояния оценивается обществом «весомее» единицею благосостояния богатого*. Это в свою очередь с неизбежностью вытекает из закона убывающей предельной полезности, согласно которому предельная полезность является убывающей функцией дохода, поэтому приращение полезности бедного на единицу дохода оказывается выше, чем приращение полезности богатого.

Зная это, общество будет стремиться уравнять предельные полезности доходов бедного и богатого путем передачи части доходов от богатого бедному. Однако, как мы видели выше, основным утилитаристским критерием общественного благополучия является суммарный, а не индивидуальный рост полезности. Поэтому утилитаристы признают перераспределение доходов от богатых к бедным в целях более равномерного распределения доходов оправданным, если при этом увеличивается общественное благосостояние (кривая W смещается в положение W_1).

Вместе с тем, если суммарная общественная полезность от такого перераспределения снижается (за счет потерь при передаче доходов), то такое перераспределение не считается с утилитаристской точки зрения целесообразным (кривая W смещается в положение W_0). Таким образом, «полезным» для общества перераспределением доходов может быть признано любое изменение в доходах индивидов, увеличивающее общественное благосостояние, даже если при этом снижается благополучие самых бедных слоев общества.

С таким выводом не согласны сторонники роулсианской концепции благосостояния. По их мнению, общественное благополучие определяется только благосостоянием бедных индивидов, и даже сколь угодно большое увеличение благосостояния богатых не может компенсировать сколь угодно малое снижение благосостояния бедных. Основными объектами их критики становятся исходные аксиомы утилитаризма: рациональности, максимизации, совершенной информации.

Роулсианская функция общественного благосостояния (функция максимина). Основоположник данного направления в теории благосостояния профессор Гарвардского университета Джон Роулс, критикуя в своем программном труде «Теория справедливости» утилитаристские взгляды на общественное благосостояние, утверждает, что и индивид, и общество, делая выбор из альтернативных вариантов в условиях неопределенности (по образному выражению Д. Роулса под «вуалью неведения»), придерживаются не оптимизационного критерия, а *принципа максимина*, когда выбирается не оптимальный вариант, максимизирующий полезность, а лучший *вариант из худших*.

Это обусловлено тем, что, находясь в «исходном состоянии» под «вуалью неведения» и не владея информацией о своем будущем (социальном статусе, материальном положении, здоровье, способностях), человек лишается чисто личных эгоистических интересов, и в этом состоянии предпочитает, чтобы все люди, независимо от своего положения в обществе, имели равный доступ к первичным благам, к которым в концепции Роулса относятся основные права и свободы, доходы и богатство. Только таким образом человек может защитить себя от риска оказаться самым бедным членом общества.

Находящиеся в таком «незанинтересованном» состоянии равные и свободные индивиды в модели Роулса заключают *социальный контракт о справедливом обществе*, где первичные блага распределяются в соответствии с установленными социальными принципами и институтами. К числу таких принципов в роулсической модели справедливого общества относятся:

1) принцип равных свобод, согласно которому общество должно обеспечить всем своим членам абсолютно равные права и свободы, позволяющие им реализовать себя на любом социальном поприще;

2) принцип дифференциации, допускающий неравенство в обществе, если только оно является результатом свободной конкуренции и способствует улучшению положения наименее обеспеченных членов общества.

Если представить модель Роулса в математической форме, то она будет иметь следующий вид:

$$W = \min(U_1, U_2, \dots, U_n).$$

Графически данная функция представляет собой кривую общественного безразличия, имеющую форму прямого угла (рис.2.9.).

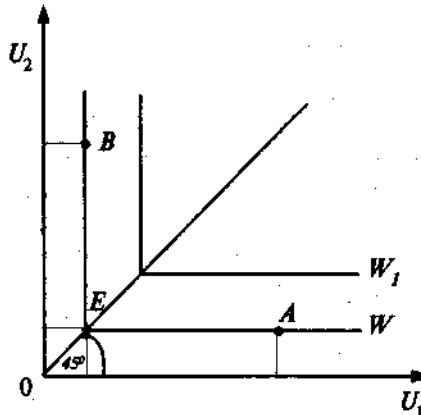


Рис.2.9. Функция общественного благосостояния Дж. Роулса

Если в исходном состоянии общества (точка E) индивиды имеют разное благосостояние, то рост личного благосостояния индивида 1 (графически представленное движением из точки E в A) при неизменном положении второго индивида 2 не сможет увеличить общественное благосостояние (вопреки взглядам утилитаристов). Рост богатства индивида 2 (движение из E в B) также не в состоянии повлиять на общественное благосостояние: кривая W остается в прежнем положении. Это графическая иллюстрация вывода Роуласа о том, что общественное благосостояние не прирастает благосостоянием богатых. Сдвиг графика общественного благосостояния в положение W_1 возможен только при одновременном росте благосостояния и того, и другого индивида.

Максимаксная функция общественного благосостояния (функция Ницше). Диаметрально противоположными роулсианской концепции являются взгляды на общественное благополучие немецкого философа Ницше. Он считал, что справедливым является только такое распределение доходов, которое максимизирует благосостояние наиболее обеспеченных членов общества.

Если перевести этот философский взгляд в экономическую плоскость, то обоснованием такого распределения может служить неэффективная работа механизма по передаче ресурсов от богатых к бедным, которая приведет к высоким издержкам перераспределения, когда потеря полезности для богатых в связи с передачей дохода превысит дополнительную полезность для бедных. В этих условиях общество вынуждено будет принимать решения исходя из интересов наиболее обеспеченных слоев населения, рассчитывая, что в дальнейшем рост общественного благосостояния за счет богатых отразится и на благополучии бедных.

В теории принятия решения такое поведение общества соответствует *принципу максимакса*, когда в условиях неопределенности принимающий решение в любом случае, невзирая на «состояние мира», выбирает вариант, который принесет ему максимальный результат. Тогда функция благосостояния (известная как функция Ницше), построенная на основе правила максимакса, будет иметь следующий вид:

$$W = \max(U_1, U_2 \dots U_n).$$

Графически данная функция для двух индивидов представляет собой прямой угол, повернутый на 180^0 (рис. 2.10).

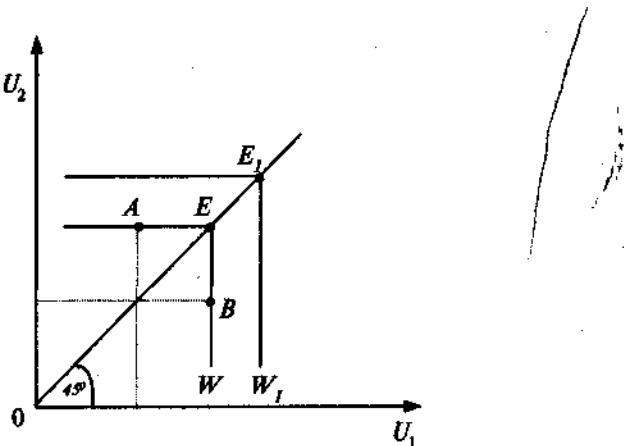


Рис. 2.10. Максимаксная функция общественного благосостояния Ницше

График показывает, что при достижении наилучшего распределения доходов в точке E , когда оба индивида максимируют свое благосостояние при заданном уровне общественного благосостояния W , любые попытки изменить распределение (перейти в состояние A или B) оборачиваются потерей индивидуальной полезности одного индивида при сохранении полезности другого индивида, что не соответствует максимаксному правилу поведения (общество не улучшает своего положения). Рост общественного благосостояния (переход на другую кривую общественного безразличия W_1) возможен только при одновременном росте индивидуального благосостояния и первого, и второго индивидов.

Как видим, все рассмотренные выше функции общественного благосостояния построены на основе различных систем ценностей, и поэтому изначально включают в себя этические представления о справедливости распределения в обществе. Все существующие ранее этические представления об общественном благосостоянии позволили аккумулировать в наиболее общем виде функция общественного благосостояния А. Бергсона, который впервые и ввел в научный оборот данный термин в 1938 г.

Функция общественного благосостояния А. Бергсона (1938 г.). Первоначально А. Бергсон рассматривал функцию общественного благосостояния с точки зрения индивидуализма и ее аргументами являлись функции полезности для каждого лица или домохозяйства, входящего в общество:

$$W = W(U_1, U_2, \dots, U_n).$$

Данный вид функции, показывающий зависимость благосостояния общества в целом от кардиналистской полезности составляющих его индивидов, позволил включать в нее различные, иногда диаметрально противоположные ценностные суждения о справедливом распределении в обществе: от роулсианских требований роста благосостояния для бедных до ницшеанских взглядов на общество как на инструмент приращения благосостояния сильных и богатых.

Позднее представление о функции общественного благосостояния расширилось и в качестве ее аргументов стали рассматриваться различные аспекты социального состояния общества, не обязательно выраженные через полезность.

В самом общем виде аргументами данной функции являются переменные r_1, r_2, \dots, r_n , представляющие собой различные (не только экономические, но и социальные, политические, этические) аспекты состояния общества, влияющие на общественное благосостояние:

$$W = W(r_1, r_2, \dots, r_n).$$

В таком виде функция может строиться и на основе системы предпочтений отдельного человека, и на основе (как считал Бергсон) оценочных суждений высшего авторитетного органа, т.е. может быть не только индивидуалистской, но и патерналистской, и в таком случае функция общественного благосостояния может служить обоснованием для принятия решений в области экономической политики.

Функция общественного благосостояния Поля Самуэльсона (1947 г.). Данная функция представляет один из вариантов бергсоновской функции общественного благосостояния (обогащенный авторским своеобразием научного подхода), поэтому в некоторых источниках она рассматривается как функция Бергсона — Самуэльсона. Напомним, что подход Самуэльсона к определению функции индивидуального благосостояния состоял в отказе от традиционного дедуктивного метода выведения данной функции из заданной системы предпочтений и ограничений и основывался на наблюдениях за индивидом, в ходе которых определялись и ранжировались «выявленные предпочтения».

Одинарственный принцип ранжирования предпочтений применяется и в концепции общественного благосостояния П. Самуэльсона, но для этого ученый предлагает применять не аксиомы пред-

почтений, как в случае с построением функции индивидуального благосостояния, а так называемый *критерий Самуэльсона*.

Сущность данного критерия заключается в том, что из всех возможных ситуаций в обществе одна ситуация считается потенциально предпочтительнее другой с точки зрения общественного благосостояния, если для каждого распределения набора благ X между индивидами будет существовать некоторое распределение набора благ Y , при котором, по крайней мере, один индивид улучшит свое благосостояние, а остальные его не ухудшат.

Это означает, что кривая точек возможной полезности, показывающая сочетание индивидуальных полезностей при распределении набора благ Y между индивидами, находится выше и правее кривой точек возможной полезности для набора благ X . Поэтому ситуация, связанная с распределением набора благ Y является с точки зрения общественного благосостояния потенциально более предпочтительной, чем ситуация X (рис.2.11.).

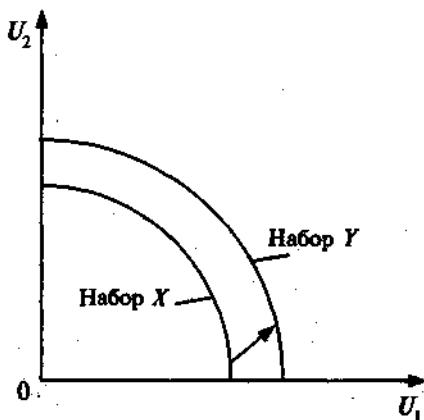


Рис.2.11. Критерий Самуэльсона

Таким образом, сравнивая между собой возможные ситуации по критерию Самуэльсона, можно установить последовательно возрастающий общественный порядок всех возможных состояний общественного благополучия. Следует отметить, что потенциальное предпочтение одной ситуации другой еще не означает ее обязательного выбора.

Как видим, П. Самуэльсон полагал, что для построения функции общественного благосостояния не требуются кардиналистские межперсональные сравнения индивидуальных полезностей и

их агрегирование каким-либо особым способом. Исходя из этого, функция общественного благосостояния, по П. Самуэльсону, не определена строго: в нее могут вводиться другие переменные, и она может быть рассмотрена с этических позиций различных людей. Недаром П. Самуэльсон считал, что данная функция представляет собой *этическое убеждение всех доброжелательных людей*.

В отличие от П. Самуэльсона, Кеннет Дж. Эрроу полагал, что вывести функцию общественного благосостояния можно только из предпочтений индивидов, составляющих общество. Причем важно найти механизм, согласно которому порядковые предпочтения отдельных индивидов будут агрегированы в порядковые предпочтения общества. Очень важно также, чтобы общественные предпочтения чутко отражали любое изменение в индивидуальных предпочтениях, т.е. механизм агрегирования должен быть совершенным.

Таким образом, К. Эрроу впервые в экономической теории поставил *проблему зависимости общественного благосостояния от механизма выявления и агрегирования индивидуальных предпочтений*. Данная проблема состоит в том, что если для выявления индивидуальных предпочтений существует эффективный механизм конкурентного рынка, когда индивид демонстрирует желательность или нежелательность какого-либо блага, покупая или не покупая его, то существует ли столь же эффективный механизм выявления общественных предпочтений? Ответ на данный вопрос мы получим в следующем параграфе.

2.3. Проблема соотношения индивидуального и общественного благосостояния

В п. 2.1. были рассмотрены принципы поведения рационально действующего индивида, согласно которым он осуществляет выбор, максимизирующий индивидуальное благосостояние. Если допустить, что общество может действовать как один «совокупный индивид» и принимать общественные решения, удовлетворяющие каждого члена общества, то должны существовать критерии упорядочивания общественных альтернатив, аналогичные ранее рассмотренным в п. 2.1. принципам ранжирования индивидуальных полезностей.

Такие критерии логического и этического порядка, которым должна отвечать система сведения индивидуальных предпочтений в один комплексный показатель общественного благосостояния были предложены К. Эрроу в изданной в 1951 г. работе «Общественный выбор и индивидуальные ценности»:

1) неограниченность области определения функции общественного благосостояния (общество должно делать выбор между

альтернативами на основе любой возможной схемы сочетания индивидуальных предпочтений, а таких схем, а, следовательно, и выборов — бесконечное множество);

2) принцип Парето (если каждый член общества предпочитает ситуацию Y ситуации X , то общество должно признать, что ситуация Y лучше ситуации X);

3) независимость от не имеющих отношения к выбору альтернатив (если индивид выбирает между альтернативами X и Y , то от того, как он оценивает Z , его выбор между X и Y не зависит);

4) отсутствие диктата (выбор индивидов между альтернативами самостоятелен и не зависит от предпочтений других).

Все вышерассмотренные критерии являются ничем иным, как критерии правилами конструирования идеального механизма принятия общественных решений.

Однако в действительности существуют реальные механизмы определения общественных предпочтений, например, процедура голосования в соответствии с правилом простого большинства, при которой выбирается альтернатива, поддержанная более чем 50% индивидов. Отметим, что изучением процедур принятия «нерыночных» решений группами индивидов (правительствами, общественными организациями) и их влиянием на общественное благосостояние занимается одно из новых направлений экономической теории — *теория общественного выбора*.

Удовлетворяет ли реальный механизм принятия общественного решения простым большинством голосов критериям идеального механизма, разработанным К. Эрроу? Парадокс голосования (больше известный как парадокс Кондорсе, открытый математиком и философом маркизом де Кондорсе в 1785 г.) свидетельствует, что правило принятия решения простым большинством не может удовлетворять одновременно всем четырем перечисленным выше критериям.

Прежде всего, следует отметить, что общественные предпочтения, полученные в результате такого голосования, оказываются *нетранзитивными*, т. е. общество не может расставить в определенной последовательности общественные приоритеты. Пусть, например, три индивида A , B , C упорядочивают свои предпочтения по отношению к альтернативам X , Y , Z , так, что:

для A : $X > Y > Z$,

для B : $Y > Z > X$,

для C : $Z > X > Y$.

Тогда, если сравнить предпочтения парами, как и предлагал Кондорсе, то получим, что большинство при выборе между X и

Y выбирают X , при выборе между Y и $Z - Y$, а при выборе между Z и $X - Z$. Как видим, последовательного, непротиворечивого упорядочивания предпочтений при помощи правила большинства не получилось, так как для того, чтобы предпочтения были транзитивными по определению (см. п. 2.1.), необходимо соблюдение условия: если $X > Y$, $Y > Z$, то $X > Z$. В нашей ситуации $Z > X$, несмотря на то, что $Z < Y$, $Y < X$. Такая ситуация называется *нетранзитивной*. Ее результатом при неограниченном времени выборе является зацикливание, когда выбор вариантов проходит множество раз, но без однозначных для общества решений. Когда же возникают ограничения во времени, то общественный выбор зависит от порядка рассмотрения альтернатив. Так, если мы сначала будем сравнивать X и Y , то предварительно выберем X . Но затем, сравнив выбранную альтернативу X с Z , мы окончательно выберем Z .

В то же время, если мы сначала будем сравнивать Y и Z , то предварительно выбрав Y , сопоставим его с X . При этом окажется, что окончательный выбор при данной очередности голосования — X совершенно не совпадает с результатом первого голосования — Z . Это говорит о том, что даже мнением большинства можно манипулировать, используя очередность постановки альтернатив на голосование, поэтому четвертый критерий Эрроу (независимости выбора) при голосовании простым большинством не соблюдается.

Не удается однозначно выявить общественные предпочтения и при процедуре ранжирования альтернатив в ходе голосования, когда индивиды в соответствии со своими предпочтениями ранжируют альтернативы, затем ранги складываются и принимается альтернатива, имеющая наименьшую сумму очков. Однако не исключена ситуация, когда альтернативы, ранжируемые различными индивидами, набирают равное число очков, что свидетельствует об их равноценности для общества. В подобном случае также можно манипулировать общественным выбором, предложив новые альтернативы, что изменит первоначально равнозначный выбор общества. Поэтому и процедура ранжирования не в состоянии удовлетворить всем вышерассмотренным критериям идеального общественного выбора.

К. Эрроу доказал, что не только реальные механизмы принятия общественного решения не отвечают желательным характеристикам, но и любой теоретически сконструированный механизм не будет соответствовать названным характеристикам. Одновременное выполнение всех четырех условий приводит к нетранзитивности общественных предпочтений. Общественные предпочтения будут транзитивны только в том случае, если решения за всех индивидов будет принимать диктатор. Но в этом случае нарушается последний

критерий, предъявляемый к построению непротиворечивой функции общественного благосостояния.

Доказательство К. Эрроу утверждения о том, что невозможно построить функцию общественного благосостояния, позитивно связанную с индивидуальными предпочтениями, получило в теории благосостояния название «теоремы невозможности». Сформулировав данную теорему, К. Эрроу тем самым сфокусировал внимание ученых на том, что величина общественного благосостояния зависит не столько от предпочтений индивидов, сколько от процедуры их объединения в общественные предпочтения, которая может приводить к манипулированию ими и искажению.

Эта теорема разделила ученых, занимающихся проблемами благосостояния, на пессимистов, утверждающих, что К. Эрроу изгнал из экономической теории концепцию общественного благосостояния, и оптимистов, которые ищут пути решения проблемы «невозможности». Естественно, что нас интересуют вторые, ведущие поиски по разным направлениям.

Одно из направлений исследований осуществляется в рамках теории общественного выбора, где ведутся поиски процедуры голосования, когда выполняются все четыре критерия Эрроу. Это должна быть процедура, при которой число голосующих больше простого большинства (50%) и, как мы видели выше, происходит зацикливание, но меньше 100%-ного единогласного «нециклического» голосования, которое маловероятно в реальности. Американские ученые Э. Киплинг и Б. Нейлбумф показали, что при 64%-ном голосовании возможно избежать «циклического» голосования, предопределяющего нетранзитивность и нерациональность общественного выбора.

Другое направление поисков решения проблемы невозможности связано с именем ведущего теоретика в области исследований экономики благосостояния, лауреатом Нобелевской премии по экономике 1998 г., Амартии Сена, который показал «возможность» формулирования функции общественного благосостояния, если некоторые из четырех условий К. Эрроу будут «ослаблены».

Например, в первое условие неопределенности, которое показывает, что общественная функция благосостояния определена на основе бесконечного множества сочетаний индивидуальных предпочтений, А. Сен ввел некоторые рамки: по крайней мере для набора из трех альтернатив индивиды могут сделать непротиворечивые выводы о том, что одна из них не является первой лучшей, другая — второй лучшей, а еще одну они могут оценить как не худшую. На основе такой схемы индивидуальных предпочтений общество уже сможет сделать однозначный транзитивный выбор при соблюдении других условий Эрроу.

При этом А. Сен считал, что само условие транзитивности должно быть пересмотрено, и вместо критерия транзитивности (напомним, если X предпочтительнее Y , а Y предпочтительнее Z , то X предпочтительнее Z) должно быть введено условие *квазитранзитивности*: если X предпочтительнее Z всегда, когда X предпочтительнее Y , а Y при этом предпочтительнее Z , то альтернативы X , Y , Z являются транзитивными.

Однако и другие условия, по мнению Сена, должны быть пересмотрены. Так, второе условие (критерий Парето) и четвертое условие независимости (отсутствие диктата) не могут быть соблюдены одновременно в любом общественном выборе. Доказательство этого утверждения получило название *теоремы о невозможности паретианского либерала* (1970г.).

Рассмотрим на простейшем абстрактном примере основные доводы Сена. Пусть два индивида, один из которых является нравственным (1), а другой безнравственным (2), представляя «миниобщество», делают выбор: купить (альтернатива X) или не купить наркотики (альтернатива Y) у торговца. Если их предпочтения абсолютно независимы друг от друга, то соблюдение принципа личной свободы (четвертый критерий) приведет каждого из них к закономерному выбору: первый предпочтет Y , второй — X . Общественный выбор тогда представит ситуацию (X_2 , Y_1). Но будет ли этот выбор наиболее оптимальным с точки зрения общественного благосостояния?

Дело в том, что индивидуальные полезности не всегда являются независимыми друг от друга по причине альтруизма или, например, зависти, и это может оказывать влияние на величину общественного благополучия. Допустим, что нравственный индивид из альтруистических побуждений готов скупить наркотики у торговца, чтобы ограничить их потребление другим индивидом (X_1), а второй из зависти перед благополучием первого готов отказаться от покупки наркотиков, чтобы их попробовал первый (Y_2). Общественный выбор, представленный ситуацией (X_1 , Y_2), является явным улучшением, по Парето, по сравнению с ситуацией (X_2 , Y_1), так как каждый, воздействуя на другого, увеличит свою индивидуальную полезность. Однако при этом нарушится критерий независимости: решения каждого станут зависимыми от предпочтений других.

Итак, выполнение второго условия (критерия Парето) ведет к нарушению четвертого условия (независимости) и, наоборот, что ставит перед обществом трудную задачу сочетания личной свободы со стремлением к росту общественного благосостояния.

Сам А. Сен решал эту задачу теоретически — ослаблением четвертого условия Эрроу путем ввода в него правила «ми-

мального либерализма». Оно заключается в том, что существуют по крайней мере два индивида (а не один диктатор), каждый из которых делает за общество выбор в очень узком диапазоне, альтернатив. Они не являются диктаторами, поскольку область подвластных им общественных решений очень мала, что позволяет другим индивидам быть свободными в остальных областях, сохранив при этом свой суверенитет.

Еще один путь решения проблемы «невозможности» предлагаю представители холистской школы в экономической теории, которые придерживаются патерналистских взглядов на функцию общественного благосостояния. Они считают, что невозможность сведения индивидуальных предпочтений в общественные представляют чисто техническое обоснование существованию единственно возможной функции общественного благосостояния в форме функции государственных предпочтений.

Однако такой вывод подвергается, и небезосновательно, многими учеными сомнению, поскольку аргумент предполагает, что предпочтения государственных деятелей достаточно полно отражают предпочтения избирателей, поскольку каждый политик сознательно стремится занять государственный пост, чтобы реализовать интересы, направленные на максимизацию общественного благосостояния.

Вместе с тем, в последние десятилетия все большее распространение получает альтернативная модель политического поведения (в рамках экономической теории политики), в которой предполагается, что государственные деятели движимы личными интересами, чаще всего не совпадающими с общественными, поэтому функции общественного благосостояния и государственных предпочтений не тождественны.

Поэтому, несмотря на рост популярности неоэстатистских воззрений, указывающих на необходимость возрастающей роли государства, магистральным направлением в экономической теории по-прежнему остается индивидуалистское представление об общественном благосостоянии, согласно которому функция благосостояния общества напрямую зависит только от значений полезности индивидов (членов этого общества).

Однако, как известно, между индивидуальным благосостоянием и эффективностью рыночной экономики существует позитивная связь. Но есть ли такая же положительная связь между общественным благосостоянием и условиями конкурентного рынка или, другими словами, обеспечивает ли чистая конкуренция достижение общественного оптимума? На этот вопрос позволит ответить следующая глава.

Глава 3 Рыночный механизм оптимизации благосостояния

3.1. Социальная природа рынка

Социальные эффекты конкурентного рынка, по образному выражению создателя концепции социального рыночного хозяйства А. Мюллер-Армака, «всегда вызывали удивление», что было вызвано способностью рынка как нейтрального к социальным ценностям механизма содействовать балансу интересов разрозненных экономических субъектов и приводить к росту благосостояния общества в целом¹.

Впервые эта особенность конкурентного рынка была описана в экономической теории А. Смита в виде гипотезы «невидимой руки рынка», когда экономический субъект, стремясь лишь к цели увеличения собственного материального благополучия и «в этом случае, как и во многих других, невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения... Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это»².

Такой подход позволяет некоторым ученым (П. Козловски) рассматривать социальные эффекты рынка как побочные эффекты в функционировании безразличного к этическим нормам рыночного механизма, когда экономические субъекты, рассчитывая на один результат (личная выгода), в итоге взаимодействия получают более расширенный и весомый результат в виде роста не только личного, но и общественного благосостояния.

Синергический (совместный, согласованно действующий) социальный эффект конкурентного рынка возникает в результате всеобщего процесса координации предпочтений и действий неограниченно большого числа (с учетом мирохозяйственных связей) экономических субъектов, движимых стремлением достичь индивидуальных целей (производители — максимизировать прибыль, потребители — полезность в потреблении) с как можно более низкими издержками. Этих целей каждый экономиче-

¹ Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства. В кн.: Социальное рыночное хозяйство. — СПб., 1999. — С.269.

² Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М.,1962. — С.332.

ский субъект достигает в условиях совершенного рынка за счет того, что:

- 1) никакое частное лицо или фирма не контролирует сколько-нибудь значительный сегмент рынка и не управляет ценами (в силу большого количества продавцов и покупателей на нем);
- 2) не существует никаких ограничений свободе входа в любую отрасль и выхода из нее для всех продавцов и покупателей;
- 3) сохраняется бесплатный и всеобъемлющий доступ к любой информации о рынке, которая позволяет согласовывать разнонаправленные индивидуальные действия индивидов.

Рынок является не единственным инструментом удовлетворения, согласования и объединения индивидуальных приоритетов. Существует также государство, которое в некоторых сферах (например, сфера общественных товаров) может оказаться даже эффективнее, чем рынок. В теории благосостояния предпринимались попытки сконструировать модель координации, имитирующую работу рынка. Так, в модели рыночного социализма Оскара Ланге (созданной в 30- годы XX в.) роль механизма рыночного ценообразования выполняло центральное бюро планирования, т.е. роль вальрасова «аукциониста» брал на себя государственный чиновник (плановик). Данная модель вызвала бурную дискуссию о сравнительных преимуществах рыночного социализма и частного рынка, в которой принимали участие Л. Мизес, О. Ланге, А. Хайек и др.

Сторонники рынка утверждали, что модель централизованно управляемой экономики не является столь же эффективной, поскольку государство в отличие от рынка не обладает такой высокоеффективной саморегулирующей информационной системой, как цены, вследствие чего высокие издержки сбора, обработка и доведения до индивидов информации значительно снижают эффективность централизованного механизма координации. Что касается О. Ланге, то он считал, что рыночный социализм не отличается по эффективности от капитализма, в силу того, что потребители так же, как и в рыночных условиях, принимают собственные решения относительно расходов исходя из доходов и цен, а производители выбирают структуру выпуска и его объемы, минимизируя издержки. Информационные потоки стекаются в центральное ведомство, которое корректирует цены, воспроизводя механизм рыночного ценообразования.

Эта дискуссия, высыпавшая «плюсы» и «минусы» и государства, и рынка не привела к однозначным выводам о преимуществах какой-либо одной модели координации индивидуальных и

общественных интересов. Вместе с тем она позволила сторонникам рыночной модели позднее, на основе сформулированных в модели Ланге предельных условий максимального благосостояния (которые будут рассмотрены в п. 3.2.), при помощи математических выкладок доказать, что совершенный рынок автоматически выполняет такие условия, и поэтому является более эффективным механизмом обеспечения индивидуального и общественного благосостояния: Когда же условия оптимума по каким-либо причинам не выполняются (преграды могут быть как со стороны рынка, так и со стороны государства), то возможно корректирующее воздействие государства на рынок.

Кроме того, более поздние теории общественного выбора, «провалов государства», экономическая теория бюрократии и концепция «поиска ренты» показали, что в условиях, когда государству в отсутствие объективно заданных рынком целей приходится выбирать и задавать экономике ориентацию хозяйственной деятельности, то это сопряжено с ошибочными действиями и высокими административными издержками.

Напротив, если государство может задавать экономике цели, исходящие из интересов не всего общества, а отдельных групп, ограничивать доступ отдельных индивидов или групп к информационному и экономическому полю, то условиями функционирования совершенного рынка являются его нейтральность по отношению к любым индивидам, их неисключаемость из единого экономического пространства, нулевые издержки получения информации и др.

Многие из вышерассмотренных социальных эффектов не поддаются точному измерению, поэтому для того, чтобы оценить результативность действия рыночного механизма, с точки зрения общества, в экономической теории благосостояния используется критерий аллокационной эффективности. Под аллокационной эффективностью понимается *такое сочетание благ, которое бы выбрали потребители на рынке совершенной конкуренции, ориентируясь на систему цен, отражающих действительные затраты и результаты производства*.

Ключевую роль в аллокационном механизме рынка, как видим, играют свободные рыночные цены, создающие высокоеэффективную саморегулирующуюся информационную среду, к которой все индивиды имеют равный доступ при нулевых издержках.

На основе доступной информации о ценах в различных секторах хозяйства обособленные производители перемещают капиталы в наиболее доходные сферы производства, способствуя оп-

тимальному распределению ограниченных ресурсов, что способствует максимизации выпуска продукции при данном объеме затрат. Тем самым достигается *экономическая эффективность рынка в производстве*.

В то же время осуществление потребительского выбора, как мы видели в п. 2.1., дает возможность экономическим субъектам приобретать только необходимые им товары, игнорируя ненужные. В результате потребители максимально удовлетворяют свои потребности, чем и достигается *эффективность в потреблении*. При этом, отказываясь от потребления ненужных товаров, потребители способствуют приспособлению структуры производства к структуре индивидуальных потребностей, что формирует *эффективную структуру продукции*.

Выполнение всех вышеперечисленных условий приводит к росту материального благополучия не только отдельных индивидов, но и к увеличению благосостояния всего общества, так как, по словам основателя ордolibерального направления в экономической теории В. Ойкена, «смягчение напряженности между потребностями и их удовлетворением... всегда соответствует общему интересу»¹.

Итак, эффективность как конечный результат деятельности рынка может быть оценена обществом только с позиций индивидуального и общественного благосостояния, т.е. насколько оптимально распределяются и используются ограниченные ресурсы общества в соответствии с равнодействующей потребностей всех членов общества, чтобы достичь наиболее оптимальных при данных ресурсах параметров индивидуального и общественного благосостояния.

Наиболее точно выразил социальную сущность рынка один из самых ярких представителей современной австрийской школы Людвиг фон Мизес: «Действительными хозяевами в капиталистической системе рыночной экономики являются потребители. Покупая или воздерживаясь от покупок, они решают, кто должен владеть капиталом и управлять предприятиями. Они определяют, что следует производить, а также сколько и какого качества. Их выбор выливается в прибыли либо в убытки для предпринимателя. Они делают бедных богатыми, а богатых бедными. С такими хозяевами нелегко поладить... Как только им предлагают что-либо, что им больше по вкусу или дешевле, они

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М., 1995. — С. 121

бросают старых поставщиков. Главное для них — собственное благо и удовлетворение¹.

Такое положение индивида в системе рыночного хозяйства можно охарактеризовать уже известным нам из п. 2.1, понятием «суверенитет потребителя», который в рыночной экономике не ограничивается свободным и независимым выбором потребителем количества и качества необходимых ему товаров. Согласно концепции индивидуального благосостояния, потребитель стремится максимизировать свою полезность при минимально возможных издержках, соизмеряя размеры своего бюджета и цены на товары, стараясь купить товар по наименьшей возможной цене. Но, как известно из курса микроэкономики, не при всех формах рынка потребитель сможет реализовать свой «суверенитет».

Сопоставление конкурентных рынков с монопольными показывает, что, как правило, в условиях монополии цена товара выше, а объем выпускаемой продукции ниже, чем при совершенной конкуренции. Наличие монопольной власти над рынком одного или нескольких продавцов либо покупателей, способных влиять на цены, приводит к тому, что индивид теряет часть своего суверенитета, а общество получает обратные социальные полезности результаты.

В связи с этим, рассматривая социальные эффекты рынка, нельзя отождествлять понятия «совершенная конкуренция» и «рынок». Рынок — это институт для сделок, который может принимать различные формы, далекие от совершенной конкуренции. В то же время совершенная конкуренция, по мнению многих ученых (Е. Чемберлина, В. Ойкена, Дж. Стиглера), означает отсутствие на рынке элементов монополизма². Такое определение совершенной конкуренции «от противного» очень важно для выяснения связи между формой рынка и социальными рыночными эффектами, которая обычно выводится из общей аналитической схемы «структура (рынка) — поведение — результат».

Первым из классиков такой подход применил А. Смит. Основываясь на наблюдениях и не используя при этом строгие доказательства, он показал, что только при соблюдении условий свободной конкуренции, когда число конкурентов достаточно и они являются независимыми и осведомленными, возможна трансформация индивидуальных интересов в общественный интерес. Нарушение этих условий приводит к тому, что индивидуальный эко-

¹ Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. — СПб., 1999. — С.71-72.

² Стиглер Дж. Совершенная конкуренция : исторический ракурс. В кн.: Теория фирмы. — СПб., 1995. — С.324.

номический интерес не только вступает в противоречие с общим интересом, но и наносит ущерб другим участникам рынка, ограничивая свободу их деятельности. При этом А. Смит считал естественным, что собственный интерес может выходить за рамки выгодного размещения капитала и выражаться в ограничении деятельности конкурентов. Последствия этого для экономики столь существенны, что норма прибыли, отмечал А. Смит, как правило, находится в обратной зависимости от общественного благосостояния¹

Идея Смита о противоречии общественного и индивидуального интересов при несоблюдении условий конкуренции получила развитие в трудах ученых Кембриджской школы: А. Пигу, Дж. Робинсон, Дж. М. Кейнса, а также ученых ордolibерального направления (В. Ойкена, А. Лампе). Так, В. Ойкен в «Основных принципах экономической политики» показал на конкретных примерах, как монополия разрушает социальные преимущества рынка совершенной конкуренции.²

Искажая ценовые сигналы, монополия изменяет направление потоков ресурсов, первоначально определяемое спросом потребителей. Вследствие роста цен на товар монополиста потребители вынуждены ограничивать свое потребление других товаров. Поэтому поток капитала из немонополизированных сфер производства устремляется в монополизированные, которые за счет привлеченных из других отраслей дополнительных средств осуществляют инвестиции, технически перевооружая собственное производство.

В. Ойкен называет эти проявления рыночной власти «принудительный отказ от потребления» и «принудительные накопления»³. С позиций теории благосостояния принудительный отказ от потребления наносит прямой ущерб благосостоянию индивидов, ограничивая их потребление и отказывая им в праве суверенного потребителя покупать товары по наименьшей возможной цене. В то же время принудительные накопления, отклоняя ресурсы общества от равнодействующей потребностей его членов, изменяют структуру производства в неоптимальном направлении, что способствует падению экономической эффективности, разбалансированию интересов различных экономических субъектов и, в результате, снижению благосостояния общества в целом.

¹ Смит А. Цит. произв. С. 195.

² Ойкен В. Цит. произв. С.93.

³ Там же.

Однако отрицательное воздействие монополии на общественное благосостояние и, наоборот, положительное влияние на него конкуренции не столь очевидны, как кажется, поэтому довольно успешно оспариваются некоторыми учеными (к ним можно отнести И. Шумпетера, ученых институционального направления).

«Очень часто у людей складывается впечатление, будто цели монополиста — зло и стяжательство, тогда как при конкуренции все делают только полезные вещи и насквозь альтруистичны. А исконное различие между миром совершенной и несовершенной конкуренции представляется как различие мотивов и побуждений благонамеренных участников свободной конкуренции и злонамеренных монополистов. Истина, однако, в том, что и монополиями, и свободно конкурирующими фирмами движут одни и те же экономические мотивы»¹.

Используя ту же аналитическую схему «структура рынка — поведение — результат» институционалисты пытаются опровергнуть устоявшуюся точку зрения на асоциальный характер монополии, доказывая обратное. Основным экономическим мотивом монополистов является тот же мотив, что и у конкурирующих фирм — максимизация прибыли. Но если монополист, считают они, достигает этой цели благодаря экономии на эффекте масштаба, техническим усовершенствованиям, более высокой производительности труда квалифицированных и высокооплачиваемых работников, то фирма в условиях конкуренции, сталкиваясь с тенденцией падения нормы прибыли с ростом числа конкурентов, стремится к выполнению заданной целевой функции за счет постоянной экономии на издержках, в итоге придерживаясь стратегии не развития и роста, а выживания. По образному выражению Р. Хейлбронера и Л. Туру, такая фирма «скорее будет скупердайничать и искать одну только выгоду, чем монополист, который может позволить себе несколько умерить свои аппетиты по части прибыли»².

Кроме того, в идеальной модели совершенной конкуренции, когда прибыль стремится к нулю, отсутствуют стимулы к росту производительности труда и капитала, инвестициям и инновациям, которые могут обеспечивать только высокая прибыль и рентные доходы. По образному выражению основателя Чикагской школы «либеральных» экономистов, американского эконо-

¹ Хейлбронер Р., Туру Л. Экономика для всех. — Новосибирск. 1994. — С.227.

² Там же — С.227, 228.

миста Фрэнка Найта «при совершенной конкуренции, конкуренции не существует».

Как отразится поведение фирм в конкурентных и монопольных условиях на индивидуальном и общественном благосостоянии? Если фирма-монополист, не ограниченная в расходах на дорогостоящие конструкторские и исследовательские работы, считают Р. Хейлбронер и Л. Туру, будет запускать в производство новые и разнообразные товары, то конкурентные фирмы будут вынуждены производить стандартизированную продукцию при возможно более низких издержках. Вследствие этого часть благосостояния, утраченная за счет монопольно высоких цен, вернется потребителям в виде большей удовлетворенности разнообразием, качеством и новизной благ, производимых крупным бизнесом.

Сравнивая индивидуальное и общественное благосостояние в условиях конкурентного рынка и монополии, не следует забывать, считают институционалисты, что потребители одновременно являются и работниками фирм, поэтому их материальное благополучие зависит от конкурентоспособности, прибыльности предприятий, на которых они работают. Приближение же к условиям совершенной конкуренции, как отмечалось выше, сопровождается ростом числа фирм на рынке данного товара, что приводит к сокращению прибыли, получаемой каждой отдельно взятой фирмой.

В свою очередь это означает, что фирмы в условиях снижения прибыли становятся менее конкурентоспособными и более чувствительными к изменению внешних условий. Для таких нестабильных предприятий характерны низкая заработная плата и сокращение численности работающих. Чем больше таких предприятий в отрасли и экономике, тем ниже индивидуальное благосостояние работающих на них и благосостояние общества в целом.

Кроме того, популярная сейчас концепция социальной ответственности бизнеса утверждает, что в целевую функцию крупного бизнеса включается не только максимизация прибыли, но и содействие росту индивидуального благосостояния работников предприятий и всех членов общества в целом. Так, профессор Аризонского университета К. Дэвис считает, что современное расширенное понятие прибыли включает в себя не только экономическую, но и социальную прибыль¹. В то же время социальная прибыль корпораций складывается из «просвещен-

¹ Davis K. The Meaning and Scope of Social Responsibility// Contemporary management, 1974/ P.629.

ной выгода» от вложений в образование, квалификацию и переквалификацию не только своих работников, но и населения в целом, выгода от улучшения окружающей среды, выгода от снятия социальной напряженности и т.д. за вычетом издержек на эти социальные меры.

Таким образом, социально ориентированное поведение предпринимателей, нацеленное на содействие росту индивидуального и общественного благосостояния, становится одним из элементов рационального поведения крупного бизнеса.

Кто прав в этой дискуссии о влиянии различных форм рынка на индивидуальное и общественное благосостояние: сторонники теории конкурентного рынка или сторонники социальной ответственности крупного бизнеса? Принципиальный ответ на этот вопрос невозможен, по крайней мере в рамках аналитической модели «структура — поведение — результат», ибо обе спорящие стороны вводят в модель множество несоизмеримых и несопоставимых факторов, которые приводят к одному и тому же оптимальному результату. Кроме того, как известно, и модель совершенной конкуренции, и модель монополии, являясь «крайними», «предельными» формами рынка, не существуют в реальности, поэтому их социальность сложно проверить на соответствие действительности.

Разнообразные современные методологические подходы к исследованию благосостояния также не дают единой базы для сравнения полученных теоретических результатов исследования различных научных школ. Если в традициях неоклассической школы заложен узкий материальный подход к благосостоянию как одному из обычных экономических параметров, подверженных точному измерению благодаря критерию эффективности, то неоинституционалисты рассматривают благосостояние более широко, что помимо материальных благ предусматривает включение в него жизненных условий нерыночного характера (например, свободного времени, условий труда, взаимоотношений между людьми, общего порядка, обеспеченности жильем и т.д.), что не предполагает его формализации.

Вместе с тем в отличие от сторонников экономического и социального превосходства монопольной формы рынка, не имеющих строгих доказательств своих убеждений, приверженцы социальной сущности конкурентного рынка обосновывают свои выводы, используя математический аппарат теории общего равновесия и основные теоремы экономики благосостояния. Если принимать во внимание господствующее в основном направле-

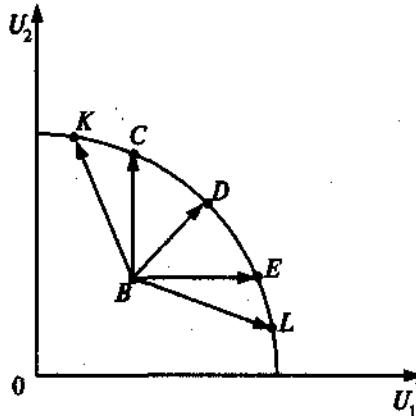


Рис. 3.1. Кривая точек возможной полезности (граница благосостояния)

Каждая точка на данной кривой является Парето-оптимальной, так как при данном количестве благ невозможно улучшить состояние одного из индивидов, не ухудшив состояние другого (т.е. движение вправо от кривой невозможно). В то же время любая точка, лежащая левее данной кривой, является Парето-неоптимальной, так как в ней каждый из индивидов не достигает потенциально возможной полезности при имеющемся запасе благ. Это означает, что при той же самой обеспеченности благами существует множество возможностей *Парето-улучшения*, когда полезность по крайней мере для одного индивида увеличится, а для других не уменьшится.

Если исходное неоптимальное Парето-состояние отражено на графике точкой *B*, то область *BCDE* показывает область потенциальных Парето-улучшений. Любая точка внутри этой области соответствует улучшению по Парето относительно точки *B*. Однако, если переход из точки *B* в точку *C* или *E* отвечает слабому критерию Парето, когда один индивид от перехода выигрывает, а другой остается на уровне прежнего благосостояния, то переход в точку *D* или в другие точки отрезка *CE* удовлетворяет сильному критерию, когда оба индивида улучшают свое благосостояние. Обратный переход из точек *C*, *D*, *E* в точку *B* будет оценен как *Парето-ухудшение*.

Критерий оптимальности по Парето, таким образом, не требует межличностных сравнений и сложений индивидуальных полезностей для оценки динамики общественного благосостояния, пока существует один Парето-оптимум. Если их существует несколько, то данный критерий не поможет сравнить различные Парето-оптимальные состояния. Это является одним из ограничений данного критерия.

Другим ограничением является неприменимость критерия оптимальности к ситуациям, когда положение индивидов улучшается за счет ухудшения положения других индивидов. На рис. 3.1. движение из точки *B* в точки *K* и *L* нельзя оценить как Парето-улучшение, хотя точки *K* и *L*, как и любые точки на кривой точек возможной полезности, являются Парето-оптимальными. Обратный переход из этих точек в точку *B* также нельзя оценить как Парето-ухудшение. Чтобы преодолеть такие ограничения, экономисты вводят некоторые дополнения к данному критерию, которые будут рассмотрены в п. 3.3.

Кроме того, несмотря на большую теоретическую значимость концепции благосостояния Парето, исследователи все же отмечают, что ему не удалось создать полностью позитивную концепцию, очищенную от этических элементов. Так, критерий оптимальности Парето, являясь внешне социально нейтральным, тем не менее неявно оправдывает неравномерное распределение доходов в обществе. Если в условиях первоначального распределения общественного благосостояния 99 % принадлежит богатым и только 1 % бедным и если некоторое событие опять приведет к улучшению положения богатых, оставляя без изменения положение бедных, то переход общества из исходного состояния в новое, согласно критерию оптимальности Парето, будет оценен как улучшение ситуации в экономике.

Тем не менее, несмотря на все ограничения, введение данного критерия в научный оборот положило начало многочисленным исследованиям в области экономической теории благосостояния. Пока в экономической науке не создан более универсальный и функциональный инструмент для теоретического анализа проблем благосостояния, чем критерий оптимальности Парето.

Рассмотрим основные условия, при выполнении которых и в производстве, и в обмене на всех существующих рынках достигается Парето-оптимальное состояние. Согласно *первой теореме экономики благосостояния* Парето-оптимальное состояние достигается при каждом рыночном равновесии в условиях совершенной конкуренции. Чтобы доказать эту теорему, необходимо показать, что конкурентные рынки обеспечивают Парето-оптимальность и в обмене, и в производстве одновременно.

Начнем с рассмотрения более простой модели нахождения условий Парето-оптимальности в обмене, когда в нем не задействован механизм цен (такой обмен называется бартерным). Для этого по-прежнему используем упрощенную модель экономики с двумя индивидами (индивиду 1 и индивид 2), в которой производятся всего два блага X и Y . Вслед за Парето в качестве инструмента исследования оптимальных условий обмена индивидов используем диаграмму (ящик) Эджуорта, показывающую все возможности обмена благами X и Y между двумя индивидами (рис.3.2).

Начало координат O_1 для индивида 1 расположено в нижнем левом углу ящика, а для индивида 2 — в правом верхнем углу (O_2). На оси O_1X откладываем количество блага X , имеющееся у индивида 1, а на оси O_1Y — количество благ Y , которыми он владеет. В то же время ось O_2X показывает количество благ X у индивида 2, а ось O_2Y — количество благ Y у него же. Нанесем на диаграмму карты безразличия для обоих индивидов: выпуклые кривые к началу координат O_1 для индивида 1 и выпуклые кривые к началу координат O_2 для индивида 2. Вспомним, что чем дальше от начала координат проходит кривая безразличия, тем выше уровень благосостояния индивида. Поэтому уровень благосостояния первого индивида будет нарастать при перемещении по карте безразличия внутри ящика Эджуорта слева-направо, а второго индивида — справа-налево.

Пусть первоначальному распределению благ между индивидами соответствует точка A , расположенная внутри ящика. Отражает ли она оптимальное распределение благ между ними или, другими словами, будут ли у индивидов побуждения улучшить свое положение путем взаимовыгодного обмена? Затемненная область внутри коробки Эджуорта показывает геометрическое место точек, каждая из которых находится выше кривых безразличия U_1 , U_2 , на которых располагается точка A , поэтому перемещение в любую точку данной области (например B) путем обмена будет означать улучшение положения обоих индивидов по сравнению с исходной ситуацией в точке A .

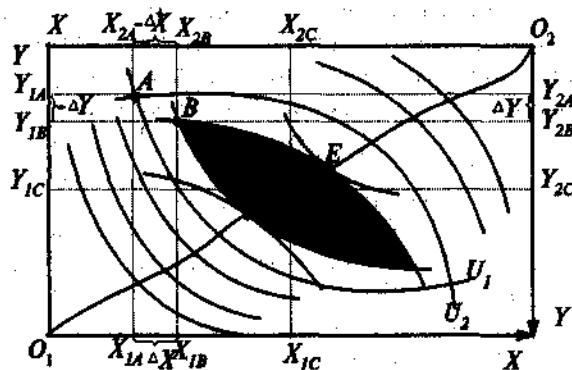


Рис. 3.2. Парето-эффективность в обмене

Для того, чтобы оказаться в ситуации *B*, индивид 1 предлага-ет индивиду 2 обменять имеющееся у него благо *Y* в количестве ΔY на благо *X* в количестве ΔX . Если тот соглашается на обмен, то оба они одновременно улучшают свое положение, при этом увеличивая благосостояние общества.

Взаимовыгодные обмены будут продолжаться до тех пор, пока кривые безразличия обоих индивидов не станут касаться друг друга в точках, принадлежащих отрезку *DE*. Дальнейшее про-должение взаимовыгодного обмена, когда оба индивида одно-временно улучшают свое положение невозможно, ибо переход, например, из точки *C* в точку *E* будет выгоден индивиду 1 (точ-ка *C* лежит на более удаленной от начала координат O_1 кривой безразличия индивида 1), но не выгоден индивиду 2, который ухудшил свое положение по сравнению с ситуацией, представ-ленной точкой *C*. Движение из *C* в *D* будет выгодно индивиду 2 (точка *D* лежит на более удаленной от начала координат O_2 кривой безразличия индивида 2), но не выгодно индивиду 1. Та-кое состояние, когда нельзя улучшить положение одного инди-видов без ухудшения состояния другого, является, как было пока-зано выше, Парето-оптимальным. Следовательно, все точки, расположенные на отрезке *DE*, отражают состояния Парето-оптимальности.

Рассмотрим формальные признаки существования *Парето-оптимума в обмене*. Как было показано выше, кривые безразли-чия обоих индивидов должны касаться друг друга в точках оп-тимумов. Но в любой точке касания кривых безразличия (на-пример, *C*, *D* или *E*) их углы наклона совпадают. Из курса мик-роэкономики известно, что тангенс угла наклона кривой безраз-

личия равен предельной норме замещения одного блага другим, поэтому во всех точках, отражающих Парето-оптимальные состояния, устанавливается равенство предельных норм замещения блага X благом Y (MRS_{XY}) для обоих индивидов:

$$MRS_{XY}^1 = MRS_{XY}^2.$$

Это и есть *первое формальное условие Парето-оптимальности в обмене: предельная норма замещения в потреблении между любыми двумя благами должна быть одинаковой для всех потребителей.*

Соединив все точки касания бюджетных линий в коробке Эджуорта, получим линию O_1O_2 , представляющую множество всех возможных точек оптимумов по Парето. Данная кривая, рассматриваемая в системе координат, где на осях откладывается количество благ (как на рис. 3.2.), называется *конкурентной*, так как движение вдоль этой кривой показывает, как один индивид улучшает свое благосостояние (полезность) за счет другого. Если множество Парето-оптимальных состояний рассматривать в системе координат, где на осях отмечаются возможные полезности обоих индивидов, то тогда мы получим уже известную нам кривую, называемую *кривой точек возможной полезности* (рис. 3.1.).

Условия бартерного обмена не позволяют выбрать на кривой точек возможной полезности (или контрактной кривой) только одну точку, в которой будет достигнуто Парето-оптимальное состояние для некоего первоначального распределения заданного количества благ. Как мы видели выше, несмотря на то, что точки C , D , E на рис. 3.2. являются Парето-оптимальными, индивидам, находящимся в точке B , невозможно договориться о заключении сделки для перехода, например, в точку D (где улучшает свое благосостояние второй индивид 2, переместившийся на более высокую кривую безразличия, а индивид 1, оставаясь на прежней кривой безразличия, только сохраняет прежний уровень благосостояния) или о переходе в точку E , которая более выгодна индивиду 1 и оставляет безразличным индивида 2.

При переходе в точку C выигрывают оба. Однако поскольку в условиях бартерного обмена ценность различных благ невозможно измерить при отсутствии цен, индивиды не смогут объективно оценить, кому же более выгодна сделка, и скорее всего такой обмен, который удовлетворяет сильному критерию Парето, когда все стороны сделки улучшают свое положение, не состоится.

Рассмотрим более реалистичную модель экономики, в которой Парето-эффективное состояние в обмене достигается при помощи цен. Тогда в нашу упрощенную модель экономики с двумя индивидами, которые распределяют между собой два вида благ X и Y , вводятся дополнительные переменные: экзогенно заданные (в условиях совершенной конкуренции) цены этих благ P_X и P_Y .

Предположим, что исходное распределение благ X и Y при соотношении цен P_X/P_Y между двумя индивидами представлено точкой B . Из курса микроэкономики известно, что соотношение цен определяет угол наклона (точнее тангенс угла наклона) бюджетной линии. Исходя из этого построим бюджетную линию BK , которая проходит через точку B , а тангенс угла ее наклона α равен соотношению первоначально заданных цен (рис. 3.3.).

Несмотря на то, что точка B доступна индивидам при данном бюджетном ограничении, она не является оптимальной, поскольку для обоих потребителей есть точки, лежащие выше кривых безразличия U_1 и U_2 , характеризующих исходное благосостояние индивидов. Очевидно, что точка Парето-оптимальности расположена в области, ограниченной этими кривыми безразличия.

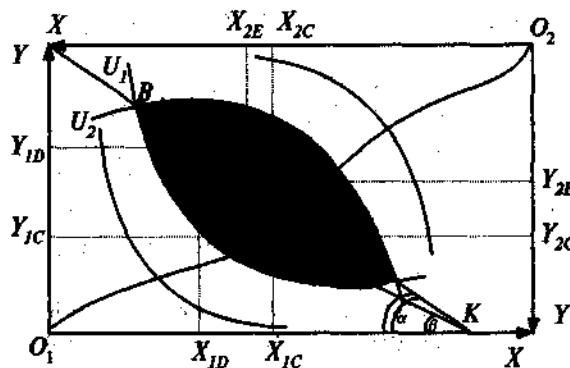


Рис.3.3. Парето-эффективность при конкурентных ценах

Как видно из графика 3.3, дальнейшие поиски улучшения ситуации по сравнению с исходной могут привести индивида 1 в точку D , являющуюся для него более предпочтительной, чем B , где он будет готов согласно своим предпочтениям и бюджетному ограничению приобрести X_{1D} и Y_{1D} благ, а индивида 2 в точку E , где его спрос на блага будет представлен комбинацией X_{2E} , Y_{2E} .

Однако ситуации, представленные этими точками, не являются равновесными, поскольку спрос на благо Y обоих индивидов

при таком распределении благ превысит его предложение на рынке: $Y_{1D} + Y_{2E} > Y$ (ситуация дефицита), а предложение блага X будет избыточно по сравнению со спросом на него: $X_{1D} + X_{2E} < X$ (ситуация избытка). Следовательно, система экзогенно заданных в данной модели цен P_X, P_Y не является равновесной, и взаимовыгодные сделки обмена, удовлетворяющие предпочтениям сразу двух индивидов при данных ценах, не состоятся (кривые безразличия индивидов не касаются с двух сторон общей для них бюджетной линии). Процесс нащупывания рынком равновесных цен будет продолжен.

Вспомним из курса микроэкономики (из теории общего равновесия Вальраса): если при заданной системе цен равновесие не достигнуто, то «аукционер» будет корректировать цены так, что относительные цены, по которым спрос превышает предложение (в нашем случае на благо Y), он увеличит, а относительные цены, по которым предложение превышает спрос (на благо X) — уменьшит. На графике это отразится уменьшением угла наклона бюджетной линии с α до β .

Как видим, в точке C при новых ценах P^*_X и P^*_Y спрос и предложение благ на рынке совпали, что характеризует ситуацию как равновесную, а значит сделка в данной ситуации в отличие от тех, что представлены точками D и E , где спрос и предложение индивидов не совпадают, будет реализована. Причем, напомним, что пропорция обмена при осуществлении контракта будет зависеть уже не только от согласования между индивидами своих предпочтений на основании большей или меньшей удовлетворенности от сделки (как в условиях бартера), но и от их бюджетных ограничений, определяемых соотношением цен на блага P^*_X / P^*_Y .

То, что угол наклона бюджетной линии совпадает с углом наклона кривых безразличия, касающихся этой бюджетной линии с двух сторон, свидетельствует о том, что предельная норма замещения двух благ для обоих потребителей равна соотношению цен P^*_X / P^*_Y . Это означает, что, ориентируясь на заданное «аукционером» соотношение цен, первый потребитель в точке C может заменить благо X на Y , не улучшив и не ухудшив своего положения. А поскольку в условиях совершенной конкуренции все потребители покупают блага по одинаковым ценам (являются ценополучателями), то и второй потребитель точно в такой же пропорции, как и первый, может заменить блага, не изменив своего благосостояния.

Такая ситуация, как мы видим, является не просто равновесной, но и, по определению Парето, — эффективной. Дальнейшее продолжение обменов после достижения Парето-оптимума невозможно, поскольку оно будет приводить к неравновесным ситуациям, в которых сделки неосуществимы. Поэтому каждому исходному распределению заданного количества благ (в нашем примере это ситуация, обозначенная точкой B) на конкурентном рынке соответствует лишь одна точка Парето-оптимума (точка C), удовлетворяющая условию:

$$MRS_{XY}^1 = MRS_{XY}^2 = \frac{P^*_X}{P^*_Y}.$$

Теперь после доказательства Парето-оптимальности в обмене нам предстоит доказать, что в производстве также достичим Парето-оптимум. По аналогии с критерием Парето в обмене предварительно сформулируем *критерий оптимальности в производстве*: Парето-оптимум в производстве существует в том случае, если имеет место такое распределение ресурсов, при котором отсутствует какой-либо вариант их перераспределения, когда можно увеличить производство одного блага без сокращения производства другого блага. Для выведения данного критерия обычно рассматривается упрощенный пример модели производства двух благ (X, Y) максимирующими прибыль фирмами при помощи двух видов ресурсов: труда (L) и капитала (K).

Пусть каждая фирма в условиях совершенной конкуренции стремится так распределить имеющиеся у нее запасы труда и капитала между производством обоих благ при заданных технологиях производства, чтобы достичь Парето-оптимального состояния в производстве. Для наглядности рассмотрения данной ситуации используем уже известную нам диаграмму Элжуорта (рис. 3.4).

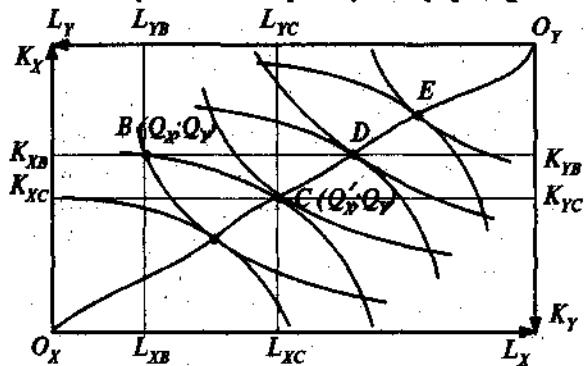


Рис.3.4. Парето-эффективность в производстве

На оси $O_X L_X$ отмечено количество труда, используемого для производства блага X , на оси $O_X K_X$ — количество капитала для производства этого же блага. В то же время на оси $O_Y K_Y$ отражено количество капитала, задействованного на производство блага Y , а на оси $O_Y L_Y$ — количество труда, необходимого для производства блага Y .

Исходное распределение ресурсов представлено на диаграмме точкой B , через которую проходят две изокванты, отражающие технологии производства обоих благ. *Изоквант* — это множество всех возможных комбинаций факторов, необходимых для производства данного количества продукции. Из курса микроэкономики известно, что чем дальше удалена от начала координат изоквант, тем больше возможный выпуск продукции.

Существование точек, расположенных на более высоких изоквантах по отношению к точке B (в которой производится Q_X блага X и Q_Y блага Y), показывает, что эта точка не является оптимальной для обоих производителей. Переход из нее, например в точку C , увеличит производство блага X с Q_X до Q'_X (точка C лежит на более удаленной от начала координат O_X изокванте, чем точка B), оставив без изменения объемы производства блага Y (точка C лежит на столь же удаленной от начала координат O_Y изокванте, что и точка B). Налицо улучшение ситуации в производстве, при данном переходе из B в C . Но является ли данная точка Парето-оптимальной?

По аналогии с выводением Парето-оптимума в обмене предположим, что для достижения Парето-оптимальности в производстве необходимо, чтобы предельные нормы технического замещения факторов были для всех фирм одинаковы. Это означает, что *отношение, в котором один фактор производства может быть заменен на другой без изменения уровня производства для любой фирмы, работающей в любой отрасли, должно быть одинаково* (*второй критерий оптимальности Парето*):

$$MRT_{LK}^X = MRT_{LK}^Y$$

Поскольку, как известует из курса микроэкономики, тангенс угла наклона изокванты равен предельной норме технической замены труда капиталом, то для соблюдения вышеотмеченного равенства необходимо, чтобы углы наклона изокvant, представляющих технологии производства благ X и Y совпали. А это возможно только в точках касания изокvant. Поэтому точка C является в нашем примере Парето-оптимальной наряду с другими точками касания изокvant (на рис. 3.4. — точки C, D, E), кото-

рые в совокупности образуют линию производственных возможностей O_xO_y .

В условиях совершенной конкуренции, когда производители являются ценополучателями на рынке факторов производства, для каждого из них существует единое соотношение цен на ресурсы P_L / P_K . Из курса микроэкономики известно, что любая минимизирующая затраты фирма в условиях совершенной конкуренции будет стараться выбрать такую технологию производства каждого блага, чтобы предельные нормы технической замены труда и капитала были равны соотношению цен этих факторов производства. Поэтому расширим выше рассмотренное условие оптимальности в производстве условиями конкурентного ценообразования:

$$MRT_{LK}^X = MRT_{LK}^Y = P_L/P_K$$

Как видим, совершенная конкуренция, так же, как и в обмене, обеспечивает достижение Парето-оптимального состояния в производстве. Только, если в обмене необходимо, чтобы конкурентный режим установился на потребительском рынке товаров и услуг, для достижения Парето-оптимума в производстве нужно, чтобы конкурентным был рынок факторов производства.

Однако кроме эффективного размещения ресурсов для достижения Парето-оптимума в производстве должно выполняться и другое условие оптимальности: если фирмы в условиях совершенной конкуренции производят одни и те же блага X и Y , то они должны, заменяя блага, тем не менее оставаться на кривой производственных возможностей. Напомним, что данная кривая показывает возможности роста объема производства одного блага при снижении объема производства другого.

На диаграмме Эджуорта кривая производственных возможностей отражена как линия, соединяющая начала осей координат O_x , O_y , и не имеющая постоянного знака выпуклости. Но обычно она рассматривается в системе координат, где на осях откладывается количество благ (рис.3.5), и тогда она по форме представляет кривую, выпуклую вверх и монотонную убывающую.

При построении данной кривой предполагается, что ресурсы общества ограничены, поэтому, если использовать все ресурсы на производство блага X , то может быть произведено Q_x^{\max} и ноль блага Y , а если все ресурсы израсходовать на производство Y , то может быть получено количество благ Q_y^{\max} и ноль блага X .

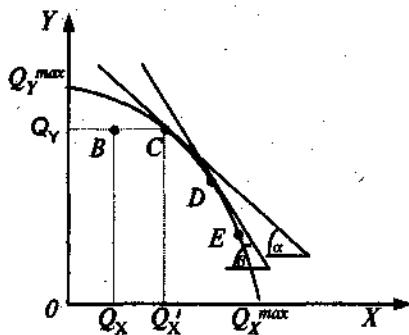


Рис.3.5. Линия производственных возможностей

Выпуклость вверх кривой производственных возможностей показывает, что переход из точки D в точку C , например, приводит к отвлечению ресурсов от производства блага X и передачу их в производство блага Y . По мере того, как масштабы производства блага Y и его количество будут возрастать, производитель столкнется с убывающей отдачей от производства каждой дополнительной единицы этого блага, так как расширение производства происходит на неизменной технической базе.

Данная кривая называется также функцией трансформации, поскольку она, как отмечалось выше, показывает возможности взаимозаменяемости благ в производстве в результате изменения структуры выпуска. Проведя касательные к любой точке на данной кривой и измерив тангенс угла наклона, можно вычислить предельную норму трансформации благ в этой точке (MRT_{XY}). Под предельной нормой трансформации понимается отношение, в соответствии с которым экономика в целом должна пожертвовать производством одного блага для увеличения производства другого:

$$MRT_{XY} = -\frac{\Delta Y}{\Delta X}.$$

При переходе из точки D в точку C предельная норма трансформации падает, что графически отражается уменьшением угла наклона касательных в этих точках с β до α (это подтверждает тезис о снижении эффективности от масштаба при направлении ресурсов в производство одного вида благ).

Как было показано ранее, в условиях совершенной конкуренции фирмы являются ценополучателями, поэтому процесс трансформации благ каждой конкурентной фирмой происходит в соответствии с экзогенно заданными на блага ценами P_X^* , P_Y^* (мы сохраняем обозначения переменных, принятых выше, для того, чтобы сохранить преемственность материала):

$$MRT_{XY}^1 = MRT_{XY}^2 = \dots MRT_{XY}^* = \frac{P_X^*}{P_Y^*}.$$

Надо сказать, что и потребители, и производители сталкиваются на конкурентном рынке с одними и теми же ценами на блага. Поэтому соотношение цен P_X^*/P_Y^* , являющееся ориентиром для потребителей, максимизирующих благосостояние в обмене, выступает таким же ориентиром и для производителей, замещающих блага с целью повышения эффективности производства. Предельная норма трансформации благ, таким образом, является в модели общей Парето-оптимальности связующим звеном, объединяющим условия оптимальности в обмене и условия оптимальности в производстве.

Поэтому очевидно, что для существования Парето-оптимума необходимо, чтобы предельная норма трансформации благ в производстве, одинаковая для всех производителей, была равна предельной норме замещения этих же благ в обмене, одинаковой для всех потребителей (третий критерий оптимальности по Парето):

$$MRT_{XY}^* = MRS_{XY}^* = \frac{P_X^*}{P_Y^*}.$$

Это равенство показывает, что для производителей и потребителей в ситуации Парето-оптимума и ресурсы, и готовая продукция обладают одинаковой относительной ценностью. Вследствие этого дальнейшее взаимовыгодное замещение благ в обмене и эффективная трансформация продукции в производстве, увеличивающие индивидуальное и общественное благосостояние, невозможны. Переход к любой другой аллокации благ и ресурсов не приведет к Парето-улучшению вне достигнутой индивидами границы производственных и потребительских возможностей. Становится очевидным, что только ситуация общего равновесия в производстве и в обмене способна создать условия для реализации Парето-оптимума. Для более строгого алгебраи-

ческого доказательства первой теоремы благосостояния используется метод решения задачи условной оптимизации Лагранжа¹

Для графического изображения одновременного достижения Парето-оптимума и в производстве, и в обмене рассмотрим на одном графике, в одной системе координат ящик Эджуорта для изображения Парето-эффективности в обмене и кривую производственных возможностей для отражения Парето-оптимума в производстве (рис. 3.6).

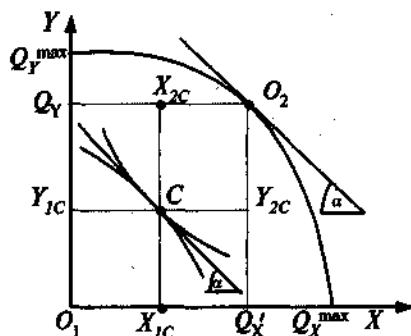


Рис.3.6. Парето-эффективность в обмене и в производстве

Для нахождения точки оптимума на графике производственных возможностей необходимо воспользоваться сформулированным ранее условием оптимальности и вспомнить, что равенство предельной нормы замещения в обмене предельной норме трансформации в производстве графически отражается равенством угла наклона касательной к кривой производственных возможностей и угла наклона кривых безразличия в точке их касания (на рис. 3.6. это угол α). Этому условию соответствует точка С. Именно в этой точке аллокация ресурсов в производстве и благ в обмене такова, что невозможно найти вариант другой аллокации, которая могла бы улучшить положение хотя бы одного индивида без ухудшения положения других.

Еще раз отметим, чтобы оптимальная аллокация ресурсов и благ имела место, необходимо, чтобы все экономические субъекты действовали в условиях совершенной конкуренции, придерживаясь своих целей: производители должны максимизировать прибыль от производства благ, а потребители — максими-

¹ См.: Гребенников П., Леусский А., Тарасевич Л. Микроэкономика. — СПб, 1996.— С. 277–279; Экономическая школа. Выпуск 5. — СПб, 1999. — С.112–114.

зировать полезность (благосостояние) от потребления этих же благ. Поэтому необходимо рассмотреть теперь процесс оптимизации по Парето с точки зрения совмещения целей экономических субъектов.

Для достижения вышеотмеченной цели любая конкурирующая фирма в своей хозяйственной деятельности стремится привести свои предельные издержки в производстве благ к уровню экзогенно заданных конкурентным рынком цен:

$$MC_X = P^* X, MC_Y = P^* Y \Rightarrow \frac{MC_X}{MC_Y} = \frac{P^* X}{P^* Y}.$$

В свою очередь соотношение предельных издержек на производство благ показывает величину предельной нормы их трансформации, а именно: на сколько единиц должно сократиться производство одного товара, чтобы фирма получила возможность произвести дополнительную единицу другого товара. Поэтому для всех фирм, производящих товары, верно соотношение:

$$\frac{MC_X}{MC_Y} = \frac{P^* X}{P^* Y} = MRT^*_{XY}.$$

В то же время потребители, приобретая произведенные фирмами товары, максимизируют полезность при заданных бюджетных ограничениях, когда как мы видели выше,

$$MRS^*_{XY} = \frac{P^* X}{P^* Y}.$$

Поскольку и предельная норма замещения, и предельная норма трансформации равны отношению цен, то предельная норма замещения равна предельной норме трансформации. Таким образом, в условиях рынка совершенной конкуренции выполняются все три условия достижения Парето-оптимума:

- 1) *предельные нормы замещения для любых пар благ равны их относительным ценам;*
- 2) *предельные нормы технологического замещения для любых пар ресурсов равны их относительным рыночным ценам;*
- 3) *предельные нормы замещения в потреблении равны предельным нормам трансформации в производстве.*

Эти условия раскрывают механизм работы «невидимой руки рынка», которая при идеальном конкурентном рынке приводит различные личные интересы к общим интересам, «которые совсем и не входили в намерения» индивидов, такие, как: увеличение общественного благосостояния путем взаимовыгодных

обменов, оптимальное размещение ресурсов, улучшение структуры выпуска продукции. Таким образом, гениальная гипотеза А. Смита, сформулированная, но строго не доказанная им, получила формальное доказательство в виде *первой фундаментальной теоремы теории благосостояния*.

Вторая теорема благосостояния является обратной первой теореме. Если первая теорема утверждает, что каждая ситуация общего рыночного равновесия является Парето-оптимальной, то вторая настаивает на том, что каждое Парето-оптимальное состояние является равновесным. Для доказательства этой теоремы необходимо показать, что любому Парето-оптимальному состоянию соответствует система равновесных цен, ведущая к установлению общего равновесия.

Формальным признаком Парето-оптимального состояния в обмене, как мы знаем, является равенство углов наклона кривых безразличия двух индивидов, которое становится возможным только в точке их касания (на рис. 3.6. — точка С). Очевидно, что через данную точку можно провести всего лишь одну прямую так, чтобы она имела одинаковый угол наклона с кривыми безразличия и касалась их с обеих сторон. Данная прямая, как было показано выше, является общей линией бюджетного ограничения сразу для двух индивидов. Угол ее наклона (β) определяется соотношением цен на блага, которое одинаково для всех индивидов. Поэтому равенство углов наклона кривых безразличия в точке Парето-оптимума и угла наклона бюджетной линии свидетельствует о том, что каждому Парето-оптимальному состоянию в обмене соответствует лишь единственная комбинация равновесных цен.

Однако, как видно из рис.3.6., к кривой производственных возможностей тоже можно провести только одну касательную, чтобы угол ее наклона совпал с углом наклона бюджетной линии, а, следовательно, и с углом наклона кривых безразличия (угол β), что указывает на существование единой системы равновесных цен, обеспечивающих Парето-оптимум и в обмене, и в производстве. Отметим, что таких Парето-оптимальных состояний может быть множество, и каждому из них можно подобрать свой вектор равновесных цен,

Если первая теорема является в теории благосостояния методологически исходной, базовой для фундаментальных исследований в области благосостояния, то вторая теорема, а точнее выводы, сле-

дующие из нее, имеют большое практическое значение, особенно в области перераспределения доходов и налогообложения.

Как отмечалось ранее, согласно данной теореме каждому из множества Парето-оптимальных состояний соответствует свой вектор равновесных цен. Поэтому, если одно из Парето-оптимальных состояний не удовлетворяет общество, например, вследствие высокой степени неравенства (напомним, что Парето-оптимум отвечает за эффективное, но не обязательно справедливое распределение ресурсов), то возможен переход путем перераспределения благосостояния между индивидами к другому Парето-оптимальному состоянию, которое также окажется равновесным.

Итак, из второй теоремы следует вывод о возможности различного решения в условиях совершенной конкуренции двух проблем: эффективного распределения ограниченных ресурсов и перераспределения благосостояния между индивидами. Если в модели совершенной конкуренции с этими проблемами справляется рынок, нейтральный к социальным ценностям, то в реальной экономике, предоставив рынку при помощи равновесных цен решать аллокативную задачу эффективного распределения ресурсов, государство может, не разрушая механизм рыночного ценообразования, выполнять функцию перераспределения для достижения принятых в обществе норм справедливости, не выходя при этом за рамки критерия эффективности.

Однако, можно ли решить проблему справедливого распределения, не прибегая к межличностным сравнениям полезности и исходя лишь из принципа эффективности? Очевидно, что для принятия решений не только об эффективном, но и справедливом распределении необходимо прибегнуть к системе ценностных суждений о распределении дохода между индивидами, а для этого необходимо снять табу, наложенное на межличностные сравнения, паретианской концепцией оптимального распределения ресурсов. Попытки совмещения критерия эффективности по Парето с различными критериями распределительной справедливости будут рассмотрены в п. 4.1.

Таким образом, экономическая и социальная практика остро ставит перед теорией благосостояния ряд актуальных проблем в области совмещения справедливости и эффективности, которые выходят за рамки паретианской концепции. Для преодоления существующих в данной концепции ограничений одни ученые стараются соединить социально нейтральную концепцию Парето с концепциями распределительной справедливости, а другие

идут путем чисто технического усовершенствования и дополнения критерия Парето компенсационными критериями.

Рассмотрим один из способов «улучшения» паретианского критерия при помощи принципа компенсации.

3.3. Расширение Парето-оптимума: критерии компенсации

Как следует из предыдущего изложения, подход с позиций оптимальности, по Парето, не позволяет анализировать ситуации, когда положение одной группы индивидов улучшается за счет ухудшения положения других. Это ограничение критерия оптимальности по Парето позволяет преодолеть критерий компенсации, предложенный Н. Каллдором и Дж. Р. Хиксом в 1939 г. Критерий Каллдора — Хикса состоит в том, что *положение B является более предпочтительным по сравнению с положением A, если те, кто получает выгоды от перехода в B, смогли бы компенсировать ущерб проигравшим от данного перехода и при этом оставаться в выигрыше* (рис. 3.7).

На рис. 3.7. при помощи кривых точек возможных полезностей U^* и U^\wedge (см. п. 3.2.), состоящих из множества возможных точек оптимума по Парето, показано, что если критерий Парето не позволяет ранжировать состояния A и B с точки зрения их предпочтения (поскольку первый индивид в точке B ухудшает свое благосостояние по сравнению с исходной ситуацией A), то критерий Каллдора — Хикса позволяет это сделать.

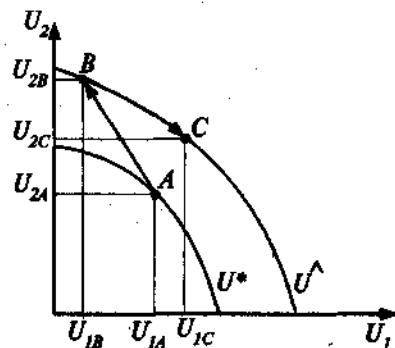


Рис. 3.7. Критерий Каллдора — Хикса

Ситуация B является более предпочтительной, чем A , поскольку выигрыш второго индивида $U_{2B} - U_{2A}$ превышает проиг-

рыш первого индивида $U_{1A}U_{1B}$ и поэтому возможно неискажающее перераспределение части выигрыша второго индивида в пользу первого, но так, чтобы, как минимум, компенсировать издержки перехода первому индивиду и все-таки оставить в выигрыше второго.

На возможность при помощи такой компенсации обоюдно улучшить положение индивидов указывает существование на более высокой, чем U^* кривой возможной полезности U^\wedge точек, представляющих Парето-улучшение по отношению к исходной ситуации A , куда посредством неискажающего перераспределения (например, в точку C) можно переместиться из точки B . Возможность подобного компенсационного Парето-улучшения (графически это движение из B в C) позволяет охарактеризовать перемещение из A в B , когда второй индивид улучшает благосостояние, а первый его ухудшает, как улучшение, согласно критерию Калдора — Хикса. Даже если компенсация потери благосостояния первому индивиду вторым не состоится, то точка B , согласно данному критерию, все равно будет считаться более предпочтительной, чем точка A .

Таким образом, критерий Калдора — Хикса не предполагает компенсацию проигравшим индивидам в действительности, а представляет собой сугубо теоретическое построение. Гипотетический характер данного критерия является лишь одним из его недостатков. Польский ученый Т. Скитовски в 1941 г. показал, что использование критерия Калдора — Хикса, даже только в теории, наталкивается на невозможность его применения при выборе возможных альтернатив, если кривые точек возможной полезности не параллельны, а пересекаются (это означает, что относительные оценки некоторого набора благ зависят от способа его распределения). В этом случае критерий Калдора — Хикса не может однозначно указать на предпочтительность положения B по сравнению с A на основании возможной компенсации.

Оказавшись в ситуации B и рассмотрев ситуацию A (рис. 3.8.), индивиды могут решить, что исходное состояние A было предпочтительнее, чем теперешнее состояние B . Поэтому теперь уже первый индивид, который терял благосостояние при переходе из A в B , может предложить второму компенсацию (взятку) в размере $U_{2A}U_{2B}$ за переход в более предпочтительное для него исходное положение.

При этом можно показать (пользуясь тем же критерием Калдора — Хикса), что теперь уже точка A является более предпочтитель-

ной, чем точка B , ибо, осуществив переход из B в A , можно затем осуществить неискажающее перераспределение, и из точки A попасть в некоторую точку C^* , являющуюся более предпочтительной по сравнению с исходной точкой B для обоих индивидов.

Как видим, опираясь только на критерий Калдора — Хикса, невозможно во всех случаях дать однозначный ответ на вопрос о том, является ли переход из A в B улучшением, даже если он предусматривает дальнейшую компенсацию потери благосостояния. Чтобы исключить возможность неоднозначного решения данной проблемы, Скитовски дополнил критерий Калдора — Хикса, исключив возможность обратного движения из B в A .

Данный принцип получил название *критерия обратного движения Скитовски*, который показывает, что для выполнения критерия Калдора — Хикса требуется не только прямое движение из ситуации A в B , но и отсутствие возможности возвращения из ситуации B в A .

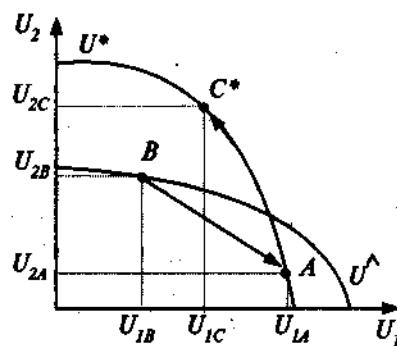


Рис. 3.8. Критерий Скитовски

Критики самого принципа компенсации (безотносительно к конкретным критериям Калдора — Хикса или Скитовски) указывают на значительное число трудностей, которое ограничивает его применение в реальных обстоятельствах. Трудности прежде всего связаны со значительными издержками на сбор информации о тех, кто терпит ущерб и кто приобретает выгоду от каких-либо проектов, имеющих распределительный эффект.

Рассмотрим трудности воплощения в реальность данного принципа на примере «уплотняющей» застройки во дворах домов, на детских и спортивных площадках, в парках. Если тех, кто выигрывает от такого строительства, еще можно определить

— прежде всего, это строительные компании, выигрыши которых составляет их прибыль от строительства домов в элитных зонах города, то как найти индивидов, благосостояние которых при этом ухудшается? Круг пострадавших достаточно велик и не определен: это те, кто живет в близлежащих домах, кто занимался спортом на площадках, кто гулял в парке, кто не может теперь припарковать машину и т.д. Отметим, что неправильное определение числа пострадавших и выигравших не позволит компенсационному механизму так изменить ситуацию, чтобы достичь Парето-улучшения. Если компенсациями не будет охвачен хотя бы один индивид, пострадавший в ходе застройки, то Парето-улучшение не будет достигнуто.

Если даже путем скрупулезной и затратной работы (например, социологических опросов) мы приблизительно определим число пострадавших, то как оценить и сопоставить величины их потерь? Ведь потери у каждого разные: кто-то теперь недополучает солнечного света, из-за чего часто болеет, а кому-то просто пришлось немного изменить свой прежний маршрут на работу.

Но все-таки представим, что, проведя данный опрос пострадавших в результате «уплотняющей» застройки, мы выяснили: каждый из них готов заплатить определенную единовременную сумму (паушальный налог), чтобы только вернуться в исходное состояние, что и составит сумму их потерь. И здесь возможны две ситуации. Если сумма потерь превышает сумму выигрыша строительных компаний, то применение компенсационного механизма невозможно. Если все-таки сумма выигрыша больше суммы ущерба, то захотят ли владельцы строительных компаний компенсировать ущерб? Если да, то опять-таки возникнут издержки по разработке конкретного механизма выплат и контроля за их выполнением. Издержки проектирования и действия компенсационного механизма, возможно, будут столь высоки, что превысят размеры самой компенсации, делая нецелесообразным ее применение.

Проведенный абстрактный пример еще раз доказывает, что между потенциальной и реальной компенсацией существует, как пишет М. Блауг, «целая бездна различий: потенциальная компенсация предполагает, что существует избыточный доход, который можно перераспределить, в то время как действительная компенсация подразумевает, что наиболее предпочтительное перераспределение этого избыточного дохода уже произошло»¹.

¹ Блауг М. Цит. произв. — С. 543.

Глава 4

Рыночная эффективность и социальная справедливость: поиски равновесия

4.1. Общественный оптимум

Как следует из второй теоремы благосостояния, автоматическое установление конкурентным рынком Парето-эффективного состояния при равновесном уровне цен не означает автоматического достижения в каждом Парето-оптимуме распределительной справедливости. Параметры справедливости, устанавливаемые обществом, и параметры эффективности, поддерживаемые конкурентным рынком, как правило, не совпадают. Теория Парето-оптимальности, таким образом, формулирует необходимые, но не достаточные условия общественного оптимума.

Рассмотрим причины, по которым экономическая эффективность конкурентного рынка не сочетается с распределительной справедливостью. Теоремы благосостояния показывают, что конкурентный рынок представляет собой механизм эффективного использования ограниченных ресурсов, распределение которых между экономическими субъектами является экзогенным для рынка параметром, заданным изначальным различием в собственности, богатстве, способностях, доходах.

Иными словами, рынок как нейтральный к социальным ценностям инструмент эффективного использования ресурсов получает уже на «входе» неравенство в распределении доходов, которое в процессе его функционирования может возрасти или сгладиться. Последнее зависит, как считают сторонники неоклассической концепции функционального распределения доходов, от предельной производительности факторов производства.

Наиболее полно неоклассическая концепция распределительной рыночной справедливости изложена в трудах американского неоклассика Джона Бейтса Кларка («Философия богатства», «Распределение богатства»), в которых он доказывает, что распределение общественного дохода регулируется «естественному законом», воздающим представителям каждой из социальных групп в соответствии с «принципом справедливости»¹. Сущность данного закона состоит в том, что в условиях конкурентного рынка цена фактора производства (труда, капитала, организаторских способностей) соответствует его предельной производительности. Поэтому недеформированная государст-

¹ Кларк Дж. Бейтс. Распределение богатства. — М., 2000. — С.14–15.

венным вмешательством система рыночного ценообразования обеспечивает исключительно конкурентное распределение доходов, ориентированное только на рыночную справедливость (эффективность).

Такой подход был подвергнут сомнению теми учеными неокейсианского и институционального направлений, которые делали упор на неконкурентной природе рынков и роли социальных факторов (таких, как власть, политические решения, неравенство способностей и возможностей) в распределении доходов. Один из видных представителей современной институциональной школы, американский экономист Лестер Туруо, считает, что

«даже начав с уравнительного распределения покупательной способности, рыночная экономика быстро превращает равенство в неравенство. Какое распределение товаров и услуг ни было бы установлено, рабочие получат неодинаковое вознаграждение. Людям платят по-разному, потому что они потратили неодинаковое количество денег и усилий на приобретение профессионального мастерства... потому что они начинают с разных исходных позиций (богатства или бедности), потому что у них неравные возможности (чернокожие или белые, люди со связями или без таковых) и, по-жалуй, самое важное, потому что одним везет, а другим нет»¹.

Как видим, если категория рыночной справедливости базируется на критерии эффективности, то категория социальной справедливости основывается на этических критериях и принципах, принятых в обществе. Под социально справедливым распределением обычно понимается такое соответствие системы распределительных отношений, сложившимся в обществе на данном историческом этапе, интересам, потребностям, этическим нормам и правилам членов общества, что каждый из индивидов предпочитает свое положение (благосостояние) любому другому и не стремится изменить его за счет перераспределения доходов (перераспределение возможно только с взаимного согласия индивидов).

Мнение большинства о социальной справедливости трансформируется в ценностные суждения экономистов, законодательных органов, избирателей, на основании которых можно построить, как мы видели в п. 2.2, различные функции общественного благосостояния, отражающие благосостояние общества как благосостояние составляющих его индивидов.

Очевидно, что нельзя из множества Парето-оптимальных состояний сделать выбор между различными альтернативными ситуациями до тех пор, пока мы не введем в рассмотрение функцию общественного благосостояния, ранжирующую различные комбинации индивидуальных полезностей в соответствии с системой ценностных суждений о распределении дохода. Только на

¹ Туруо Л. Будущее капитализма. В кн: Новая постиндустриальная волна на Западе. / Под ред. Иноzemцева В. — М., 1999. — С.190.

основе данной функции и общественных кривых безразличия, которые из нее вытекают, можно классифицировать оптимумы по Парето и подобрать *общественный оптимум*, соответствующий такому распределению ресурсов, которое будет *признано обществом не только эффективным, но и социально справедливым*.

Для нахождения такого оптимума необходимо совместить кривую точек возможной полезности U (рис. 4.1.), каждая из точек на которой является Парето-эффективной, с функцией общественного благосостояния W , которая выражена совокупностью общественных кривых безразличия. Любая кривая W показывает сочетание индивидуальных полезностей, которые имеют место при разных уровнях общественного благосостояния.

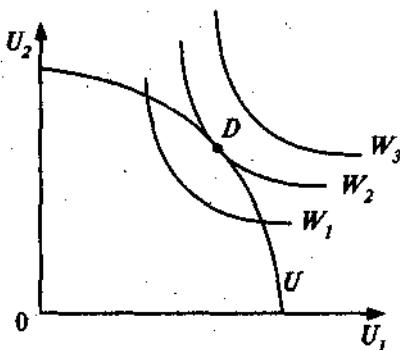


Рис. 4.1. Общественный оптимум

Движение от W_1 к W_3 показывает рост общественного благосостояния. Точка D , в которой одна из общественных кривых безразличия W_2 касается кривой точек возможной полезности U , соответствует максимально достижимому при данных ресурсах общества уровню общественного благосостояния, поэтому она является *общественным оптимумом* (или *оптимумом из оптимумов*). Это означает, что если существует множество желательных для общества Парето-оптимальных ситуаций, которые оцениваются как наилучшие с точки зрения одного критерия — эффективности, то введение второго критерия — справедливости позволяет выбрать из них *единственную наилучшую ситуацию*.

Как мы видели в п. 2.2, существует множество функций общественного благосостояния, отражающих различные ценностные суждения о справедливом распределении. В зависимости от различных вариантов функции общественного благосостояния меняется и форма общественных кривых безразличия и соответственно расположение точки общественного оптимума на кривой точек возможной полезности.

Рассмотрим нахождение общественного оптимума при различных функциях общественного благосостояния в той же последовательности, в какой они были рассмотрены в п. 2.2, обращая внимание не только на форму общественных кривых безразличия, но и на форму кривой точек возможной полезности.

Отметим, что форма данной кривой зависит от того, рассматриваются ли функции индивидуальной полезности различных индивидов как идентичные или существуют значительные индивидуальные различия в функциях полезности. Как было показано в п. 2.2, Бентам считал, что обществу безразлично, чье благосостояние — бедных или богатых растет, поскольку полезность на единицу дохода и тех и других одинакова. Поэтому на рис. 4.2.1. граница возможных полезностей при нахождении общественного оптимума Бентами располагается симметрично биссектрисе — линии равных полезностей.

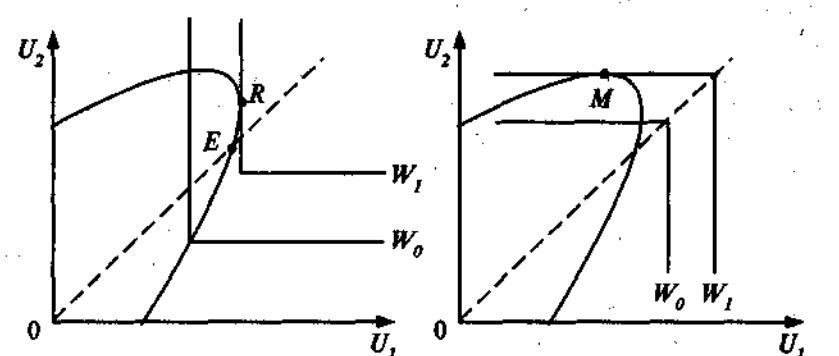
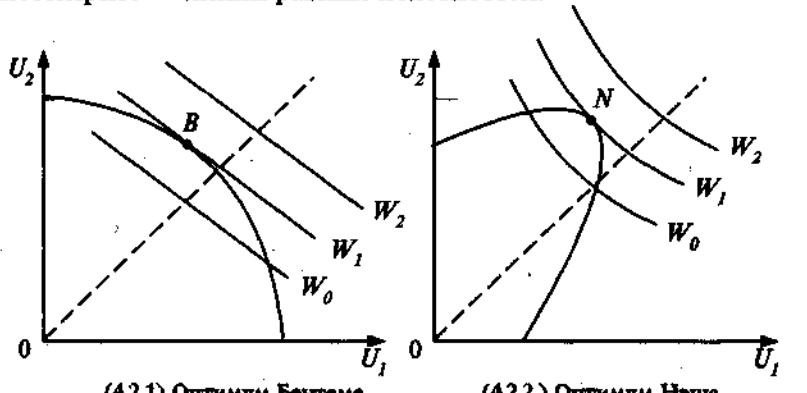


Рис. 4.2. Критерии справедливости и общественный оптимум

В то же время функция благосостояния Нэша исходит из неявного признания того, что рост доходов бедного имеет большую общественную ценность, чем рост доходов богатого. Поэтому кривая возможной полезности является несимметричной относительно биссектрисы. Из графика 4.2.2. видно, что если весь общественный доход достанется второму индивиду (бедному), то его полезность U_2 будет выше, чем U_1 , когда весь доход достанется первому индивиду (богатому).

На том же утверждении о различных функциях полезности строятся графики точек возможной полезности Роулса и Ницше. После совмещения графиков возможной полезности с графиками функций общественного благосостояния находим точки общественного оптимума (B , N , R , M), соответствующие различным представлениям о справедливом распределении Бентама, Нэша, Роулса, Ницше (максимакса).

Отметим, что все эти точки не являются равноудаленными от кривой равных полезностей (биссектрисы), на которой находятся точки, соответствующие эгалитарным представлениям о предпочтительности равного распределения перед любой формой неравенства, например, точка E на графике 4.2.3. Расположим все точки общественных оптимумов на одном графике (рис. 4.3) в зависимости от их удаленности от эгалитарной точки E , показывающей абсолютное равенство в распределении.

Как видим, дальше всех от точки E располагается максимаксный общественный оптимум Ницше (M), который соответствует крайним представлениям о справедливости как о максимизации благосостояния богатых. Менее «несправедлив» утилитаристский критерий справедливости Бентама, для которого важен сам факт максимизации общественного благосостояния и не имеет принципиального значения благосостоянием бедных или богатых оно прирастает.

Критерий Нэша, в отличие от вышерассмотренных критериев, уже содержит неявное (недекларируемое в отличие от Роулса) ценностное суждение о желательности большего равенства в распределении для обеспечения его справедливости, и поэтому точка N оптимума Нэша располагается ближе к линии равных полезностей, чем M и B .

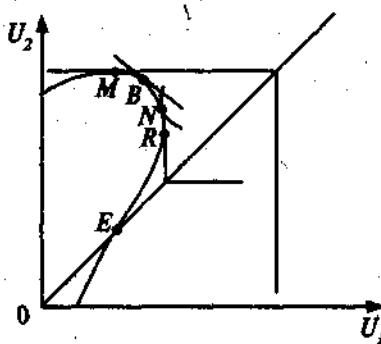


Рис.4.3. Сравнение общественных оптимумов

На еще большую справедливость в распределении настраивает критерий Роулса, утверждающий, что общественное благосостояние прирастает только ростом благосостояния бедных, что отражается на более близком, чем выше рассмотренные точки, расположении оптимума по Роулсу к точке E эгалитарного распределения.

Но все-таки отметим, что критерий Роулса не предполагает абсолютного равенства в распределении. Такого распределения можно достичь только в точке E , соответствующей эгалитарному принципу в распределении. Данный принцип базируется на предположении, что все люди имеют идентичные функции полезности дохода. Естественно, что в этом случае оптимальное распределение ресурсов и соответствующее ему максимальное значение функции общественного благосостояния будет достигнуто только тогда, когда доход распределится поровну.

Следовательно, в точке E (при допущении, что люди обладают одной и той же функцией полезности) существует непосредственная взаимосвязь между степенью дифференциации благосостояния членов общества и общественного благосостояния. Чем меньше степень неравенства в обществе, тем выше общественное благосостояние, что служит (как будет показано в п. 4.2.) одним из обоснований необходимости вмешательства государства в перераспределение доходов.

Последовательное движение из максимаксной точки M в эгалитарную точку E (на рис. 4.3.) и обратно показывает потенциальные возможности государства в перераспределении доходов и достижение им определенного уровня распределительной справедливости. В зависимости от выбранной модели развития государства (неолиберальной или социально-рыночной), достиг-

нутого уровня экономического развития, развитости демократических институтов гражданского общества, этических норм и правил, принятых в обществе, степени социальной напряженности в обществе и других социально-экономических факторов государство выбирает общественный оптимум, который не является чем-то застывшим, раз и навсегда данным, а постоянно меняется под воздействием вышеупомянутых факторов.

Такой процесс «нащупывания» равновесия между справедливостью и эффективностью особенно характерен для неустойчивых, нестабильных переходных экономических систем, которые за короткий исторический отрезок времени, насчитывающий только одно десятилетие, очень быстро прошли путь от эгалитарного распределения к крайне неравномерным его формам (более подробно проблема возможности сочетания эффективности и справедливости в переходной экономике будет рассмотрена в гл. 8). Пока же рассмотрим, какую роль играет перераспределение в поисках равновесия между справедливостью и эффективностью.

4.2. Роль перераспределения в достижении общественного оптимума

Выше было установлено, что эффективное и справедливое, исходя из критерия рыночной справедливости, распределение ресурсов может быть признано обществом с позиций социальной справедливости как несправедливое и поэтому подлежащее перераспределению. *Перераспределением* называется процесс изменения существующего в обществе распределения полезности (в терминах экономической теории благосостояния), доходов или богатства в целях достижения большей социальной справедливости.

Перераспределение, таким образом, является единственной сферой экономических отношений, где основанием для государственного вмешательства может служить не аргумент повышения эффективности, а аргумент социальной справедливости. Первенство критерия справедливости над критерием эффективности в области перераспределения доходов, вопреки общепринятому мнению, не всегда сопровождается конфликтом интересов, когда улучшение положения одних достигается за счет ухудшения положения других.

Возможны ситуации, когда передача богатства или дохода от одного индивида другому увеличивает удовлетворенность или полезность обоих индивидов. В этом случае говорят, что *в перераспределении имеет место Парето-улучшение*. Когда же все возможности повышения полезности одного индивида без сниже-

ния полезности другого исчерпаны, то это означает *достижение в перераспределении Парето-оптимального состояния*.

Наиболее показательным примером Парето-улучшений в перераспределении является благотворительность, когда индивиды добровольно передают часть своего благосостояния другим индивидам, испытывая при этом чувство удовлетворения и тем самым увеличивая полезность для себя и полезность для других. Очевидно, что такие однозначно позитивные последствия перераспределения не требуют межличностных сопоставлений полезности (благосостояния), что является несомненным плюсом предложенного Парето критерия оптимальности перераспределения. Вместе с тем минусом данного метода оценки перераспределительных программ, как считают современные исследователи, является то, что случаи Парето-оптимальности встречаются в жизни довольно редко, что ограничивает область их применения.

Между тем предшествующие перераспределению ситуации, когда общество находится значительно ниже потенциально достижимой границы возможной полезности (в экономической теории благосостояния такую границу иначе называют линией общественной эффективности или просто *границей благосостояния*) и существуют возможности его Парето-улучшения, не являются единичными, что особенно характерно для экономик, не достигших такого высокого уровня благосостояния, как в развитых странах. Как отмечал Дж. Ю. Стиглиц,

«когда экономика оказывается в положении, не достигающем кризисной потребительских возможностей... в таких случаях можно добиться и увеличения равенства, и повышения эффективности»¹.

Однако, как показывает мировой опыт, желательность перераспределения доходов в целях борьбы с бедностью, сокращения неравенства является *необходимым*, но не *достаточным условием* государственного вмешательства, поскольку издержки проведения государственных перераспределительных программ могут значительно превысить выгоды от их осуществления. Тем не менее, если в портфеле социальных мер государства есть такие, которые, по расчетам, приведут к Парето-улучшениям при не-перекрывающих выгоды от этих программ административных издержках, то это будет служить серьезным основанием для вмешательства государства в перераспределительные процессы.

Примером Парето-улучшений можно считать отмену многочисленных и дублирующих друг друга местных налогов, акцизных сборов, тарифов, административных ограничений на производст-

¹ Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора. — М., 1997. — С. 108.

во и торговлю, не обоснованных экономической целесообразностью и являющихся несправедливыми с точки зрения населения. Эти меры являются организационными и не требуют высоких затрат, но тем не менее позволяют повысить благосостояние населения без негативных перераспределительных эффектов.

Не так однозначно складывается ситуация в том случае, когда *перераспределение ухудшает благосостояние одних групп индивидов при улучшении других*. Подобная ситуация является *Парето-неопределенной* и чаще всего возникает при выборе из множества Парето-оптимальных состояний на границе возможной полезности (границе благосостояния). А для того чтобы оценить, как изменилось при этом благосостояние индивидов, необходимо перейти к межличностным сравнениям полезности. В то же время для их сопоставления необходимо прибегнуть к ценностным суждениям. Например, какая из ситуаций для общества является предпочтительней: когда улучшилось положение двух богатых, но уменьшилось благосостояние одного бедного или, наоборот, когда улучшилось благосостояние двух бедных, но один богатый стал беднее?

Сторонник большей справедливости в распределении, опираясь на этические мотивы и показанную нами зависимость между уменьшением степени неравенства и ростом общественного благосостояния, будет доказывать предпочтительность второго варианта. Сторонник большей эффективности в экономике, также опираясь на ценностные суждения об отрицательных стимулах к труду, инвестированию, предпринимательству, которые создает перераспределение, будет отстаивать первый вариант.

Экономическая теория не выработала единого критерия, чтобы доказать правоту приверженца справедливости или сторонника эффективности. Как считают ученые в области Парето-неопределенных ситуаций, все решения будут взаимоисключающими (рис. 4.4.).

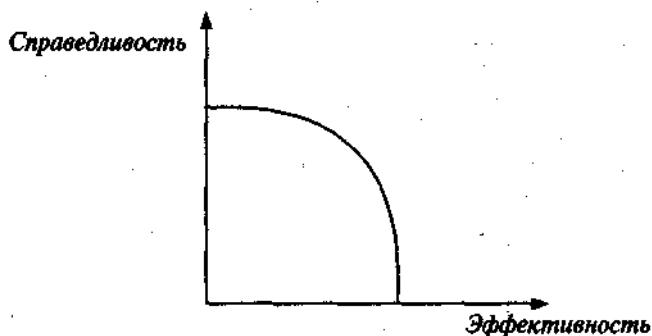


Рис. 4.4. Выбор между справедливостью и эффективностью

Однако следует отметить, что ситуации Парето-неопределенности, когда государство целенаправленно, опираясь на тот или иной критерий справедливости, принятый в обществе, делает выбор из Парето-оптимальных состояний на границе потребительских возможностей, изменения при этом распределение суммарного благосостояния между индивидами, очевидно не являются столь распространенными в реальности, как может показаться в теории.

Дело в том, что существует множество препятствий к достижению границы благосостояния как со стороны рынка («провалы рынка»), так и со стороны государства («провалы государства»). Поэтому государство, как правило, делает выбор не среди Парето-оптимальных состояний, лежащих уже на достигнутой обществом границе благосостояния, а среди Парето-неэффективных состояний. И в этом случае область возможных Парето-улучшений, не вызывающих отрицательных перераспределительных эффектов, значительно расширяется (на рис. 3.1. Парето-улучшающие решения государства располагаются в области BCDE).

Вместе с тем не следует упускать из виду, что долгосрочные последствия Парето-улучшений могут быть отрицательными с точки зрения благосостояния. Очевидно, что положительные и отрицательные эффекты перераспределения могут возникать не только в результате проведения сознательной политики государства, но и как *неожиданные побочные эффекты* ее действия. Поэтому планирование любой социальной программы требует учета не только сиюминутных выгод от нее, но и долгосрочных последствий.

Например, повышение размера пенсий, которое поэтапно осуществляется в настоящее время российское правительство, можно считать Парето-улучшением, так как финансируется оно не за счет роста процента отчислений с работников и работодателей, а за счет роста абсолютных поступлений в Пенсионный фонд (которое в свою очередь обеспечено начавшимся экономическим ростом). Принимая решение о повышении пенсий, государство также учитывает и тот факт, что они являются источником дохода 1/4 части населения страны и тем самым представляют собой основной инструмент борьбы с бедностью. В то же время нельзя не учитывать, что поэтапное увеличение пенсий приводит к росту ожидаемой и реальной инфляции, что может свести на нет выгоды, получаемые от увеличения пенсий.

Вследствие наблюдаемых расхождений между реальным и ожидаемым результатами от перераспределения одной из самых

важных дискуссионных проблем, обсуждаемых в курсе экономической теории благосостояния, становится *проблема искаложений*. Она состоит в том, чтобы доказать или опровергнуть на практике возможность существования неискажающего перераспределения, позволяющего достичь общественного оптимума, не трансформируя рыночную систему цен, и оставляя рыночные стимулы без изменения.

Напомним, что в теории о возможности существования неискажающего перераспределения утверждает вторая теорема благосостояния (см. п. 3.2.). Под *неискажающим понимается такое перераспределение благосостояния, которое не изменяет рыночное поведение индивидов*. Но для того чтобы перераспределение было неискажающим, государство не должно нарушать работу рыночного механизма ценообразования, например, фиксируя цены на отдельные товары. Тогда, как предполагается в теории благосостояния, столкнувшись с неискажающим перераспределением доходов, индивиды воспримут это как результат действия рыночных сил, что не изменит стратегии их поведения. В результате не будут трансформированы процессы потребления, сбережения и инвестирования, что позволит сохранить баланс между Парето-оптимальностью и общим равновесием экономической системы.

Однако сама возможность существования неискажающего распределения в реальной экономике является предметом разногласий среди ученых: одни считают, что неискажающего перераспределения не существует (чем ставят под сомнение возможность раздельного решения вопросов эффективного распределения ресурсов и перераспределения благосостояния), мнению других, с определенной долей условности можно и в истории, и в современной экономике найти примеры неискажающего перераспределения при помощи налогов.

К первым можно отнести лауреата Нобелевской премии Дж. Миррлиза, который показал, что в реальности не существует неискажающих налогов, поскольку, с одной стороны, государство не имеет всей необходимой информации для сбора таких налогов, а с другой стороны, население не заинтересовано в предоставлении такой информации государству.

Сторонником второй позиции можно считать, например, Дж. Ю. Стиглица, который не столь категоричен в выводах, как Миррлиз, и считает, что

«когда мы говорим, что хотим, чтобы налоговая система не была искающей, ясно, что мы не подразумеваем, что при этом инди-

вид вообще не будет затронут. *Налог является искажающим тогда и только тогда, если индивид не может предпринять что-либо, чтобы изменить свои налоговые обязательства*¹.

Поэтому Дж. Стиглиц считает, что к искажающим налогам можно отнести подушный налог, который «каждый платит независимо от дохода или состояния»².

Неискажающие налоги, которые зависят только от неизменяемых характеристик (например, возраста, пола), называются паушальными. Обычно считается, что при паушальном налогообложении индивид ведет себя точно так же, как и до его введения. Индивиды по-прежнему стремятся к максимизации благосостояния, а ту часть дохода, которая была потеряна в результате налогообложения, считают утраченной в результате действия рыночных сил.

Поэтому паушальные налоги связаны с действием только эффекта дохода и не приводят к эффекту замещения, как другие налоги, когда индивид вынужден замещать полезные, но «подорожавшие» на величину налога блага, менее полезными, но не затронутыми налогообложением товарами, что снижает его благосостояние в большей степени, чем при паушальном налогообложении. *Как правило, искажающее перераспределение в теории благосостояния связывают с действием эффекта замещения*.

Современная теория благосостояния разработала ряд методов измерения потери эффективности, вызванной искажающим влиянием налогов, например, метод построения компенсационных кривых спроса и измерения чистых потерь при помощи треугольника Харбергера. Как мы видели в п.3.3., если какое-либо изменение ситуации привело к ухудшению благосостояния индивида, то он всегда рассматривает возможность вернуться в прежнее состояние путем компенсации.

Рассмотрим теперь данную ситуацию применительно к налогообложению. Пусть, например, местные органы власти вводят очередной косвенный налог на алкогольную продукцию в виде обязательной покупки фирмами, торговыми центрами алкоголем на местном рынке, акцизных марок. Данный налог является искажающим, поскольку потребители будут переключаться на потребление других, более дешевых, но менее качественных товаров, изготовленных кустарным непромышленным способом в теневом секторе экономики, стимулируя его развитие и нанося вред своему здоровью. Не исключено, что некоторые индивиды

¹ Стиглиц Дж.Ю. Цит. произв. — С.371.

² Там же. — С. 371.

сократят потребление данного товара, что с точки зрения государственных предпочтений может быть расценено как позитивный момент, но с точки зрения индивидов — как утрата части суверенитета потребителя.

Очевидно, что тяжесть потери благосостояния от введения данного налога равна компенсации, которую готовы заплатить и фирмы, и потребители за его устранение. Такая компенсационная плата не изменит в целом уровень их благосостояния, поскольку уровень полезности после возвращения в исходное состояние останется прежним. В этом случае груз чистых потерь, который несет государство от неэффективного налога, равен разнице между компенсацией, которую готовы заплатить фирмы и потребители за отмену данного налога, и реальными налоговыми поступлениями в местный бюджет (которые, учитывая различные способы уклонения от налогов, будут значительно ниже компенсации). В данном случае компенсационные платежи представляют собой определенную форму паушального налога, на величину которого плательщик уже не в состоянии повлиять путем изменения своего поведения, чего нельзя сказать об акцизных налогах.

Если в результате компенсации, осуществляющей государством или другими экономическими субъектами, происходит возмещение роста цен на благо, то можно построить компенсационную кривую спроса, которая будет показывать величину изменившегося спроса при каждом значении цены с учетом того, что индивид получил компенсацию в виде дополнительного дохода. Если компенсация полностью возмещает индивиду рост цен, то его благосостояние не меняется, и кривая компенсационного спроса совпадает с обычной кривой спроса на товар. Рассмотрим графический способ нахождения чистого груза потерь от налогообложения на рис. 4.5.

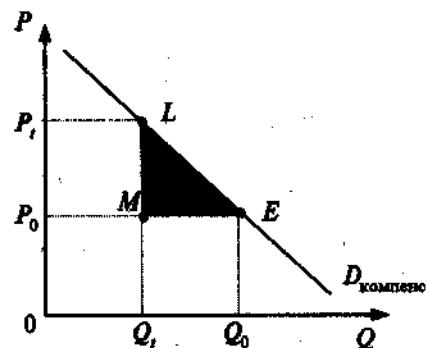


Рис. 4.5. Незэффективность в налогообложении (треугольник Харбергера)

Точка E на графике показывает исходную ситуацию, когда фирма (или индивид) приобретали благо в количестве Q_0 при цене P_0 . После введения налога t цена с учетом налога поднялась до P_t , а количество потребляемых благ сократилось с Q_0 до Q_t . В результате введения налога государство получает в виде налоговых отчислений сумму в размере площади фигуры P_0P_tLM . Но фирма или потребитель готовы заплатить компенсацию за отмену данного налога, изображаемую площадью фигуры P_0P_tLE , чтобы только вернуться к исходному состоянию E . В этом случае чистые потери общества от неэффективного иска-жающего налогообложения составят площадь фигуры MLE (треугольник Харбергера), которая располагается под кривой компенсационного спроса $D_{\text{компенс}}$. Мы рассмотрели неэффективность иска-жающих налогов. Но существуют ли в реальности паушальные налоги и являются ли они безупречными с точки зрения критерии равенства и эффективности?

Классическим примером неиска-жающего паушального налогообложения считается *подушный налог*, величина которого не зависит от доходов, расходов или состояния индивидов, а определяется только наличием самого объекта налогообложения — физического лица определенного пола и возраста.

История экономики знает множество примеров такого налогообложения: средневековые подушные налоги, колониальные налоги на местное население, избирательные налоги, просущество-вавшие на южных штатах США до 60-х годов XX в. и дававшие право голоса только тем, кто платит эти налоги, и т.д. Относительно недавний пример введения подушного налога связан с попыткой М. Тэтчер в конце 80-х годов «приживить» средневековый налог в современной Великобритании в форме коммунального налога.

Однако, как подтверждает история, подушные налоги вызывают яростное сопротивление населения из-за своей регрессивности (богатый платит в виде данного налога меньшую долю от своего дохода, чем бедный) и, следовательно, несправедливости. Великобритания тоже не стала исключением: в 1993 г. данный налог, ставший одной из причин ухода Тэтчер из большой политики, был отменен.

Вместе с тем, как считают некоторые ученые, несправедливый характер паушального налогообложения не отменяет его неиска-жающего и вследствие этого — более эффективного, чем у других налогов, характера. Как считает Дж. Ю. Стиглиц, если

бы государство во всех случаях могло заменять искажающие налоги паушальным налогом, то

«оно получало бы большие поступление при тех же последствиях для благосостояния людей или соответственно государство могло бы сохранять те же поступления, но увеличивать благосостояние людей»¹.

Подушные налоги отменялись не потому, что были неэффективны, а ввиду того, что вызывали рост социальной напряженности, которая в целом отрицательно сказывалась на развитии экономики.

Как видим, возникает неоднозначная ситуация: неискажающее распределение не входит в противоречие с критерием эффективности, но в то же время подушные налоги, которые представляют едва ли не единственный реально существующий пример неискажающего перераспределения, противоречат требованиям справедливости, являясь по своему характеру регressiveмыми, что в сознании большинства людей ассоциируется с несправедливостью, т.к. бедные в качестве налогов отчисляют государству большую долю своих доходов, чем богатые.

В то же время, искажающее перераспределение, к которому относят, например, прогрессивное налогообложение, при котором средняя ставка налога возрастает с ростом доходов, воспринимается обществом как более справедливое, но с позиции их искажающего воздействия на экономическое поведение (снижение стимулов к труду, предпринимательству, инвестированию) — менее эффективное.

Таким образом, и в сфере налогообложения имеет место выбор между конфликтующими целями справедливости и эффективности. «Хорошей» налоговой системой считается та, что: 1) не препятствует и не создает искажений эффективному распределению ресурсов; 2) является справедливой по отношению к различным индивидам.

Первое условие предполагает, что налоговая система как минимум не создает искажающих эффектов в экономике и как максимум является Парето-эффективной, т.е. при действии данной системы ни один индивид не может улучшить свое благосостояние без ухудшения положения другого. Но чаще всего в реальности встречаются ситуации, когда налоговая система улучшает благосостояние одних, ухудшая благосостояние других. И здесь поможет решить вопрос о приемлемости или неприемлемости для общества данной налоговой системы *второе условие*

¹ Стиглиц Дж. Цит. произв. — С.371.

оптимального, с точки зрения общества, налогообложения — *налоговой справедливости*.

В экономической теории благосостояния различают два вида справедливости: горизонтальную и вертикальную. *Горизонтальная справедливость* основывается на принципе равного отношения к одинаковым индивидам в экономике. Применительно к области налогообложения критерий горизонтальной эффективности состоит в том, что индивиды, получающие одинаковые доходы, несут равное налоговое бремя. Отметим, что данный критерий справедливости базируется на осозаемой и измеряемой (в отличие от полезности) переменной — доходе, что, с одной стороны, является удобным в реальной практике исчисления налогов, но, с другой стороны, — слишком «узким», чтобы дать точную оценку одинакового положения индивидов с позиции их благосостояния.

Так, фактор дохода не учитывает корректирующего действия на него таких параметров, как здоровье, образование, потребности и др. Например, больной человек, большая часть дохода которого тратится на лекарства, получает меньшее удовлетворение от такого же по величине дохода, чем здоровый человек, тратящий его на удовольствия и развлечения. Поэтому одинаковый налог с одинаковых доходов и больного, и здорового вряд ли можно назвать справедливым.

Очевидно, чтобы дать более точную оценку реального положения индивидов, с точки зрения изменения их благосостояния в результате налогообложения, необходимо отойти от принятых в теории благосостояния допущений об идентичности индивидуальных функций полезности. Огромное количество материальных и нематериальных факторов, влияющих на благосостояние индивидов, которые невозможно учесть в реальности, свидетельствует о том, что довольно редко можно встретить «одинаковых» индивидов, имеющих одинаковое благосостояние, даже если их доходы равны. Поэтому чаще всего вопрос о справедливости налогообложения рассматривается в отношении индивидов, имеющих различное благосостояние.

Вертикальная справедливость применительно к налогообложению требует, чтобы налоговое бремя в большей мере несли те, кто получает более высокие доходы. Данный принцип, таким образом, устанавливает взаимосвязь между уровнем доходов и налогов, обосновывая тем самым существование прогрессивного налогообложения. В свою очередь концепция прогрессивного налогообложения базируется на одной из основных теоретиче-

ских предпосылок концепции благосостояния — об убывающей предельной полезности от дохода, согласно которой предельные единицы дохода имеют при высоких доходах меньшее значение полезности, чем при низких доходах. Вследствие этого потеря богатым единицы дохода в качестве налогов наносит меньший ущерб его благосостоянию, чем выплата единицы дохода в качестве налога бедным.

Такой тезис для оправдания передачи богатства от богатых к бедным содержится в работах одного из основателей теории благосостояния, английского экономиста А. Пигу. Он утверждал, что поскольку налоговое перераспределение не уменьшает общего дохода, а предельная полезность является убывающей функцией дохода, то передача богатства бедным будет увеличивать общественное благосостояние. Следствием распространения данною убеждения среди политиков, принимающих решения, и стало повсеместное введение в первой трети XX в. прогрессивного подоходного налога как одного из средств, призванных остановить рост неравенства.

Видный экономист современности, американский ученый Дж. К. Гэлбрейт считает, что по-прежнему «самым эффективным средством достижения более равномерного распределения доходов остается прогрессивная шкала подоходного дохода»¹. Свой вывод он подкрепляет историческими данными, свидетельствующими о том, что темпы экономического роста и показатели занятости были наибольшими в послевоенные годы, когда ставки подоходного налога были самыми высокими.

Между тем существует ряд возражений, не позволяющих считать прогрессивные налоги безусловно справедливыми. Прежде всего подобные возражения касаются налоговой базы прогрессивного налога — дохода, который, как известно, зависит от количества отработанного времени, производительности и интенсивности труда.

Очевидно, что с учетом этих факторов более высокие налоги на доходы высокопроизводительных работников вряд ли могут быть признаны обществом справедливыми, если источником роста их доходов является не наследство и не рента, а большее отработанное время, большее количество умственных и физических усилий, прилагаемых в процессе труда, постоянное совершенствование образования, профессиональных навыков и квалификации. Это создает более высокую доходную базу для на-

¹ Гэлбрейт Дж.К. Справедливое общество. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. — М., 1999. — С.238.

логов по сравнению с остальными работниками, которые трудятся менее производительно и интенсивно.

Невозможность обеспечения государством вертикальной справедливости в налогообложении приводит к искажающему поведению индивидов: они предлагают меньшее количество труда, замещая рабочее время свободным, даже несмотря на рост цены труда; снижают производительность труда и его интенсивность; переходят в теневой сектор занятости; соглашаются на получение «неофициальной» заработной платы и т.д.

В то же время, если предприниматели также считают налоговую систему несправедливой, они меняют свое поведение: меньше инвестируют и больше непроизводительно накапливают, укравывают капиталы от налогообложения, переводя их за рубеж или в офшорные зоны, расширяют теневой бизнес и т.д. Эти и другие последствия вертикальной несправедливости в налогообложении мы можем наблюдать в реалиях российской экономики.

Все это снижает эффективность экономики в целом, удерживая ее далеко за пределами границы благосостояния. Снижение эффективности экономики, в свою очередь, влечет уменьшение налоговых поступлений в бюджет, создающих финансовою основу для социальных программ выравнивания доходов, что не позволяет обществу приблизиться к принятому в нем эталону социальной справедливости.

Таким образом, нарушение государством основных принципов горизонтальной и вертикальной справедливости в перераспределении может стать серьезным препятствием для достижения экономикой общественного оптимума.

В то же время недостаточная перераспределительная активность государства, резкое ослабление прогрессивности налогообложения могут привести к слишком высокому уровню неравенства в доходах, что вызовет массовое обеднение населения, падение его покупательной способности, снижение стимулов к экономическому росту со стороны спроса, и все это произойдет на фоне усиливающейся социальной напряженности в обществе. Так же, как и в случае с чрезмерной налоговой активностью, пассивность государства в области перераспределения доходов не позволит обществу достичь границы благосостояния (возможной полезности).

Очевидные трудности нахождения государством необходимой меры перераспределения доходов удерживают экономистов от оптимистичных выводов о том, что можно построить некую не-

искажающую оптимальную налоговую систему, которая не в теории, а на практике, способствуя одновременному повышению эффективности и росту равенства в распределении, позволяет экономике достичь общественного оптимума.

Единственно, с чем согласны и ученые, и практики, придерживающиеся иногда диаметрально противоположных взглядов на перераспределение, что в любой экономике, не достигшей границы общественной эффективности, или, наоборот, эффективной по Парето, перераспределение доходов выполняет важнейшую экономическую и социальную функцию — борьбы с нищетой и бедностью.

Эти проблемы не являются чисто академическими, а представляются актуальными и для промышленно развитых стран, которые, несмотря на все усилия, не могут справиться с проблемой растущей бедности при растущем богатстве (примером может служить США), и для развивающихся стран, где проблема социальной напряженности, растущей параллельно с резкой поляризацией доходов, не позволяет добиться устойчивых темпов экономического роста (Латинская Америка), и для стран с переходной экономикой, которые столкнулись с относительно новой для них проблемой обеднения населения.

4.3. Проблема бедности: возможно ли решение?

В современной экономической теории существуют два основных подхода к определению бедности: абсолютный и относительный. Для определения *абсолютной бедности* необходимо вычислить минимальный уровень дохода, который позволяет поддерживать жизнедеятельность индивидов путем приобретения заданного минимальными потребностями набора товаров и услуг по самой низкой цене. *Относительная бедность* определяется при сравнении с уровнем дохода и потребления других групп населения. Если доходы какого-либо индивида значительно выше доходов абсолютной черты бедности, но ниже, чем доходы остальных членов общества, то его можно отнести к относительно бедным.

Существует еще и субъективное определение бедности, связанное с представлениями конкретного индивида об уровне его благосостояния. Так, вполне материально обеспеченный, с точки зрения общества, человек может считать себя бедным, сравнивая себя с более богатыми и обеспеченными. Состояние бедности в этом случае оценивается через критерий богатства.

Естественно, что для обоснования политических решений, направленных на борьбу с бедностью, не используются субъективные критерии бедности. Чаще всего для расчетов уровня бедности за основу принимается более удобный и осязаемый показатель абсолютной черты бедности, который для более точных оценок включается в более сложные и детальные индексы бедности, учитывающие кроме него, степень неравенства в обществе, распределение доходов среди бедных, их долю в общей численности населения, дефицит доходов бедных (сумма доходов, которую необходимо восполнить бедным, чтобы вывести их за черту абсолютной бедности). Наиболее известным и распространенным индексом бедности является индекс А. Сена¹:

$$Sen = DB \cdot G + DR \cdot (1 - G)$$

где DB — доля бедных, как отношение численности людей, находящихся за чертой бедности, ко всему населению;

DR — дефицит расходов, как сумма дефицитов расходов (% от ВВП), которую надо предоставить бедным для достиженияими границы бедности;

G — индекс Джини, как измеритель степени неравенства в обществе.

Как видим, уровень бедности является синтетическим и в некоторой степени субъективным показателем, зависящим от того, как государство «проведет» черту бедности. В зависимости от политических решений черта бедности может произвольно перемещаться, увеличивая или уменьшая число бедных. Так, «экономно» рассчитанный на основе стоимости минимальной потребительской корзины прожиточный минимум, исходя из которого устанавливается абсолютная черта бедности, позволяет занизить число бедных и соответственно сократить государственные расходы на борьбу с бедностью, в то время как более щедрая потребительская корзина увеличивает абсолютный уровень бедности.

Так, по данным Госкомстата России, число бедных в нашей стране с доходами ниже прожиточного минимума (493,3 руб.) в 1998 г. составляло 23,8% населения (34,9 млн человек)², что сопоставимо с численностью бедных в США (30 млн человек), зарегистрированных по последним данным бюро переписи. Вместе с тем, 41% бедных в США владеет собственным домом с тремя спальнями, у 60% — две и больше комнат на человека

¹ Обзор экономики России. Выпуск 3. — 1999. — С.14.

² Россия-99: Стат.справочник/ Госкомстат России. — М., 1999. — С.17.

(что в четыре раза больше, чем у среднего россиянина), 70% из них имеют автомобили, 84% сообщили, что никогда не испытывали недостатка в еде¹.

Несопоставимость межстранных показателей бедности очевидна, но, более того, существуют похожие трудности в оценке бедности на уровне различных регионов, территорий, городов и даже отдельных семей.

Сложность и неоднозначность результатов измерения бедности ученые связывают не только с их зависимостью от политического выбора, но и с несовершенством показателя дохода, используемого для сравнительной оценки благосостояния индивида с абсолютной или относительной чертой бедности. Как мы уже отмечали в п. 4.2, нет абсолютно одинаковых индивидов с точки зрения их благосостояния, даже если они получают одинаковые доходы. Причиной различий являются неодинаковые функции полезности индивидов от дохода (вопреки традиционному допущению неоклассической теории благосостояния об их идентичности).

Например, индивид *A*, стремясь к максимизации полезности, намеренно выбирает работу, где он будет получать меньший доход, но при этом затрачивать меньше времени и усилий, чтобы оставалось больше свободного времени для занятий хобби. На-против, индивид *B* выбирает работу, которая, в отличие от работы индивида *A*, является более высокооплачиваемой, но требует большой интенсивности труда и ненормированного рабочего дня.

Очевидно, что индивиды имеют различные оценки индивидуального благосостояния: *A* больше ценит свободное время, чем доход, а *B* — больше доход, чем свободное время, поэтому предельная полезность единицы дохода для индивида *B* больше, чем для индивида *A*. Но это противоречит основным постулатам традиционной теории благосостояния, согласно которым: 1) предельная полезность одной дополнительной единицы дохода зависит только от размеров дохода; 2) предельная полезность этой единицы для богатого (в нашем примере — это индивид *B*) гораздо меньше, чем ее предельная полезность для бедного (индивид *A*).

Такое противоречие является результатом невозможности реального осуществления на практике межперсональных сопоставлений благосостояния индивидов с учетом всех действующих на них факторов. Поэтому, осуществляя перераспределительные процессы, государство, как правило, явно или неявно исходит

¹ Экономические новости России и Содружества. 2000 №20 — С.15.

из основных постулатов теории благосостояния о равенстве функций полезности индивидов и зависимости благосостояния от единственного фактора — дохода, иначе при отсутствии единой меры сравнения благосостояния перераспределение будет в принципе невозможно. Таким образом, основным критерием благосостояния при осуществлении перераспределительных программ становится критерий дохода, что, естественно, приводит к большим искажениям в проведении государственной политики борьбы с бедностью.

Рассмотрим это на нашем примере. При оценке благосостояние индивидов *A* и *B* только по внешнему и осозаемому признаку благосостояния — доходу, первый индивид может попасть в категорию бедных и пользоваться льготами в налогообложении и различными трансфертами, в то время как второй будет вынужден платить более высокие налоги, оплачивая через трансферты свободное время препровождение первому. Тем самым меры государства по борьбе с бедностью будут в данном случае вдвое неэффективными: с одной стороны, государство отнесло к разряду бедных индивида *A*, который сам не относит себя к этой категории (вспомним, что исходя из принципа суверенитета потребителя никто не может лучше оценить благосостояние индивида, чем он сам), что привело к нарушению принципа суверенитета индивида и неэффективному расходованию средств бюджета. С другой стороны, государство, изъяв «излишне», с его точки зрения, доходы второго индивида снизило его стимулы к производительному труду (если он наемный рабочий) и инвестированию и предпринимательству (если он предприниматель).

Как видим, если исходить из крайне неолиберальных взглядов на бедность или богатство только как на результат индивидуальных предпочтений человека, т.е. как на сугубо добровольное явление, то можно прийти к выводу, что проблема бедности вообще не имеет решения. Такой методологический нигилизм по отношению к проблеме бедности приводит к нигилизму в отношении государственной политики борьбы с бедностью.

Если бедность или богатство являются результатом рационального и суверенного выбора самого человека, то в условиях личной свободы и равных экономических возможностей, предоставляемых совершенной конкуренцией, государство не должно вмешиваться в процесс формирования индивидуального благосостояния. Как, например, считает один из современных последователей экономической теории благосостояния Николас

Барр, проблема заключается в том, что смысл борьбы с бедностью не вполне ясен»¹.

Однако в любом обществе существуют такие группы населения, принадлежность к которым уже означает высокий риск пропадания за черту бедности: многодетные и неполные семьи, больные, престарелые, инвалиды. Общим для всех этих категорий является то, что до них не дотягивается всесильная «невидимая» рука рынка, ибо они по объективным причинам не имеют равных возможностей участия в рыночной конкуренции. Поэтому неоклассический критерий рыночной распределительной справедливости, согласно которому распределение доходов осуществляется в соответствии с предельной производительностью труда, к ним не применим. Даже крайние сторонники неолиберальных подходов сейчас признают, что бедность «слабых» является одним из проявлений «провалов рынка» и требует государственных мер социальной защиты.

Так, Ф. Хайек считал, что

«проблему больных, нищих, инвалидов, сирот, вдов, жертв растущего числа несчастных случаев и всех тех, кто не в состоянии обеспечить себя в суровых условиях рынка, может решить только общество на высоком уровне культурного развития... Систему, не желающую заботиться о немощных, будут сотрясать волны народного негодования»².

Вместе с тем, осознавая необходимость перераспределения доходов в пользу «слабых», сторонники неолиберальных подходов тем не менее пытаются отстоять методологическую чистоту своей теории, отмежевываясь от нормативных оценочных суждений о справедливости такого вмешательства государства. Как считал Ф. Хайек, в условиях свободного рынка даже сознательно осуществляемое государством перераспределение доходов в пользу бедных нельзя оценивать как справедливое, ибо «не может быть никакой дистрибутивной справедливости там, где никто не распределяет».

Между тем стремление неолибералов остаться в рамках позитивной экономической теории путем признания объективным критерием распределения только рыночную оценку эффективности вклада каждого в общественный продукт, на самом деле демонстрирует оценочный характер суждения об единственности и справедливости такого критерия. А это означает, что любая

¹ Барр Н. Трансферты дохода. В кн.: Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе.— М., 1997.— С.261—262.

² Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода.— М., 1999,— С. 92.

степень неравенства доходов среди «сильных» и трудоспособных, являющаяся проявлением действия эффективной аллокационной функции свободного конкурентного рынка, признается неолибералами справедливой.

Итак, основное направление в современной экономической теории (неоклассическое) признает две основные причины, которые приводят к состоянию бедности, даже в условиях Парето-эффективной рыночной экономики:

1) бедность среди «сильных» и трудоспособных работников является результатом рационального и суверенного выбора индивидом определенного типа трудового поведения;

2) бедность среди «слабых» обусловлена физиологическими и социальными причинами (возраст, болезнь, многодетность), не имеющими отношения к распределительной эффективности рынка.

Однако господство неоклассической теории в современной экономической науке отнюдь не означает, что предлагаемые ей подходы являются единственными возможными и единственными правильными. «Если бы общество жило, руководствуясь строгой рыночной логикой, — считает английский ученый-экономист Чарльз Хэнди, — следовало бы увольнять людей, не имеющих знаний и умения, чтобы своим трудом произвести добавленную стоимость, достаточную для покрытия своего прожиточного минимума. И что тогда, вывозить их страны? Казнить?»¹.

Одна из самых динамичных и продуктивных современных теорий — институциональная, опираясь на более реалистичные посылки о несовершенстве рыночного механизма, недостаточно точной информации, о не всегда рациональном поведении индивидуумов, расширяет рамки неоклассического представления о бедности как исключительно добровольном явлении.

Так, современный экономист институционального направления, американский ученый Р. Хейлбронер считает:

одной из основных причин бедности является несовершенство рынка, на котором существуют «многочисленные барьеры: раса, богатство, патенты, первоначальные взносы, дорогостоящее обучение или социальные обычаи, благодаря чему определенные индивиды могут получать более высокие доходы, чем те, которые гарантировала бы им их производительность при открытом рынке»².

Акцент на вынужденный характер бедности в институциональной теории обуславливает совершенно иные подходы к ре-

¹ Хэнди Ч. Аллучший дух. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. — М., 1999. — С.169.

² Хейлбронер Р., Туруо Л. Экономика для всех. — Новосибирск, Экор.. 1994. — С.244—245.

гулированию бедности. Поскольку воспроизведение бедности в большей степени является результатом неравных для всех стартовых экономических условий (так считают институционалисты), государство должно стремиться к созданию общества равных экономических возможностей за счет как можно более равного доступа к образованию, профессиональной подготовке, высокооплачиваемой работе.

Проблема преодоления неравенства в доступе к различным благам особенно остро стоит для развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Так, Нобелевский лауреат Амартия Сен в качестве основных причин голода как проявления крайней степени нищеты в развивающихся странах называет неодинаковые возможности доступа различных групп населения к продовольствию и наличие множества социальных и экономических факторов, ограничивающих эти возможности¹.

Однако стремление государства к выравниванию стартовых условий развития для всех индивидов с неизбежностью наталкивается на объективно существующее неравенство в способностях различных людей. Между тем, как доказывают современные исследователи, не существует линейной зависимости между талантом и его оплатой, как пишет Лестер Туруо.

«Разница между коэффициентом умственного развития людей гораздо меньше, чем разница между их доходами и богатством. На один процент населения, владеющий 40% богатства, вовсе не приходится 40% общего коэффициента умственного развития. Людей с таким коэффициентом, в тысячи раз превышающим средний, просто не существует»².

Вместе с тем, если процесс образования доходов не является линейным процессом, зависящим только от объективно заданных природой и рынком факторов, а определяется рядом субъективных обстоятельств (как то: счастливое стечание обстоятельств, случайные успехи и манипуляции в финансовой сфере, большие властные полномочия при распределении доходов), то усиление влияния этих факторов может привести к тому, что рост неравенства при бездействии государства вызовет массовое обеднение населения, когда все новые группы низкоходового населения будут перемещаться за абсолютную черту бедности. А это, в свою очередь, обусловит недостижимость общественного оптимума не только с точки зрения норм справедливости, принятых в обществе, но и критерия эффективности.

¹ См.: Лауреаты Нобелевской премии по экономике // Экономическая школа. Выпуск 5. 1999. — С. 521.

² Туруо Л. Цит. произв. — С.211

Еще раз акцентируем внимание на негативном влиянии бедности на экономическую эффективность:

1) переход за черту бедности каждого индивида означает для экономики вымывание среднего класса, являющегося основным производителем спроса на товары и услуги. Сопровождающий этот процесс рост богатства и без того богатого населения приводит к еще большим потерям спроса в экономике, так как с ростом богатства механизм предпочтения ликвидности (действие этого механизма раскрывает кейнсианская теория) вызывает переориентацию доходов с целей потребления на цели пассивного хранения богатства в той или иной форме. Поэтому, чем равномернее распределен доход в экономике, тем активнее в ней используется такой фактор экономического роста, как совокупный спрос, тем больше шансов у экономики достичь границы производственных возможностей. И, наоборот, «... есть все основания полагать, что чем более неравномерно распределяются доходы, тем меньшую функциональную нагрузку они несут»¹;

2) бедность приводит к неизбежному росту социальных издержек: дисквалификации, профессиональной деградации, росту социальных болезней (преступности, наркомании, самоубийствам, маргинализации), что в свою очередь приводит к разрушению, «размытию» человеческого капитала, являющегося одним из основных факторов современного экономического роста;

3) бедность является одним из факторов усиления социальной напряженности в обществе, что увеличивает инвестиционные и предпринимательские риски и препятствует устойчивому развитию экономики.

Между тем, несмотря на важные экономические и социальные функции, которые выполняет борьба с бедностью в современном обществе, отношение государства к проблеме бедности, как отмечалось ранее, не всегда однозначно и зависит не только от финансовых возможностей государства (естественно, что богатство развитых стран создает большие возможностей для решения социальных задач), но и от общественного выбора. В свою очередь, ориентация государства на патернализм, или индивидуальную ответственность в отношении бедных, зависит от исторически сложившихся норм социальной справедливости, традиционного для той или иной страны уровня налогового бремени (программы борьбы с бедностью финансируются из налоговых поступлений), экономической стабильности. В зависимости от этих факторов государство и выбирает стратегию борьбы с бедностью.

¹ Гэлбрейт Дж.К. Цит. произв. — С.236.

В современной экономической теории различают две основные концепции (стратегии) борьбы с бедностью. *Стратегия А* направлена на полное устранение бедности путем повышения уровня доходов всех бедных без исключения выше абсолютной черты бедности. *Стратегия В* преследует гораздо более скромную цель уменьшения степени бедности тех, кто находится за чертой бедности, путем увеличения их доходов, что не обязательно должно привести к устраниению явления бедности.

Большинство стран Западной Европы придерживаются первой стратегии, а наиболее развитые из них (ФРГ, Франция, Швеция, Нидерланды, Дания) гарантируют всем гражданам минимальный доход, что в совокупности с традиционно высокоразвитой системой социального страхования и социальной помощи сводит бедность в этих странах к самым низким в мире показателям: 5% в ФРГ и скандинавских странах¹. Данная стратегия опирается на традиционное представление о том, что бедность — болезнь общества, а бедняк — человек, пострадавший не по своей вине в ходе рыночного процесса и не успевший приспособиться к условиям постоянно изменяющегося рынка труда.

В США и Японии проводится преимущественно стратегия *В*. Так, в США отсутствует единая общегосударственная система социальной защиты. Борьба с бедностью перенесена с уровня государства на уровень штатов, а там, в свою очередь, — на уровень индивидуальных и частных благотворительных организаций. Программы социальной помощи разрознены и адресно направлены на отдельные категории неимущих: например, детей из бедных семей или лиц, не получающих медицинской страховки. Пособия устанавливаются на таком уровне, чтобы сдержать процесс обеднения, но не устраниить его. Подобная политика соответствует логике и традициям чистого рынка и чистого капитализма, согласно которой неравенство не только законно, но и является стимулятором соперничества, которое в итоге принесет пользу обществу.

Узаконивание неравенства в модели *В*, как и в модели *А*, опирается на морально-этические ценности и традиции, принятые в индивидуализированном американском обществе, согласно которым бедность — это результат личного выбора индивида, отличающегося леностью и невежеством. В результате таких подходов к проблеме бедности, как отмечают исследователи, в США «число бедных за последние десять лет не уменьшилось, а

¹ Альбер М. Капитализм против капитализма. — СПб, 1998. — С.53.

наоборот, несколько возросло, в то время как число миллионеров утроилось... отныне американское население насчитывает 17% бедных по сравнению с 5% в ФРГ¹.

Как видим, проблема бедности не имеет простого решения даже в мощных индустриальных странах. Это свидетельствует о том, что и в случае эффективных по Парето рынков (напомним, что оптимальность по Парето определяется при заданных первоначальных стартовых условиях, которые могут быть как справедливыми, с точки зрения общества, так и несправедливыми) возникают социальные проблемы, которые рынок без вмешательства государства решить не в состоянии. Неразрешимость этих проблем государством, когда экономическая и социальная стабильности оказываются предоставленными сами себе, приводит к тому, что воздействие негативных социальных эффектов на рынок может разрушить достигнутое в экономике Парето-эффективное состояние.

Однако существуют ситуации, когда при выполнении всех условий оптимальности (рассмотренных в п. 3.2) конкурентный рынок тем не менее не может обеспечить достижение общественного оптимума. В этом случае речь идет о нерыночных взаимодействиях, сущность которых, причины возникновения и виды будут рассмотрены в следующей главе.

¹ Альбер М. Цит. произв. — С.53.

Гла́ва 5

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И НЕСОВЕРШЕНСТВО РЫНКА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

5.1. Внешние эффекты

Согласно концепции экономического благосостояния Парето достижение общественного оптимума возможно при условии, что функции полезности и производственные функции независимы. Иными словами, экономический субъект (производитель или потребитель) в модели Парето-оптимума не может вне системы рыночных взаимодействий, опосредованных ценами, прямо и непосредственно влиять на благосостояние других экономических субъектов, уменьшая или увеличивая полезность, извлекаемую ими из благ.

Однако в реальности между экономическими субъектами существуют помимо рыночных нерыночные взаимосвязи и взаимозависимости, которые приводят к возникновению *внешних эффектов*, неываемых рынком и не находящих отражения в ценах. Наиболее распространенным примером такой взаимозависимости, которая приводит к отрицательному внешнему эффекту в производстве, является загрязнение окружающей среды.

Например, металлургический завод без предварительной очистки выбрасывает в атмосферу ядовитые вещества, нанося ущерб благосостоянию живущих в окрестности людей и изменения их потребительские предпочтения в пользу средств защиты и восстановления здоровья. Таким образом, индивидуальная функция полезности проживающего рядом с заводом индивида (домохозяйства) поставлена в прямую зависимость от производственной функции завода. Тогда функция полезности для индивида принимает форму:

$$U_i = U(X, Y, Q_j),$$

где U_i — функция полезности для индивида i ;

X и Y — блага, потребляемые индивидом i ;

Q_j — производственная функция производителя j .

В роли потерпевшего может оказаться не только домашнее хозяйство, но и другой производитель, например агрофирма, урожайность на полях которой напрямую зависит от количества

выбросов металлургического завода. В этом случае производственная функция одного производителя (агрофирмы) зависит от производственной функции другого производителя (металлургического завода):

$$Q_i = Q(L, K, Q),$$

где Q_i — производственная функция производителя i ;

L, K — труд и капитал, применяемые производителем i .

Приведем, другой пример, показывающий взаимозависимость функций полезности различных потребителей. Шумное потребление продукции массовой поп-культуры одним индивидом, который, увеличивая звук магнитофона, тем самым стремится к максимизации полезности, наносит пропорционально росту звука ущерб полезности другого индивида (соседа) — любителя тишины и покоя. Функция полезности последнего в этом случае примет следующую форму:

$$U_i = U(X, Y, U_j),$$

где X, Y — блага, потребляемые индивидом i ;

U_j — функция полезности индивида j .

Следствием данной взаимозависимости, возникающей вне рынка, является отрицательный внешний эффект в потреблении.

Таким образом, нерыночные взаимозависимости между производителями, между производителями и потребителями, между потребителями вызывают *внешние эффекты (экстерналии) в производстве и в потреблении*, которые отличают две основные черты. Во-первых, это эффекты, сказывающиеся на благосостоянии одного или многих внешних субъектов (тех, кто воспринимает эффекты), но не отражающиеся в данном случае в ценах. Во-вторых, экономический субъект, создающий эффект, не платит за произведенный им ущерб (при отрицательных экстерналиях) и не получает компенсацию (если внешние эффекты положительны) в размере изменившегося благосостояния внешних субъектов.

Вследствие того, что названные эффекты никак не сказываются на полезности и производительности субъектов, их создающих, то такие субъекты будут выбирать варианты обмена благ (если это потребители) или варианты распределения ресурсов (если это производители) без учета данных эффектов, которые остаются для них посторонними, внешними.

Это означает, что система цен, которая соответствует Парето-оптимальному состоянию экономики и ведет к установлению общего равновесия (напомним, что согласно второй теореме

благосостояния каждое Парето-оптимальное состояние является равновесным) не будет нести экономическим субъектам информацию относительно внешних эффектов, что приведет не к оптимальному, а к субоптимальному состоянию экономики.

Таким образом, условия совершенной конкуренции, рассмотренные в п. 3.1., и предельные условия Парето-оптимальности (п. 3.2.) являются необходимыми, но не достаточными условиями распределительной эффективности. *Ситуация, когда в условиях совершенной конкуренции рациональное поведение индивидов, максимизирующих свою полезность, в силу тех или иных причин не приводит к состоянию Парето-оптимальности, называется несостоятельностью рынка (проблемой, избытком, отказом).*

Невозможность использования критериев оптимальности, по Парето, в условиях рассмотренных выше взаимозависимостей, вызывающих несостоятельность рынка, широкая распространённость экстерналий приводит к необходимости применения других критериев достижения общественного оптимума, таких, как критерий уравнивания предельных частных и предельных общественных затрат Пигу. Как пишет М. Блауг,

«... во всех случаях, где производственные функции и предпочтения различных экономических агентов взаимозависимы, мы должны заменить условия оптимума Парето золотым правилом максимизации благосостояния Пигу: уравниванием предельных частных и предельных общественных затрат каждого ресурса во всех применениях».¹

Рассмотрим, к чему приводят разрыв между частными и общественными издержками, с одной стороны, и частными и общественными выгодами — с другой, на уже знакомом нам примере металлургического завода. С позиций общества частные затраты на производство металла, входящие в его рыночную цену, значительно меньше затрат, которое несет все общество на производство данного продукта, если учесть внешние затраты, необходимые для восстановления окружающей среды и здоровья населения.

В то же время в цене металла не учитываются и все выгоды, которые приносит жителям данное предприятие, социальной инфраструктурой которого (заводскими парками, стадионами, транспортом, школами, больницами) бесплатно пользуются не только работники завода, но и все жители города.

¹ Блауг М. Цит. произв. — С. 549.

Для того чтобы выяснить, приносит ли хозяйственная деятельность какого-либо экономического субъекта выгоды или потери обществу, необходимо к частным доходам и издержкам прибавить внешние выгоды и издержки (являющиеся результатом действия внешних эффектов):

частные доходы + внешние выгоды = доходы общества;

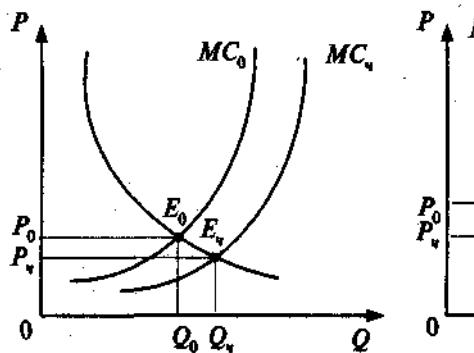
частные издержки + внешние издержки = издержки общества.

Если внешние выгоды превышают внешние издержки, то считают, что действие данного внешнего эффекта приносит обществу чистую внешнюю экономию. Если внешние издержки превышают внешние выгоды, то действие данного эффекта связано с чистыми потерями для общества.

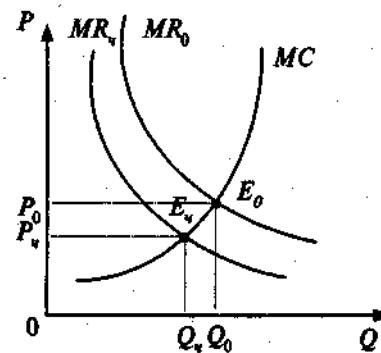
Разрыв между частными и общественными затратами и выгодами приводит к тому, что в условиях той же самой алокации ресурсов и системы рыночных цен, при которых в Парето-оптимальной модели производится и потребляется оптимальный для общества объем продукции, в реальных условиях при действии отрицательных внешних эффектов наблюдается перепроизводство продукции, а в условиях положительных эффектов — недопроизводство.

На рис. 5.1. а) показано, что в случае действия отрицательных внешних эффектов предельные издержки общества (дополнительные издержки общества на производство еще одного изделия) с учетом внешних издержек будут выше частных $MC_0 > MC_q$. При этом рыночный механизм будет обеспечивать рост производства выше оптимальных для общества объемов ($Q_q > Q_0$).

В то же время в случае действия положительных внешних эффектов, когда, как показано на рис. 5.1. б), производство сопровождается внешними выгодами, предельные выгоды общества оказываются выше предельных частных выгод ($MR_0 > MR_q$). Но поскольку рынок не включает эти внешние выгоды в частные, то цена, уравнивающая предельные частные выгоды с предельными издержками, будет значительно ниже той, что должна приводить в соответствие предельные общественные выгоды и издержки ($p_q < p_0$). Рынок, таким образом, не только не стимулирует производство благ, создающих позитивные внешние выгоды, но и, не возмещая за счет цены создателям этих эффектов затраты на них, снижает производство этих благ ниже оптимальных для общества границ ($Q_q < Q_0$).



а) Перепроизводство в результате действия отрицательных внешних эффектов



б) Недопроизводство в результате действия положительных внешних эффектов

Рис. 5.1. Влияние внешних эффектов на производство

Итак, возникающий в результате внешних эффектов разрыв между частными и общественными затратами и выгодами, который приводит к недостижимости общественного оптимума, не выравнивается рынком.

Впервые данный тезис для оправдания вмешательства государства в экономику использовал А. Пигу. Экономика может достичь максимального социального благосостояния, считал он, только при значительном вмешательстве государства в деятельность частных рынков при растущих налогах и субсидиях. Когда *предельные общественные издержки превышают предельные частные издержки* (как на рис. 5.1. а.), то правительство должно установить налог на товар в размере внешних издержек, чтобы после его уплаты частные издержки создающего внешний эффект субъекта были равны общественным издержкам.

Такой налог называют налогом *Пигу*.

Его экономический смысл, как отмечают исследователи, состоит не в наказании создателя отрицательного эффекта, не в возмещении ущерба внешнему субъекту и даже не в привлечении средств в государственный бюджет, а в восстановлении рыночного равновесия на уровне, обеспечивающем оптимальное, с точки зрения общества, производство и потребление благ¹.

Если *предельная общественная выгода превышает предельную частную выгоду* (как на рис. 5.1. б), то государство должно субсиди-

¹ Экономика общественного сектора / Под ред. Жильцова Е. Лафая Ж. — М., 1998 — С.87.

ровать производство или приобретение такого товара, создающего позитивный внешний эффект, чтобы снизить рыночную цену и способствовать большему его потреблению.

Концепция внешних эффектов получила в последние годы широкое распространение, что связано с появлением новых видов экстерналий и расширением научных знаний о них. Как отмечают американские ученые Р. Нельсон и С. Уинтер,

«Процессы изменений непрерывно подбрасывают все новые « побочные эффекты»... в режиме, при котором идет технический прогресс и организационная структура эволюционирует в ответ на изменения спроса и предложения, возникают новые нерыночные взаимодействия, а старые — исчезают. Восемьдесят лет назад не существовало проблем химических инсектицидов длительного действия. Большие города загрязнялись конским навозом, но не автомобильными выбросами»¹.

С учетом накопленных знаний о внешних эффектах можно представить следующую их классификацию.

По субъекту, создающему внешний эффект: внешние эффекты производства и внешние эффекты потребления. Примеры данных эффектов были приведены выше: металлургический завод, являясь производителем, создает внешний эффект производства даже в том случае, если внешним субъектом, воспринимающим эффект, является потребитель (домашнее хозяйство, индивид или группа индивидов). В то же время индивид, слушающий громкую музыку, создает внешний эффект потребления, даже если при этом он снижает производительность индивидуального частного предпринимателя (производителя), проживающего по соседству.

По результату воздействия на внешний субъект: отрицательные и положительные. *Отрицательными* называются внешние эффекты, снижающие производительность или полезность для внешнего субъекта, а *положительными* — увеличивающие ее. Как видим, при отрицательных внешних эффектах индивид и общество несут внешние потери, при положительных они получают внешнюю экономию. Приведем примеры отрицательных внешних эффектов из «Экономической теории благосостояния» А. Пигу: несчастные случаи на производстве, профессиональные заболевания, применение женского и детского труда, загрязнение воздуха и воды, технологическая безработица. К положительным внешним эффектам можно отнести: обеспечение всеобщего среднего образования, всеобщую вакцинацию населения, садоводство и огородничество и т.д.

¹ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. — М., 2000.— С.412.

По характеру воздействия на внешний субъект: технологические и денежные эффекты (или, в другой интерпретации, прямые и косвенные). Технологическими называются все эффекты, возникающие в результате непосредственной нерыночной взаимосвязи субъектов, которая не реализуется посредством торговли. Для того, чтобы подчеркнуть нерыночный характер таких эффектов, используется их другое название — *эффекты соседства*. Классическими примерами технологических эффектов являются: загрязняющий окружающую среду завод и живущие по соседству с ним жители; наносящая вред сельскохозяйственным угодьям железная дорога; уничтоженные посевы одного фермерского хозяйства стадами соседствующего с ним другого фермерского хозяйства и т.д.

В отличие от технологических *денежные эффекты* (косвенные эффекты) не приводят к осязаемой индивидами и обществом материальной потере или экономии. Они являются результатом изменения цен на факторы производства и приводят к *внешней денежной экономии*, когда независимо от воспринимающего эффект субъекта, например, снижаются цены у его поставщиков, растут цены спроса потребителей его продукции. Кроме того, они могут приводить к *денежным потерям*, когда происходят обратные изменения. Таким образом, денежные внешние эффекты являются результатом взаимозависимости производителей, при которой их доходы зависят не только от собственных затрат и выпуска, но и выпуска и затрат других экономических субъектов. То же можно сказать и в отношении потребителей, доходы и расходы которых также взаимозависимы.

Особенностью данных эффектов является то, что они не приводят к неэффективному размещению ресурсов и не искажают функцию предложения, когда фирмы производят больше или меньше оптимальных объемов производства (как мы видели на рис. 5.1.). Поэтому считается, что денежные эффекты носят косвенный, опосредованный характер и не имеют таких серьезных последствий для экономики, как технологические эффекты (некоторые учёные даже отказываются считать их внешними эффектами).

Наиболее ярким современным примером денежных внешних эффектов можно считать многократное повышение цен на нефть в 1999 — 2000 гг., которое не только принесло отдельным компаниям-экспортерам огромную внешнюю денежную экономию, но и стало внешним источником стабилизации в области благосостояния (выплата задолженности по заработной плате

работникам бюджетной сферы, повышение минимальной заработной платы и пенсий) всего населения России.

По степени воздействия внешнего эффекта на воспринимающий субъект: предельные и интрамаржинальные. Предельные называются внешние эффекты, которые при малом изменении в деятельности, создающего эффект экономического субъекта, приводят к значительным изменениям в производительности или полезности воспринимающего эффект внешнего субъекта. Интрамаржинальными называются внешние эффекты, которые хоть и имеют место, но практически не влияют на полезность или производительность воспринимающих их субъектов.

По способам интернационализации внешних эффектов: внешние эффекты, которые могут интернационализоваться только под воздействием государства, и эффекты, которые могут интернационализоваться путем переговоров между производителем и получателем внешнего эффекта. Под интернационализацией понимается учет внешних, как правило, отрицательных эффектов, когда объем производства экономического субъекта, создающего внешний эффект, при помощи различных способов снижается до оптимальных размеров, т.е. до такого уровня, пока издержки снижения отрицательного внешнего эффекта на каждую дополнительную единицу продукции не превысят получаемые от этого выгоды.

Как видим, интернализация внешних эффектов не предполагает их полного устранения, а направлена на нахождение некоторого их оптимального уровня, что объясняется объективным существованием больших издержек для стороны, которая стремится к уменьшению внешнего эффекта. Издержки, связанные со сбором информации о внешних эффектах, их оценкой и непосредственным воздействием на субъект, создавший эти эффекты, относятся к разряду трансакционных издержек. Рассмотрим графически нахождение оптимального уровня интернализации внешнего эффекта, связанного с загрязнением.

На рис. 5.2 показано, что, чем ближе объем загрязнений к естественному уровню, не предполагающему никаких мероприятий по очистке среды — P_0 (от pollution — загрязнение), тем больше предельные издержки от загрязнения (MC_p). В то же время уменьшение загрязнения связано с ростом предельных затрат на его устранение, или, в терминах концепции внешних эффектов, на интернализацию (MC_i).

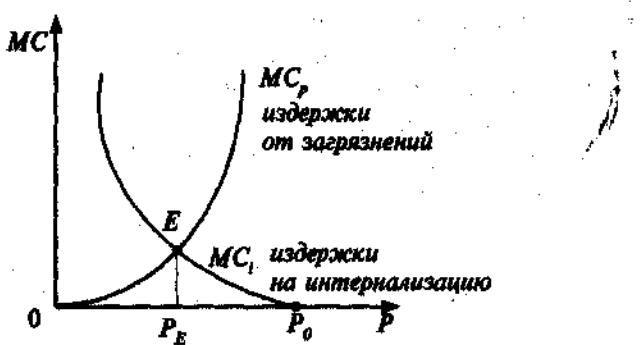


Рис. 5.2. Интернализация внешних эффектов до оптимального уровня (на примере загрязнений)

Снижение загрязнения от P_0 до уровня P_E приводит к снижению дополнительного ущерба от загрязнения при одновременном росте дополнительных затрат на это снижение. В точке P_E предельные затраты на устранение ущерба сравняются с предельными издержками от загрязнения. Дальнейшее снижение загрязнения (движение влево от точки P_E) потребует дополнительных издержек, которые превысят дополнительные выгоды от уменьшения ущерба. Поэтому точка E на рис. 5.2., в которой достигается равенство между предельными издержками и выгодами от уменьшения внешнего эффекта, отражает оптимальный уровень внешнего эффекта, достигнутый при помощи его интернализации.

Величина трансакционных издержек, необходимых для интернализации внешнего эффекта, и виды внешних эффектов определяют различные пути их интернализации. Во-первых, к ним необходимо отнести воздействие государства на субъекты, создающие отрицательные внешние эффекты, при помощи налогов Пигу, полностью возмещающих внешние издержки, или других налогов и сборов, стимулирующих принятие мер по уменьшению внешних эффектов до оптимального уровня. Степень участия государства в интернализации внешних эффектов зависит от масштабов охвата внешними эффектами населения, размеров нанесенного им ущерба, величины необходимых для интернализации трансакционных издержек.

Как отмечалось ранее, по степени воздействия на субъект, создающий внешний эффект, экстерналии подразделяются на предельные и интрамаржинальные. Если внешний эффект является предельным и одновременно обширным по охвату, то он

оказывает влияние на производительность и полезность не только одного или нескольких субъектов, а на большое количество людей (например, загрязнение атмосферы может нанести ущерб не только определенному локальному сообществу, а всему народу). В этом случае чистые потери несет все общество, что приводит к чрезмерным объемам трансакционных издержек и невозможности урегулировать конфликт на локальном уровне. В подобной ситуации главным активным субъектом интернализации внешнего эффекта должно стать государство, условием оптимальной деятельности которого по корректировке внешних эффектов является равенство его предельных затрат на уменьшение ущерба и предельных выгод от интернализации.

Во-вторых, существует ряд ситуаций, которые не требуют вмешательства государства для интернализации внешнего эффекта. Так, если внешний эффект является интрамаржинальным, то он оказывает столь малое влияние на производительность и полезность внешних субъектов, что они в своей деятельности могут им пренебречь или, в противном случае, перевести внешний эффект во внутренний путем переговоров с субъектом, создающим его.

Для интернализации внешних эффектов путем переговоров в соответствии с теоремой Коуза требуются следующие условия:

- 1) структура прав собственности должна быть четко определена;
- 2) трансакционные издержки на учет внешних эффектов, переговоры и выполнение соглашения не должны быть чрезмерными.

Только при выполнении названных условий появится возможность переговоров между производителями и получателями внешних эффектов, которые позволят достичь оптимальных объемов производства и потребления.

Графически теорему Коуза можно проиллюстрировать при помощи того же графика на рис. 5.2. Если завод загрязняет своими выбросами земли, которые находятся в частной собственности агрофирмы, и объем загрязнений находится в пределах от 0 до P_E , то заводу будет выгодно согласиться с требованиями агрофирмы возместить нанесенный ей ущерб, а не самому заниматься мероприятиями по очистке, так как предельные издержки на эти мероприятия будут превышать предельный ущерб от загрязнений вплоть до точки P_E . В дальнейшем (при движении от этой точки к точке естественного загрязнения P_D) предельные издержки на покрытие ущерба агрофирме перекроют предельные затраты на природоохранные мероприятия, и заводу будет

выгоднее самому заниматься экологическими проблемами, чем возмещать ущерб агрофирме. Таким образом, внешний эффект был интернирован без вмешательства государства.

Рассмотрев возможности самопроизвольной интернализации внешних эффектов путем ведения прямых рыночных переговоров, создатель теории имущественных прав Р. Коуз попытался разбить аргументы А. Пигу и его последователей в пользу несостоятельности рыночной экономики и необходимости государственного вмешательства. Однако многие ученые считают, что теорема Коуза имеет ряд серьезных ограничений, которые не позволяют распространять ее на все внешние эффекты. Прежде всего такие ограничения касаются имущественных прав, которые не могут быть всегда определены идеально, без любых нечеткостей и неясностей.

Кроме того, процедура прямых рыночных переговоров возможна, когда внешние эффекты затрагивают малый круг лиц. В то же время, чем больше вовлечено людей в рыночные переговоры, тем выше трансакционные издержки, чрезмерные объемы которых при участии в них, например, всего населения сделают эти переговоры практически неосуществимыми и, кроме того, неэффективными с точки зрения сопоставления издержек на них и причиненного ущерба. Поэтому, несмотря на еще один путь интернализации внешних эффектов, открытый Р. Коузом, проблема несостоятельности рынка остается открытой.

5.2. Общественные товары

Впервые вопрос о несостоятельности рынка был поднят А. Пигу в связи с существованием внешних эффектов. Однако, как отмечают исследователи, А. Пигу не акцентировал внимание на тесно взаимосвязанных с внешними эффектами общественных благах. Между тем загрязнение воздуха является отрицательным внешним эффектом, в то время как чистый воздух представляет общественное благо; расчистку трущоб и планирование городов можно оценить как положительный внешний эффект, а можно, учитывая, как пишет М. Блауг, некоторую степень их «общественности» отнести их к разряду общественных благ¹.

Несмотря на то, что многие современные ученые рассматривают общественные блага как экстремальный случай положительных внешних эффектов, все же общественные товары имеют совершенно особую природу, которая отличает их и от частных

¹ Блауг М. Цит. проказ. — С.591.

товаров, и от взаимосвязанных с ними позитивных **внешних** эффектов. Основными чертами «чисто» общественных благ (впервые рассмотренных Полом Самуэльсоном) являются:

1) **неконкурентность в потреблении**, которая означает, что присоединение к потреблению общественного блага дополнительных индивидов не уменьшит его доступности для других. Поэтому индивиды не вступают в конкуренцию между собой, потребляя общественные блага. В то же время потребление частного блага каким-либо индивидом полностью исключает потребление этого блага другими, т. е. потребление частных товаров является конкурентным. Для того, чтобы обеспечить себе монопольное право на потребление частных благ, индивиды приобретают их на рынке;

2) **неисключаемость из потребления** — означает невозможность запретить дополнительным потребителям пользоваться общественными благами. Это свойство связано с техническими трудностями установления данных препятствий (например, нельзя установить преграды в пользовании маяком), а также с чрезмерно высокими издержками исключения не заплативших за благо потребителей. Так, по словам Л. Туру, установив штрих-коды на машинах и сенсорные устройства на улицах, можно сделать все дороги, в том числе и городские, платными. Но не превысят ли при этом затраты на исключение неплатильщиков выгоды от этого мероприятия?¹. Напротив, предотвратить пользование частным благом другими индивидами можно, приобретя его на рынке, или, установив высокую плату за него.

Если товар или услуга удовлетворяет одновременно двум вышерассмотренным свойствам, то они относятся к общественным благам. Если благо не является абсолютно конкурентным или исключаемым, то оно называется **смешанным**, или «**не полностью общественным**». Специфичность необходимых характеристик для причисления общественных благ к разряду «чистых» показывает, что такие блага встречаются в реальности очень редко, и к ним с определенной долей условности можно отнести, например, национальную оборону, защиту окружающей среды, освещение городских улиц.

Рассмотрим, по каким параметрам можно отнести к общественным благам, например, национальную оборону. Данный товар является неконкурентным, поскольку, допустим, рост населения страны (за счет увеличения рождаемости или миграции)

¹ Туру Л. Цит. произв.— С.198.

не уменьшит объемы его потребления для других граждан. Конкуренция не возникает и потому, что каждому индивиду, с рождения находящемуся под защитой национальной обороны или только что начавшему пользоваться ее услугами, каждая дополнительная единица данного блага достается без всяких затрат.

Национальную оборону как общественный товар невозмож но исключить из потребления. Если какой-либо индивид не захочет пользоваться услугами национальной обороны, то он все равно останется под ее защитой, даже отказавшись платить налоги на ее финансирование.

Как видно на примере национальной обороны, общественные блага не выдерживают тест на товарность, поэтому рынок либо вообще не способен обеспечить их производство, либо производит, но не на наилучшем, отвечающем критерию Парето-оптимальности уровне. Так, неконкурентность общественного блага, делая его бесплатным и общедоступным, приводит к тому, что каждый индивид при потреблении извлекает из него максимум полезности и удовлетворения, что соответствует условиям Парето-оптимальности.

Однако, как только товар становится платным и его доставка к потребителю осуществляется через рынок, потребитель ограничивает или полностью прекращает (если это возможно) потребление данного блага. Это вызывает уменьшение получаемой им полезности. Например, введение платы за просмотр общегосударственных каналов телевидения может привести к тому, что люди предпочтут меньше смотреть эти каналы или будут их совсем отключать, что обусловит неоптимальный уровень потребления и производства этого блага, не соответствующий условиям Парето-оптимальности.

Если свойство неконкурентности общественных благ приводит к неэффективности их производства в рыночном секторе, то свойство неисключаемости полностью устраняет общественные товары из рыночного оборота. Поскольку за общественные товары никто не платит, потому что они бесплатны и доступны всем в любом количестве, то рынок, настроенный на работу в условиях платежеспособного спроса, не сможет функционировать в данных условиях. Иными словами, не найдется ни одного экономического субъекта, кто захочет производить общественные блага, зная, что никто не желает оплачивать их, но при этом исключение неплательщиков из потребления невозможно по техническим причинам.

Таким образом, особенности экономического оборота общественных товаров и их специфические свойства являются одной

из причин «отказов» рынка, когда рынок или вообще прекращает функционировать или работает неэффективно.

Однако, свойства «общественности» тех или иных благ являются раз и навсегда данными. Например, телевидение, представляя в течение многих лет общественный товар, с внедрением кабельного телевидения и введением платы за него потеряло свойство неисключаемости из потребления по техническим причинам.

Но даже если исключение блага из потребления становится технически возможным и предложение его осуществляется на рынке, то это не означает, что благо автоматически становится частным или смешанным. Так, государство может оплачивать частным фирмам «доставку» населению общегосударственных программ по кабельным каналам (как было при пожаре на Останкинской башне), но при этом телевидение не перестанет быть общественным товаром.

Итак, *специфические особенности общественных благ по сравнению с частными благами и несостоительность рынка по их представлению в оптимальном, желательном населению объеме, ставят их производство в зависимость от государственных и коллективных решений*. Трудности принятия этих решений связаны с еще одной особенностью потребления общественных благ, которую некоторые ученые считают их третьим свойством наряду с неконкурентностью и неисключаемостью. Такой особенностью является *невозможность выявить истинные предпочтения индивидов относительно потребления общественных благ*.

Если население раскрывает свои предпочтения относительно частных благ, приобретая их на рынке, то, когда речь идет о финансировании общественных благ за счет налогов, *каждый* потенциальный потребитель старается скрыть свои истинные предпочтения. Тем самым государство или некоторое сообщество людей, занимающиеся производством общественных товаров, сталкиваются в своей деятельности с *эффектом безбилетника*, когда люди занижают объемы общественных товаров, которые они хотели бы иметь, и свою готовность к уплате, надеясь «проехать» за счет других.

Возникновение данного эффекта связано со *спецификой общественных благ*, когда исключение из потребления в случае неуплаты невозможно, что приводит к разрыву связи между количеством полученного общественного блага и предъявленной

готовностью платить. Это и создает возможность занижать свою потребность в общественном благе, чтобы снизить для себя налоговое бремя.

Однако некоторые эксперименты показали, что эффект безбилетника не столь значителен на практике, как принято считать в теории, и истинные предпочтения ненамного отличаются от выявленных предпочтений. В теории была создана модель оптимального уровня производства общественного блага, опирающаяся на предположение о том, что люди полностью раскрывают государству или некоторому добровольному сообществу свой истинный индивидуальный спрос на общественное благо. *Под спросом в данной модели понимается предельная полезность каждой дополнительной единицы общественного блага для индивида, выраженная в денежной форме.*

Для лучшей иллюстрации процесса формирования суммарного спроса на общественное благо возьмем условный пример из истории. Допустим, что для защиты границ государства собираются средства на народное ополчение. При этом один индивид очень обеспокоен тем, что защита границ его государства находится на «нулевом» уровне и, поэтому он готов внести плату на создание этого общественного блага в размере P_1 . Второй индивид также готов внести плату на эти цели, но только в меньшем, чем первый, размере — P_2 (рис.5.3.). Полная цена, которую готовы заплатить индивиды за то, чтобы начать производство данного общественного блага (в нашем примере — защиту государственных границ) составит сумму значений их предельной готовности платить P_1 и P_2 .

Обратите внимание на различие процесса формирования индивидуального спроса на общественное и частное благо. Если в первом случае потребители назначают цены, то во втором они являются их «получателями». Поэтому кривые индивидуального спроса на частное благо в отличие от кривых индивидуального спроса на общественное благо показывают различную реакцию индивидов на одну и ту же систему цен. Общий спрос на частное благо в таком случае является результатом суммирования объемов спроса различных индивидов при каждом фиксированном значении цены (*горизонтальное суммирование*).

Однако, когда речь идет о суммарном спросе на общественное благо, за каждую единицу которого индивиды готовы платить

по-разному, то в этом случае *полная цена за единицу блага получается суммированием платежей индивидов*. Здесь фиксированым параметром при суммировании выступает уже не цена (как в случае с частным благом), а количество блага, на которое предъявляется спрос (происходит *вертикальное суммирование кривых спроса*). На рис. 5.3. показан процесс нахождения кривой общего спроса (D) путем вертикального суммирования кривых индивидуального спроса первого индивида (D_1) и второго индивида (D_2).

Вернемся к нашему примеру. Кривая совокупного спроса на общественное благо, полученная при помощи вертикального суммирования, показывает, что с увеличением предоставляемого индивидам общественного блага (например, с превращением народного ополчения в постоянно действующую дружины, потом в полк, затем — в армию, которая имеет тенденцию к росту численности и т.д.) потребности их в данном товаре постепенно насыщаются, причем у второго потребителя насыщаются при гораздо меньших объемах (в точке Q_2), чем у первого (в точке Q_1).

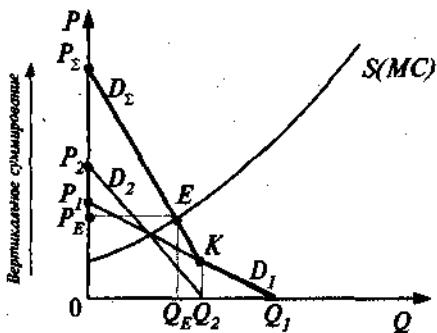


Рис. 5.3. Оптимальный уровень производства общественного блага

Это приводит к тому, что кривая суммарного спроса принимает вид ломаной линии $P_E K Q_1$, так как при объемах, превышающих Q_2 , второй индивид не желает больше потреблять и оплачивать благо, а первый индивид еще сохраняет готовность платить. Поэтому после прохождения точки K кривая суммарного спроса совпадет с кривой спроса первого индивида D_1 .

Оптимальному объему производства общественного блага будет соответствовать точка E , в которой пересекаются кривая об-

щего спроса (D_s) и кривая предложения (S), построенная на основе данных о предельных издержках (MC) на производство каждой дополнительной единицы общественного товара. В точке E готовность индивидов платить за производство каждой дополнительной единицы общественного блага совпадет с дополнительными издержками на производство этой единицы блага.

Если предельная готовность оплатить общественное благо (спрос) окажется ниже предельных издержек на его производство (предложение), то благо не будет произведено. Это может произойти в двух случаях: 1) вследствие чрезмерного распространения эффекта безбилетника, не позволяющего потребителям выявить свои истинные предпочтения; 2) из-за отсутствия действенного механизма согласования индивидуальных предпочтений относительно производства и финансирования общественных благ.

В первом случае для достижения Парето-оптимального состояния в производстве и потреблении общественных благ государство может пойти по пути общепринятой практики финансирования общественных благ путем введения налогов, т.е. прибегнуть к принуждению. Во втором случае, предоставление общественного блага и его финансирование могут осуществляться добровольно, на основе соблюдения правила коллективного выбора, когда до принятия решения о производстве общественных благ между всеми членами сообщества согласовываются вопросы о размерах налогов на общественные блага и уровне их производства.

Модель добровольного обмена была разработана Э. Линдальем. На рис. 5.4., где на оси абсцисс отложен объем совместно потребляемого двумя индивидами общественного блага (Q), а на оси ординат — доля налоговых платежей (i) каждого индивида в полном 100%-финансировании блага, показан процесс формирования индивидуального спроса каждого потребителя общественных благ и их взаимозависимость, подводящая их к решению о добровольном обмене. Кривая индивидуального спроса первого субъекта (D_1) показывает, что увеличение доли налогов на финансирование производства этого блага, выплачиваемых первым индивидом, приводит к тому, что он желает иметь все меньшее количество этого блага, т.е. его спрос на общественное благо уменьшается, и наоборот.

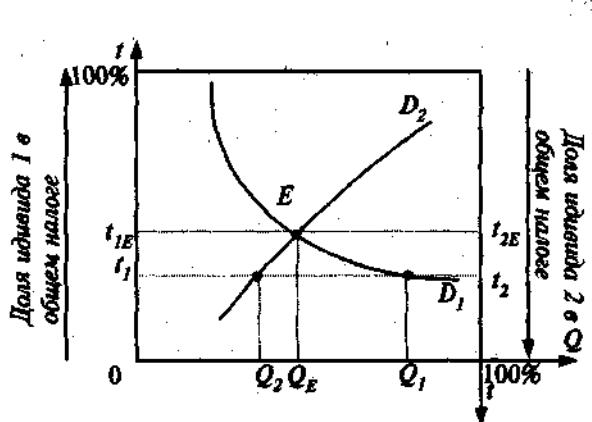


Рис. 5.4. Достижение оптимального объема производства общественных благ в модели добровольного обмена Линдхайза

В то же время кривая индивидуального спроса второго субъекта (D_2), также показывает обратную зависимость между количеством желаемых общественных благ и долей второго индивида в финансировании. Поскольку индивиды осуществляют финансирование данного блага совместными усилиями, то их доли в финансировании взаимозависимы как две части целого: если снижается доля одного в общем налоге, то растет доля другого. Это является источником противоречий между субъектами. Так, если доля первого индивида в общем налоге невысока и составляет $t_1(\%)$, то он желает иметь большее количество блага (Q_1), чем второй индивид (Q_2), который платит более высокий процент налогов: $t_2=100-t_1(\%)$.

Как видим, между индивидами при таком распределении налогов существуют разногласия по поводу размеров налогов и объемов производства, что делает невозможным достижение оптимального уровня производства общественных благ без дополнительной договоренности.

Из графика на рис. 5.4. видно, что, если первый индивид согласится на некоторое повышение налогового бремени с t_1 до t_{1E} и сокращение желаемых объемов потребления общественного блага с Q_1 до Q_E , а второй индивид получит соответствующее росту налогов первого индивида ослабление налогового режима с t_2 до t_{2E} , что увеличит потребление им блага с Q_2 до Q_E , то станет возможным достижение Парето-оптимального состояния в точке E или, так называемого равновесия Линдхайза.

Данная точка равновесия, как и точка равновесия на рис. 5.3 показывает, что при выполнении условия равенства предельных затрат и выгод в производстве и потреблении общественных благ, возможно вне рыночной системы равновесия достичь Парето-оптимального состояния в сфере производства общественных благ. Однако, если график на рис. 5.3. ничего не говорит о том, каким путем достигнуто равновесие, то модель Линдаля (рис. 5.4.) показывает *преимущество пути добровольных соглашений*.

Если введение государством налогов для финансирования общественных благ связано с принуждением, что сопряжено с ухудшением положения одних индивидов и улучшением других (с ситуацией Парето-неопределенности), то в модели Линдаля достижение равновесия связано с Парето-улучшениями, когда каждый индивид путем добровольного обмена потребляет наиболее предпочтительное количество общественного блага при определенной оптимальной доле его налоговых платежей.

Критики данной модели подчеркивают, что равновесие Линдаля показывает лишь один из вариантов Парето-оптимального распределения ресурсов. Между тем существует множество таких вариантов. Какой же из них является более предпочтительным? Неоднозначность данного вопроса подводит к необходимости коллективного решения, но ведь, как известно, Кеннетом Эрроу доказана невозможность создания идеального механизма выявления общественных (коллективных) предпочтений и достижения единогласного решения в условиях общественного выбора.

Нереалистичность модели Линдаля приводит к тому, что общераспространенной практикой восполнения несостоительности рынка в предоставлении общественных благ становятся не добровольные соглашения по Линдалю, а государственные меры по производству и финансированию общественных благ, необходимым элементом которых является принуждение.

Принуждение в форме патернализма имеет место при производстве и потреблении *достойных благ*. Под *достойными (почетными, социально значимыми)* благами понимаются блага, потребление которых считается желательным с точки зрения всего общества, т.е. это блага, представляющие общественный интерес. В отличие от «чисто» общественных благ, в отношении которых рынок функционирует либо неэффективно, либо не существует вообще, по отношению к достойным благам (которые могут быть и частными, и смешанными, и общественными) рынок может работать эффективно и приводить к Парето-оптимальному состоянию.

Однако, с позиции государства, потребители оценивают такие блага и, поэтому приобретают необходи́мо количество достойных благ. Это является следствием: недостаточной информированности индивидов; недостаточного уровня образования; низкого уровня гражданской ответственности (некоторые общественные ценности выше индивидуальной свободы выбора).

Поэтому государство считает возможным при появлении тенденций, свидетельствующих об ухудшении структуры индивидуальных предпочтений в сторону недостойных благ (табак, алкоголь, наркотики) и недостаточном потреблении почетных благ, нарушить суверенитет потребителя, являющийся основой Парето-оптимальности в потреблении. Так, государство стимулирует или даже принуждает потребителей к обязательному среднему образованию, всеобщей вакцинации, обязательным медицинским осмотрам и т.д.

Достигнутый при помощи государственного вмешательства в производство и потребление достойных благ общественный оптимум будет отличаться от Парето-оптимальума, являющейся результатом действия чисто рыночного механизма совершенной конкуренции. На рис. 5.5 показано, что государство стимулирует рост спроса на достойные блага с D^* до D^* ценовыми субсидиями, налоговыми льготами и другими мерами. Это приводит к увеличению выпуска и потребления социально значимых благ с Q^* до Q^* и достижению общественного оптимума не в точке рыночного равновесия E , являющейся результатом свободного взаимодействия потребителей и производителей, а в точке E^* , отражающей корректирующее воздействие государства на рынок достойных благ.

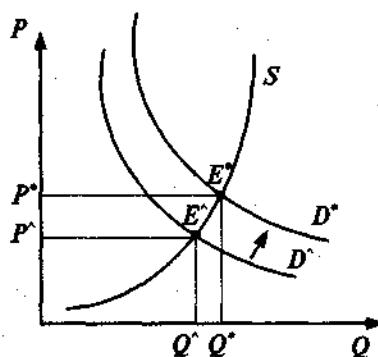


Рис. 5.5. Общественный оптимум в производстве и потреблении достойных благ и рыночное равновесие

Когда в структуре индивидуальных предпочтений приоритет приобретают недостойные блага, государство действует в противоположном направлении: повышает информированность населения относительно негативных последствий потребления этих благ, увеличивает налоги, вводит количественные ограничения, вмешивается в ценообразование, проводит национализацию отрасли, занимающейся производством недостойных благ, для того чтобы снизить спрос на них и предложение и сместить общественный оптимум левее ситуации рыночного равновесия (рис. 5.5). Как было показано выше, одной из причин существования достойных благ является низкая информированность населения.

Несовершенство информации является одним из проявлений несостоятельности рынка вне зависимости от того, распространяется ли этот недостаток рынка на производство частных, общественных или социально значимых благ. Неполная и недостоверная информация не позволяет индивиду сделать оптимальный выбор и максимизировать свою полезность, поэтому состояние Парето-оптимальности в потреблении и производстве становится недостижимым. Так, медицинская фирма может скрывать информацию о негативных побочных эффектах лекарств, высшее учебное заведение — не давать достоверную информацию о низком качестве обучения, строительная фирма — об аварийности новых конструкций и т.д. В результате индивид выбирает не наилучший, а удовлетворительный или даже наихудший вариант потребления вместо оптимального.

Несмотря на то, что нарушение принципа информированности может касаться всех товаров, однако чаще всего данная проблема все же затрагивает социально значимые товары. Это связано со спецификой таких товаров (их общественным характером, сложностью, непосредственным влиянием на здоровье и безопасность людей).

Если о частных потребительских товарах рынок предоставляет достаточно информации через рекламные радио- и телепередачи, специальные газеты и журналы, то в отношении социально значимых благ он не дает столь же полную информацию. Это связано со сложностью данной информации, а также с тем, что для ее восприятия требуются определенный уровень образования, специальные знания, навыки по обработке информации. Кроме того, препятствием к получению информации могут стать высокие издержки на ее доставку к потребителю и обработку. Поэтому многие ученые склонны считать, что функционирование частных рынков, особенно в сфере социально значимых благ, связано с дефицитом информации.

Вместе с тем повышение эффективности рынка напрямую связано с усилением информированности потребителей, поскольку полнота информации является одним из необходимых условий конкурентного рынка, выполнение которых и обеспечивает эффективное распределение ресурсов. Но для этого информация должна стать общедоступной, неисключаемой и бесплатной, что противоречит законам функционирования рынка.

Невозможность обеспечения таких условий распространения информации рынком показывает, что *информацию наряду с другими товарами, отличающимися от частных товаров свойствами неконкурентности и неисключаемости, можно отнести к общественным благам, оптимальный объем производства которых рынок обеспечить не в состоянии*. Присоединение к числу потребителей информации все новых индивидов не уменьшает ее количества для других. Для того, чтобы исключить такую информацию из потребления, требуются высокие издержки, зачастую превышающие выгоды от мер по ее защите. Кроме того, высокая значимость информации для безопасности и здоровья людей позволяет также отнести ее к разряду социально значимых благ.

Вопрос об «общественности» информации не однозначен и вызывает споры среди ученых и политиков. Если информация является общественным и социально значимым благом, то, как мы видели выше, государство может использовать меры принуждения для производства дополнительной информации, т.е. требовать от экономических субъектов раскрывать всю информацию, даже если это не отвечает их частным коммерческим интересам. Противники подобных мер утверждают, что конкурентный рынок сам заинтересован в наибольшей информированности потребителей. Что касается индивидов, то им не нужна излишняя информация, ибо затраты на сбор и доставку последней превышают выгоды от ее использования (в этом случае возникает феномен рационального невежества, когда индивиды добровольно отказываются от информации).

Тем не менее общепризнанным является тот факт, что в сфере производства социально значимых товаров и услуг (например, услуг здравоохранения и образования, профессиональной переподготовки, жилищного строительства и др.), где информационная несостоятельность частных рынков проявляется в большей мере, чем на рынке продовольственных и потребительских товаров, есть достаточные основания для государственного регулирования.

Однако производство общественных, достойных, социально значимых товаров и услуг — не единственная сфера, где проявля-

ется несостоятельность рынка. В отношении некоторых частных благ рынок также функционирует недостаточно эффективно.

5.3. Неполнота рынков

Как известно, рынок обеспечивает потребителей частными товарами и услугами в том случае, если они готовы заплатить за них цену, равную или превышающую частные издержки на их производство. Однако из этого правила есть исключения, и они связаны с феноменом отсутствующих или неполных рынков, когда частные рынки не могут предоставить потребителям благо, даже если издержки на его производство ниже, чем цена. Как правило, такими благами являются некоторые виды нестрахуемых рисков, займы на рынке капиталов, определенные виды дополняющих товаров.

К отсутствующим частным рынкам можно, например, отнести рынки страхования от безработицы, медицинского страхования при хронических заболеваниях; страхования жизни престарелых; страхования от инфляции и др. Во всех этих случаях «отказы» рынка связаны с нарушением условий совершенной конкуренции.

Так, индивид, который хочет застраховаться от безработицы, потому что его предупредили об увольнении, ведет себя недостаточно честно. Заключая договор о страховании, он ожидает получить прибыль от приобретения страховки, поскольку вероятность его увольнения равна почти 100%. В этом случае его страховая премия будет оплачена всеми потребителями на данном страховом рынке. И чем больше будет таких потенциальных безработных на страховом рынке, тем большей окажется нагрузка на работающих потребителей страховых услуг, субсидирующих безработных своими страховыми взносами. Это может привести к тому, что страховые компании пересчитывают страховые платежи и увеличат стоимость страхования для всех потребителей. Налицо отклонение от условий оптимальности, когда частные предельные издержки «потенциальных безработных» оказываются ниже общественных предельных издержек, что приводит к неэффективной рыночной аллокации ресурсов.

С подобным отклонением от условий совершенной конкуренции сталкиваются и страховые фирмы в случае медицинского страхования здоровья хронических больных и престарелых. Во всех подобных случаях вероятность ущерба для здоровья на момент обращения в страховую фирму приближается к 100%. Но если потребители скрывают свои диагнозы или диагноз будет поставлен после того, как приобретена страховка, то на страхо-

вом рынке произойдет неоптимальное распределение ресурсов (страховых премий), при котором потребители с низким риском заболеваемости оплачивают страховки «рискованных» клиентов.

К нестрахуемым рискам можно отнести риск роста инфляции. Причиной «отказа» частного страхового рынка в данном случае является распространение такого риска, например, на всех застрахованных пенсионеров. Но при этом все они являются пострадавшими от инфляции. Отсутствие не пострадавших при наступлении данного страхового случая нарушает финансовую базу страхования: выплату премий «проигравшим» за счет «выигравших». Нестрахуемость данного вида риска объясняется и тем, что невозможно рассчитать уровень инфляции на несколько лет вперед для исчисления страховой премии. Поэтому страховой рынок, стремясь к соблюдению условий совершенной конкуренции, «проходит мимо» нестрахуемых рисков, хотя на их страхование существует устойчивый спрос.

Следующим проявлением неполноты частных рынков является *отсутствие некоторых видов займов* на рынке капиталов, например, предоставление ссуд студентам. Это связано с отказом рынка капиталов предоставлять данные виды ссуд ввиду отсутствия их обеспечения и высокой вероятности неплатежеспособности заемщика. Оценивая все названные факторы риска, кредитор может установить такую высокую ставку ссудного процента (чтобы обеспечить себе такие же доходы, как и при других кредитах), что студенты не в состоянии будут ее заплатить. Это создает ограничения в доступе на рынок капиталов всех потенциальных потребителей, что делает рынок неполным.

Отсутствие рынков дополняющих товаров также создает феномен неполных рынков. Например, отсутствие рынка земли в России приводит к отсутствию рынка займов под залог земли. Это, в свою очередь, приводит к рассогласованной деятельности других дополняющих рынков: рынка сельскохозяйственной продукции, рынка средств производства для аграрного сектора и др. Так, фермер не может заложить арендованную у совхоза землю в коммерческий банк, чтобы получить большой кредит под покупку дорогостоящей сельскохозяйственной техники; заводы, ее производящие, не могут найти платежеспособных потребителей своей продукции, испытывая трудности с реализацией; коммерческие банки не кредитуют аграрный сектор, поскольку большинство фермеров не могут предоставить залог под покрытие ссуды. В результате такой нескоординированной деятельности дополняющих друг друга рынков индивиды на потребительском рынке не получают качественной и дешевой сельскохозяйственной продукции.

На данном примере видно, что когда перед обществом стоят крупномасштабные задачи (программа подъема аграрного сектора страны, реконструкции и обновления городов и др.), требующие совместных усилий различных экономических субъектов, действующих на разнородных, но дополняющих друг друга рынках, то неполнота рынка не позволяет ему справляться с ролью всеобщего координатора. Как пишет Дж. Ю. Стиглиц:

...«если бы рынки были полными, цены, формирующиеся на рынке, осуществляли бы эту «координирующую» функцию¹. Но в условиях отсутствующих рынков эту функцию должно выполнять государство, восполняя «пробелы» рынка.

Вместе с тем не только рынок может быть виновен в возникновении феномена отсутствующих рынков. Если нет институтов, которые обеспечивают эффективное функционирование частных рынков, или несовершенно законодательство, то это тоже может стать причиной неполноты рынков, но теперь уже по вине государства. Поскольку в России нет закона о частной собственности на землю, то нет рынка земли и рынка кредитов под залог земли, т.е. мы сталкиваемся с институциональной причиной отсутствия рынков.

Кроме того, когда феномен отсутствующих рынков касается социально значимых благ (как в случае студенческих ссуд на образование), государство, очевидно, должно восполнять пробелы рынка, предоставляя коммерческим банкам государственные гарантии под обеспечение этих ссуд или самому предоставлять ссуды.

Итак, несостоятельность рынка находит проявление в неспособности конкурентного рынка произвести определенные блага вообще или в оптимальном объеме, что вызвано широкой распространенностью нерыночных взаимосвязей, порождающих внешние эффекты, особенностью экономического оборота отличных от частных общественных товаров и неполнотой рынков.

Во всех названных случаях предполагается, что конкурентный рынок является неэффективным, по Парето, в силу объективных причин, а не из-за проявления власти одного или нескольких индивидов над рынком. Вследствие этого необходимо отличать *несостоятельность рынка* от его *несовершенства*. Если *несостоятельность* служит проявлением недостаточной эффективности *конкурентного рынка* при соблюдении всех условий свободной конкуренции, то *несовершенство* рынка возникает в результате измене-

¹ Стиглиц Дж. Цит. прозв. — С.82.

ния формы рынка одним или несколькими продавцами или покупателями (монополистическая, монопсоническая и другие формы несовершенного рынка), что связано с отклонением от условий, обеспечивающих совершенную конкуренцию.

5.4. Несовершенная конкуренция

Как было показано в п. 3.1, рынок может принимать различные формы, далекие от совершенной конкуренции. Если совершенная конкуренция означает отсутствие на рынке всяких проявлений рыночной власти и элементов монополизма, то, очевидно, несовершенная конкуренция относится к любой форме рыночной структуры, кроме совершенной конкуренции, и, следовательно, может включать монополию, олигополию и монополистическую конкуренцию. Мы не будем подробно останавливаться на всех этих формах несовершенного рынка (они подробно освещаются в курсе «Микроэкономика»), а еще раз остановимся на *ущербе, причиняемом благосостоянию несовершенной конкуренцией*.

Если в условиях совершенной конкуренции экономические субъекты не имеют возможности управлять ценами, являясь их «получателями», т.е. цена является независимой от количества предлагаемого субъектами товара (кривая спроса горизонтальна), то появление элементов монополизма на рынке отражается в растущей зависимости цены от объемов благ (кривая спроса приобретает отрицательный наклон). Это означает, что экономические субъекты начинают управлять рыночными ценами, пользуясь своей властью на рынке. Тогда к управляемым параметрам уже относится не только количество товара (как в условиях совершенной конкуренции), но и цена.

В этих условиях экономический субъект может нанести ущерб благосостоянию других индивидов даже в том случае, когда он не считается абсолютным монополистом (если исходить из всех строгих характеристик монополии). Напомним, что фирма считается монополистом тогда, когда она является единственным поставщиком однородного товара, не имеющего заменителей, но имеющего многочисленных покупателей.

Однако, как считают некоторые ученые, чтобы влиять на цены, не обязательно быть единственным продавцом¹. На рынке может быть множество продавцов, которые могут заключить между собой соглашение об единых правилах ценообразования, в результате чего цены окажутся выше конкурентных, что окажет негативное влияние на благосостояние потребителей.

¹ См.: Стиглер Дж. Цит. проказ. — С.324.

Или другой случай. При наличии множества продавцов вхождение на рынок новых фирм или выход из него могут быть закрыты высокими трансакционными издержками (например, возникающими в результате неформальных отношений: рэкета, подкупа, взяток), которые будут закладываться продавцами в цену, что так же, как и в первом рассматриваемом случае, снизит благосостояние покупателей. В то же время единственный продавец на рынке не обязательно будет устанавливать монопольно высокие цены, чтобы не привлекать множество потенциальных конкурентов, готовых вступить на рынок в случае обеспечения им монопольно высоких прибылей.

Все вышеприведенные примеры свидетельствуют, что отрицательные последствия для благосостояния потребителей в случае появления на рынке элементов монополизма связаны не с единственностью продавца на нем, а с ограничениями, препятствующими вступлению экономических субъектов на рынок (или, если рассматривать более широко, с отсутствием равного доступа к экономическим возможностям использования материальных, денежных, трудовых, правовых и других ресурсов).

Различают следующие виды ограничений:

1) *фактические ограничения*, когда один из участников рынка (или несколько) обладает рыночной властью, основанной на владении ключевыми факторами производства в данной отрасли (например, месторождениями полезных ископаемых, структурными элементами производственной инфраструктуры и т.д.). Такая форма рыночной власти называется *монополией положения*¹. Государство может ослабить или вообще снять фактические ограничения на вхождение в отрасль при помощи антимонопольного законодательства, принудительно разукрупнив монополиста и тем самым искусственно воссоздав условия конкурентного рынка;

2) «*естественные*» ограничения, связанные с экономией на масштабе, которая при свободном входе в отрасль тем не менее создает для потенциальных конкурентов непреодолимые препятствия в виде их заведомой неэффективности. Естественный отбор участников рынка происходит вне зависимости от их рыночной власти (основанной на концентрации собственности, специфических правомочий или прав), а определяется тем, способны ли они обеспечить оптимальный объем производства в условиях, когда экономически эффективный масштаб производства очень велик, даже по сравнению с размерами рынка.

¹ Экономика общественного сектора/ Цит. произв. — С.73.

В результате отбора на рынке, как правило, остается одна фирма, способная действовать эффективно. Примерами крупнейших естественных монополий в нашей стране являются РАО ЕЭС, ГАЗПРОМ, МПС. Кроме того, в каждом городе существуют локальные естественные монополии, такие, как система водоснабжения, коммуникационные сети, коммунальные услуги и т.д. Разделение таких естественных монополий (в отличие от случая с фактической монополией) ведет к потере эффективности из-за роста суммарных издержек параллельных фирм, полученных в результате такого разукрупнения, а также административных и технических затрат на их разделение;

3) *правовые ограничения*. В отличие от первых двух видов, возникающих в результате деятельности рынка, они устанавливаются государством в форме патентов, лицензий, предоставляющих возможность исключительного использования какого-либо метода производства определенным участникам рынка. Это, с одной стороны, позволяет государству создать определенные стимулы для технического прогресса, поскольку любая фирма-новатор должна поощряться за инновационную эффективность получением в течение некоторого времени (в США срок действия патентов составляет 17 лет, в России — 20 лет) монопольно высокой прибыли¹.

Но, с другой стороны, эффективно «забаррикадировавшаяся» патентами от вступления на рынок мелких фирм-новаторов монополия становится тормозом технического прогресса. Кроме того, часто имеет место избыточное предоставление государством льгот, лицензий и других привилегий «избранным» фирмам.

В результате действия ограничений любая из перечисленных форм монополий (фактическая, естественная или правовая) препятствует эффективному распределению ресурсов, а, следовательно, и достижению Парето-оптимального состояния в экономике (см. первую основную теорему экономики благосостояния).

Для измерения неэффективности, связанной с монополией, так же, как и в случае с неэффективностью в налогообложении (п. 4.3.), применяется треугольник Харбергера, благодаря которому можно измерить груз чистых потерь общества, которые ему приносит любая форма несовершенной конкуренции.

Выше было показано, что неэффективность несовершенной конкуренции не обязательно связана только с абсолютной монополией. Отрицательный наклон кривой спроса уже указывает

¹ Якобсон Л. Государственный сектор экономики. — М., 2000 — С. 19.

на зависимость цены от объемов производства, что свидетельствует о проведении фирмой определенной ценовой политики.

Как известно, предельный доход (MR) монополиста меньше цены (P) на его товары, ибо для увеличения объемов продаж он вынужден снижать цену. В то же время в условиях совершенной конкуренции предельный доход равен цене. И монополист, и конкурентный производитель, стремясь к максимизации прибыли, увеличивают объемы производства до тех пор, пока предельный доход не сравняется с предельными издержками (MC).

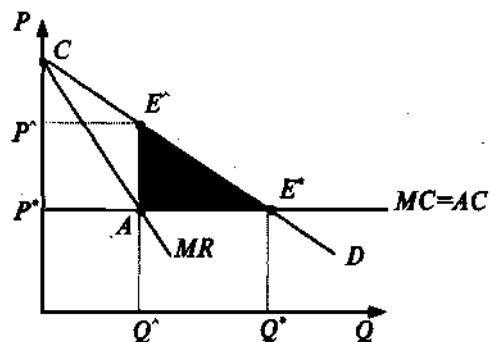


Рис. 5.6. Незэффективность монополии

Предположим, что предельные и средние издержки равны ($MC = AC$), т.е. издержки настолько постоянны, что равновесие в коротком периоде не отличается от равновесия в длительном периоде. В результате в условиях монополии производство стабилизируется на уровне Q^* при цене P^* , а в условиях совершенной конкуренции на гораздо более высоком уровне Q^* , при более низкой цене P^* (рис. 5.6).

Отметим, что потребители в условиях монополии оценивают полезность дополнительной единицы блага на уровне P^* , но монополисты, пользуясь рыночной властью, удерживают цену на более высоком уровне P^* . Таким образом, монополист производит меньше и дороже, чем конкурентный производитель.

Согласно первой теореме благосостояния, конкурентный рынок обеспечивает достижение Парето-оптимума, поэтому точка E^* , соответствующая равновесному состоянию рынка, одновременно является и оптимальной. Монополия же в состоянии обеспечить равновесие на гораздо более низком уровне производства E^* , который является субоптимальным. Отсюда

прямые потери в благосостоянии, которые на рис. 5.6. представлены треугольником Харбергера $A E^* E^*$. Треугольник получен путем сравнения суммарного излишка потребителей и производителей при совершенной конкуренции и монополии.

Если в условиях конкурентного рынка весь излишек получают потребители в размере $P^* C E^*$, а излишек производителей в условиях независимых от них цен равен нулю, то в условиях монополии власть над ценами предлагаемых монополистами товаров и услуг позволяет им изменить распределение ресурсов, имевшее место при совершенной конкуренции, и добиться перераспределения излишка потребителя в свою пользу. Вследствие этого излишек производителя в условиях монополии составит $P^* P^* E^* A$, а излишек потребителя — всего лишь $P^* C E^*$.

Но такое перераспределение могло и не нанести ущерба общему благосостоянию, если бы потери благосостояния потребителей (составляющие площадь фигуры $P^* P^* E^* E^*$) в результате такого перераспределения не оказались выше выигрыша производителей ($P^* P^* E^* A$). В результате чистые общественные потери благосостояния составили площадь фигуры $A E^* E^*$ (треугольник Харбергера).

Кроме неэффективности в аллокации ресурсов монополия может приводить к *X-неэффективности* (термин, предложенный Х. Лайбенстайном для обозначения невозможности достижения фирмой максимальной эффективности), которая также оказывается на благосостоянии потребителей. Под *X-неэффективностью в производстве* понимается ситуация, при которой отсутствует минимизация полных издержек, поскольку фактический объем производства при заданных ресурсах ниже максимально возможного уровня¹.

Более высокие издержки монополии при каждом уровне производства по сравнению с совершенной конкуренцией можно, таким образом, объяснить определенной «расслабленностью» монополии, которая в благоприятных условиях отсутствия конкурентов перекладывает свои неоправданно высокие издержки на потребителей. Та же «расслабленность» монополии отражается и на качестве и ассортименте предлагаемых ею товаров, что не позволяет потребителям сформировать оптимальный их набор согласно своим предпочтениям.

Отрицательные последствия любых форм монополизма для общественного благосостояния (другая точка зрения представле-

¹ Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997 — С.539.

на в п. 3.1.) приводят к активному использованию государством антимонопольных мер, ставящих целью свести к минимуму общественные потери. Для этого государство может:

- 1) разделить на основе антимонопольного законодательства монополию «положения»;
- 2) запретить или уничтожить фактические ограничения на входжение в отрасль;
- 3) национализировать предприятие-монополиста и создать государственное предприятие, которое должно обеспечить производство продукции на оптимальном уровне (точка E^* на рис. 5.6) при цене P^* , равной предельным издержкам, покрывая разрыв между ценами P' и P^* при помощи налогов;
- 4) не национализируя предприятие-монополиста, предоставить ему субсидию в размере P^*P' с тем, чтобы он производил продукцию по ценам, равным предельным издержкам;
- 5) в случае естественных монополий осуществлять регулирование цен и тарифов, а также проводить реструктуризацию естественных монополий, выделяя из них самостоятельные структурные подразделения;
- 6) создавать собственные предприятия-монополии в сфере социально значимых товаров и услуг (коммуникационные сети, коммунальные услуги).

Итак, рассмотренные выше проявления несостоительности и несовершенства рынка, не позволяющие достигать общественного оптимума только при помощи рыночных механизмов, создают веские основания для корректировки рынка государством. В следующей главе будут рассмотрены различные взгляды на роль государства в обеспечении общественного благосостояния, показаны некоторые типы государства в зависимости от степени вмешательства в процессы его формирования.

Глава 6

ВОЗДЕЙСТВИЕ ГОСУДАРСТВА НА ОБЩЕСТВЕННОЕ БЛАГОСОСТОЯНИЕ

6.1. Роль государства в повышении благосостояния

Как показано в предыдущей главе, основным теоретическим обоснованием необходимости вмешательства государства в рыночный процесс формирования индивидуального и общественного благосостояния являются несостоятельность и несовершенство рынка, когда его «невидимая рука» не может привести экономику к состоянию общественного оптимума, заставляя ее довольствоваться положением субоптимальности. Это в свою очередь подводит государство к решению корректировать «провалы» рынка для достижения Парето-оптимального состояния и максимизации общественного благосостояния.

Однако может ли несостоятельность рынка служить необходимым условием для корректирующего вмешательства государства в рыночный механизм? Очевидно, что невозможность доказательства абсолютного преимущества рынка или государства в обеспечении общественного благосостояния («провалы» являются характерной чертой не только рынка, но и государства, а споры о том, чей «провал» глубже, как считают ученые, несостоятельны) вызывают необходимость применения единых критериев оптимальности и для рынка, и для государства.

Очевидно, что *вмешательство государства для исправления «провалов» рынка с точки зрения экономической теории благосостояния может быть признано необходимым, если оно сопровождается Парето-улучшениями, когда положение всех индивидов или отдельных групп улучшается, а положение других — не ухудшается*. Все другие варианты государственного воздействия на благосостояние, ведущие, например, к *Парето-неопределенным состояниям*, когда положение одних групп улучшается при ухудшении других, требуют особого рассмотрения возможностей использования компенсационных механизмов для «проигравших» групп населения. В то же время ситуации *Парето-ухудшений*, когда снижается благосостояние всех индивидов, показывают нецелесообразность государственной деятельности по рыночной коррекции, как бы глубоко ни «проваливался» рынок.

Но, даже в том случае, если государство разработало безупречную программу благосостояния, которая ведет к улучшени-

ям по Парето, есть все основания проверить ее на соответствие интересам и стимулам тех, кто включил эту программу в разряд приоритетов государства и обеспечивает ее финансирование (законодатели), тех, кто будет исполнять эту программу (государственные чиновники), и тех, кто будет пользоваться этой программой (потребители/ избиратели).

Такая необходимость вызвана тем, что действия идеального «государства благосостояния», целевой функцией которого является максимизация благосостояния своих граждан, и реального государства *не тождественны*. Дело в том, что у неидеального государства не существует единых общественных интересов, так как оно состоит из бюрократии, имеющей отличные от общественных, собственные узкогрупповые интересы, политиков-законодателей, входящих в группы специальных интересов, и избирателей, не заинтересованных в выявлении своих предпочтений.

В результате диспропорций в интересах различных участников общественного выбора при разработке, утверждении и реализации данного проекта могут возникнуть значительные дополнительные издержки (подробнее об этом в гл.7), учет которых может существенно изменить исходные условия, позволяющие ранее считать данный проект Парето-улучшающим благосостояние.

Как видим, существует множество трудновыполнимых условий, которым должна соответствовать деятельность государства по устранению «провалов» рынка, чтобы можно было признать эту деятельность эффективной. Однако, несмотря на все ограничения, участие государства в процессе формирования общественного благосостояния с каждым годом возрастает, что обусловлено рядом обстоятельств.

Прежде всего, участие государства в рассматриваемом процессе вызвано процессами гуманизации и социализации современной экономики, которые на рубеже двух веков требуют усиления внимания к главному субъекту постиндустриальной трансформации — человеку и его благосостоянию как необходимому фактору раскрытия потенциальных возможностей индивида. В связи с этим возрастают масштабы перераспределительной деятельности государства (уровень перераспределения через ВВП составляет в промышленно развитых странах от 40% в ангlosаксонской группе стран до 60% в скандинавских странах).¹ Государство, таким образом, в полной

¹ Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России//Вопросы экономики. 1999. № 8. — С.73

мере использует свое ценностное преимущество перед рынком. Как мы видели в п. 4.2, даже при достижении в экономике Парето-эффективного состояния, остается еще один мотив для активной регулирующей деятельности государства — перераспределение доходов и богатства в целях обеспечения норм справедливости, принятых в данном обществе.

Кроме того, роль государства в решении вопросов благосостояния постоянно возрастает под давлением различных групп избирателей, которые для решения своих материальных проблем путем перераспределения национального дохода в свою пользу оказывают через парламентские коалиции и лобби давление на государство, что постоянно увеличивает долю перераспределяемых государством средств и соответственно этому расширяет его влияние на экономику.

В то же время растущую роль государства в решении проблем, связанных с благосостоянием, можно объяснить и собственными интересами чиновников, придающих мультиплексионный характер государственным расходам (подробнее о причинах возрастаания роли государства в следующей главе).

Между тем следует отметить, что граница государственного воздействия на рынок в теории четко не определена и гибко перемещается в направлении «больше рынка — меньше государства» и обратно, в зависимости от того, какая из экономических школ завоевывает лидирующие позиции в науке (или, как говорят, становится «мейнстрим»). Так, согласно микроэкономическим подходам неоклассической теории, занимающей доминирующие позиции в современной экономической науке, государство должно функционировать исключительно в зонах «правил рынка».

Однако господство неоклассической теории с ее представлениями о роли государства в регулировании общественного благосостояния не представляет истину в последней инстанции. Взгляды на данную проблему в современной экономической теории варьируют от неолиберальных представлений о минимальных правовых защитных функциях государства (без какого-либо непосредственного вмешательства в основные рыночные механизмы производства и распределения) до неокейнсианских концепций «государства благосостояния», которому вменяется в обязанность вмешиваться в процесс функционирования экономики с целью более равномерного распределения материальных благ и изменения стартовых условий благосостояния индивидов.

Отсутствие единых представлений о роли государства в достижении индивидуального и общественного благосостояния,

безусловно отражая различную экономическую методологию исследований, тем не менее имеет под собой объективную основу: одновременное сосуществование различных форм и моделей государства в современном мире и динамическую природу этих моделей, способную изменяться в течение относительно непродолжительного времени.

Рассмотрим различные модели воздействия государства на общественное благосостояние, начиная с либеральной модели государства-минимума, и заканчивая неокейнсианской моделью государства-максимума.

1. *Либеральная модель государства — минимум* исходит из того, что рынок является идеальной моноструктурной моделью формирования индивидуального и общественного благосостояния. Роль государства должна ограничиваться экономической политикой невмешательства *laissez-faire* («позвольте делать это») в совершенные рыночные процессы формирования благосостояния и созданием рамочных правовых условий для их функционирования, установленных независимо от рынка. Вмешательство в этот естественный порядок затормозит рост благосостояния и разрушит социальные преимущества рынка. Такой подход базируется на постулатах английской классической школы (А. Смит, Д. Рикардо, Д. Миль). Существует несколько современных модификаций концепции воздействия либерального государства на общественное благосостояние:

а) *ордolibеральная концепция экономических порядков* (*«orden»* в переводе с немецкого «приводить в порядок, строить», созданная немецкими учеными Фрайбургской экономической школы Францем Бемом и Вальтером Ойкеном, исходит из того, что рыночный механизм формирования благосостояния является более совершенным и производительным по сравнению с централизованно управляемым, но он не создается естественным образом, сам по себе, как считали классики.

Более того, рыночная свобода не ограничивает стремление к концентрации рыночной власти монополиями, что приводит к несвободе и бедности там, где были заложены основы свободы и благосостояния. Вследствие этого, задачей государства является конституирование конкурентного порядка путем создания совокупности правовых норм, которые исключали бы концентрацию экономической власти отдельными группировками и их давление на правительство с целью перераспределения общественного благосостояния в их пользу;

б) *монетаристы* во главе с лауреатом Нобелевской премии Милтоном Фридменом считают, что рост благосостояния и дохо-

дов определяется спросом на деньги. При росте доходов увеличивается спрос на деньги, растут денежные активы, которые стимулируют экономический рост, а, следовательно, и рост доходов и благосостояния. Государство должно лишь следить за изменением денежной массы, а свободная рыночная экономика сама будет обеспечивать процесс расширенного воспроизводства благосостояния. Монетаристы, таким образом, отстаивают идею ограниченного косвенного вмешательства государства в решение проблем благосостояния: государством регулируется только денежная масса, а через нее — доходы населения и благосостояние;

в) *австрийская неолиберальная школа*, возглавляемая Людвигом фон Мизесом и лауреатом Нобелевской премии Фридрихом фон Хайеком, является «квинтэссенцией либерализма», поскольку считает, что государство вообще не должно вмешиваться в спонтанные, естественные процессы формирования благосостояния, которые развиваются так же, как и законы природы, эволюционным путем.

«Для понимания нашей цивилизации, необходимо уяснить, что этот расширенный порядок сложился не в результате воплощения сознательного замысла или намерения человека, а спонтанно: он возник из непреднамеренного следования традиционным и, главным образом, моральным практикам».¹

Поэтому ни отдельный индивид, ни государство не могут в силу ограниченности своего знания познать этот «спонтанный порядок», а значит и управлять им. Государство не должно заниматься ни социальным страхованием, ни организацией образования, ни регулированием ставок квартирной платы. Единственной областью вмешательства государства в благосостояние граждан могут быть пенсии по старости и пособия по безработице.

Государство не сможет способствовать и достижению в экономике общезэкономического оптимума, где максимизируется благосостояние (как считают представители неоклассической теории благосостояния), поскольку сам вопрос о существовании такого оптимума не разрешим в силу непознаваемости рыночного процесса извне.

Макроэкономическое регулирование в этих условиях нежизнеспособно и бесполезно, поскольку, пытаясь координировать хозяйственную деятельность, государство нарушает ценовой механизм передачи информации и сам процесс рыночной координации, который устанавливает единственно верный и справед-

¹ Хайек Ф. Пагубная самонадеянность: ошибки социализма. --- М., 1992, -- С.15.

ливый спонтанный социальный порядок. Любая форма распределения при таком порядке является справедливой, даже если ведет к росту социального неравенства, поскольку она возникает в ходе конкурентной борьбы, ведущейся по определенным «правилам» и нормам рыночной морали.

2. *Неоклассическая теория благосостояния* значительно расширяет либеральные представления о функциях государства в формировании общественного благосостояния, которые должны состоять в:

- создании правового порядка, защищающего частную собственность и рыночные свободы;
- поддержании свободной конкуренции, разрушении монополии и запрещении недобросовестной конкуренции;
- производстве общественных благ;
- интернализации внешних эффектов;
- неискажающем перераспределении доходов, в чем реализуется принцип социальной справедливости.

Если в ходе выполнения государством всех названных функций условия функционирования рынка будут приближены к условиям совершенной конкуренции, то благодаря «невидимой руке рынка» общественное благосостояние достигнет своих максимальных значений (о чем свидетельствуют теоремы благосостояния).

Неоклассики не так категорично, как неолибералы относятся к макроэкономическому регулированию экономической нестабильности, периодически вызывающей вспышки инфляции и спады (высокую безработицу) и способной разрушить индивидуальное и общественное благосостояние. Они считают что, *осторожно* используя кредитно-денежную (преимущество отдается именно ей) и налогово-бюджетную политику, государство способно влиять на экономический рост, безработицу и инфляцию, тем самым создавая устойчивые условия для роста благосостояния.

3. *Неокейнсианское «государство благосостояния»* является символом максимального вмешательства государства в основные рыночные механизмы производства и распределения с целью повышения уровня индивидуального и общественного благосостояния. Историческая динамика «государства благосостояния», связанная с его возникновением во всех развитых странах в послевоенное время, расцветом в 60-е годы и кризисом в 70-е годы, как считают ученые, показывает *пределы государственного воздействия на экономику*, которые нельзя переходить без разрушения базовых основ рыночной экономики.

Функции «государства благосостояния» распространялись дальше простого обеспечения внутреннего порядка, внешней

безопасности и создания общественных благ в секторе государственного предпринимательства — они распространялись до ответственности общества за благосостояние граждан. «Государство благосостояния» концентрировало все усилия на предоставлении не просто минимального их объема благ и услуг наиболее уязвимым группам населения, а оптимального их объема, удовлетворяющего потребности основных категорий населения.

Широкомасштабные усилия «государства благосостояния» в результате реализации миллиардных, почти универсальных программ, охватывающих в ряде крупных западных стран десятки миллионов человек в 50-60-е годы, заметно улучшили условия жизни и уровень материальной обеспеченности широких слоев населения. Однако при этом за счет роста масштабов налогового перераспределения доходов, ослабляющего стимулы к труду и инвестированию, снизилась эффективность работы рыночных механизмов.

4. В модели социального рыночного хозяйства государство в своей деятельности по обеспечению высокого уровня благосостояния граждан непротиворечиво совмещает выполнение функций «ордolibерального государства» по поддержанию конкурентных условий для раскрытия социальных преимуществ рынка с функциями «неоклассического» государства по устранению «провалов рынка» и с активной социальной политикой «неокейнсианского государства благосостояния». Поэтому роль государства в модели социального рыночного хозяйства выходит за пределы ограниченных функций «ордolibерального государства», но в то же время не приближается к опасной границе разрушения рыночной эффективности чрезмерными социальными гарантиями «государства благосостояния».

Один из основателей рассматриваемой концепции Альфред Мюллер-Армак считал, что в социальном рыночном хозяйстве правительство должно уравновешивать требования экономической свободы, эффективности и роста, с одной стороны, и потребность в социальной справедливости при распределении доходов и богатств — с другой. Государство, таким образом, выполняет сложную синтетическую функцию координации, приведения в равновесие экономической эффективности рынка с социальными целями общества.

Точной опоры государства в проведении социальной политики является ее постоянная проверка на соответствие принципам свободного рынка. Критерием соответствия, который повсеместно нарушался «государством благосостояния» в 60 — 70-е годы, становится такое *перераспределение доходов через государство*.

венный бюджет, которое не нарушает развитие конкуренции, создающей экономическую базу для социальных мер¹.

Смена теоретических взглядов на роль государства в решении проблемы благосостояния отражает объективный процесс перехода от государства порядка к государству благосостояния. Изменяющиеся границы вмешательства государства в процесс материальной обеспеченности граждан был вызван не только задачами социального умиротворения, но и фундаментальными структурными изменениями в экономической и социальной системах западных обществ (рис. 6.1.)



Рис. 6.1. Изменение функций государства при переходе от государства «порядка» к «государству благосостояния»

Научно-техническая революция, охватившая во второй половине XX в. все промышленно развитые страны, вызвала не только увеличение объема и усложнение общественного характера индустриального производства, но и привела к фундамен-

¹ Мюллер-Арман A. Принципы социального рыночного хозяйства. В кн.: Социальное рыночное хозяйство. — СПб., 1999. — С.264.

тальным изменениям условия воспроизводства рабочей силы. Непрерывно прогрессирующие техника и технологии предъявляли требования к формированию нового типа работника, обладающего высоким уровнем подготовки, ориентированного на сложный интеллектуальный труд, способного к мобильным изменениям, что требовало несравненно больших индивидуальных и общественных затрат на образовательную и профессионально-квалификационную его подготовку.

С формированием нового типа работника росли потребности в его материальном обеспечении, поскольку в общем объеме рабочей силы сокращалось число рабочих при увеличении численности служащих («белых воротничков», «среднего класса»).

Интенсификация требований населения в отношении материального обеспечения и равенства ложились на благоприятную почву экономического роста и увеличения доходов государства вплоть до середины 70-х годов, что вызывало ответную интенсификацию социальных расходов со стороны государства.

Однако движение государства за допустимые границы государственного вмешательства, когда темпы роста социальных расходов стали опережать темпы экономического роста, привели к нарушению основного закона экономического развития — *закона повышения экономической эффективности*, что стало одной из причин самого глубокого послевоенного кризиса середины 70-х годов.

В результате неолиберального переворота, последовавшего за кризисом, границы «государства благосостояния» сжались в отдельных странах до границ «неоклассического государства» (США, Великобритания, Канада), а в других странах стабилизировались в пределах социального рыночного хозяйства (Германия, Австрия, Бельгия, Швейцария).

Таким образом, роль и функции государства по поддержанию и приумножению индивидуального и общественного благосостояния не изменяются линейно, только в направлении увеличения вмешательства государства в перераспределительные процессы с целью роста благосостояния. Периоды экспансии государства в процесс формирования общественного благосостояния могут сменяться неолиберальными поворотами в направлении усиления рыночных механизмов формирования индивидуального благосостояния.

Такой неоконсервативный (неолиберальный, монетаристский) поворот, который произошел в 70 — 80-е годы в развитых странах, не стал единичным явлением в истории: постсоциалистические государства в 80 — 90-е годы также вышли из зоны гарантированного благосостояния посредством либеральных ре-

форм, подчинившись требованиям объективного закона повышения экономической эффективности.

Изменение границ государственного вмешательства не может не влиять на выбор форм и методов влияния государства на общественное благосостояние.

6.2. Формы и методы воздействия государства на общественное благосостояние

Если масштабы государственного вмешательства в решение проблемы общественного благосостояния, с одной стороны, отражают политический выбор и идеологические предпочтения, а, с другой стороны, обусловлены объективными детерминантами социально-экономического развития (как было показано в п. 6.1.), то выбор форм и методов государственного вмешательства в процесс формирования благосостояния является производным от выбранной социально-экономической модели государства. Естественно, что либеральной модели государства больше соответствует правовое (нормативное) регулирование, в то время, как «государству благосостояния» — такие методы, как перераспределение доходов и расширение общественного сектора.

После того, как определены приоритеты и цели в развитии государства, выбор методов диктуется двумя соображениями: эффективностью (достижением целей с наименьшими затратами) и распределительной справедливостью. Доминирование модели «государства благосостояния» в послевоенные годы способствовало тому, что основным обоснованием выбора различных форм регулирования благосостояния являлся не аргумент эффективности, а фактор необходимости, который обязательно содержал ценностные суждения о пользе той или иной программы для общего благосостояния, о позитивных распределительных ее последствиях. Сейчас в западной и отечественной экономической литературе все больше обращается внимание на то, что регулирование, основанное только на критерии справедливости и необходимости вмешательства, может иметь такие социальные издержки, которые перекроют социальные выгоды и нанесут еще больший ущерб экономическому благосостоянию.

Поэтому, считается, что в отличие от выбора модели государства выбор форм и методов его воздействия на благосостояние должен быть в большей степени не идеологическим, а практическим вопросом. Государство должно отдавать приоритет критерию справедливости при выборе методов регулирования только

в том случае, если будут строгие обоснования того, что эти способы воздействия связаны с Парето-улучшениями, т. е. не будут ущемлять положения кого бы то ни было. В остальных случаях, связанных с Парето-неопределенными ситуациями, преимущество отдается критерию эффективности.

Для сравнительной оценки эффективности тех или иных способов государственного воздействия может быть использован такой аналитический инструмент, как «затраты — выпуски». При этом затраты представляют собой вложения государственных органов в какую-либо социальную программу или проект, а выпуски — конечные результаты выполнения данной программы в виде роста благосостояния. Для его оценки могут быть использованы показатели «качества жизни»: потребление, уровень доходов, состояние образования и здравоохранения, изменение окружающей среды, внерабочее время и т.д.

Существуют четыре основные формы государственной деятельности, имеющей целью повышение благосостояния: правовая, финансовая, производственная и перераспределительная.

1. *Правовая форма* регулирования благосостояния состоит прежде всего в создании государством правил и норм, направленных на обеспечение эффективного функционирования рыночной системы, создающей, как мы видели выше, положительные социальные эффекты. Для полного раскрытия социальных преимуществ рынка в области благосостояния необходимы законодательные акты, определяющие правомочия собственности, порядок функционирования частных фирм и работу банковской системы, деятельность финансовых учреждений, в особенности частных страховых и финансовых компаний, фондовых бирж, условия найма в частном секторе и т.д.

Недавний пример потери благосостояния большинством граждан из-за законодательных «провалов» продемонстрировали ряд стран с переходной экономикой (Россия и Албания), в которых из-за «пустот» в структуре законов и при попустительстве государства произошла трансформации сбережений большинства граждан в доходы отдельных частных лиц через финансовые компании — «пирамиды» типа МММ, деятельность которых, как известно, законодательно запрещена во многих развитых странах мира.

Четкое определение имущественных прав, являясь одним из инструментов воздействия государства на общественное благосостояние, позволяет избежать, как мы видели в п. 5.1., «прова-

лов» рынка, связанных с действием нерыночных взаимозависимостей и «внешних» эффектов.

Если в законодательстве нечетко прописаны имущественные права, определяющие степень экономической власти на рынке, то при распределении доходов возникают злоупотребления, когда «сильный» перераспределяет доходы «слабого» в свою пользу. Примером могут служить многочисленные имущественные споры и конфликты в новейшей истории постсоциалистических стран, когда право на доходы какого-либо объекта собственности оспаривают сразу несколько экономических субъектов, и все при этом опираются на закон.

Задачей правового регулирования является также *корректировка «провалов» рынка, связанных с несовершенством информации о качестве товаров*, что не позволяет потребителям достичь Парето-оптимального состояния в потреблении. Так, частные рынки не защищают потребителя от рисков, связанных с потреблением некачественных, вредных для здоровья товаров, а также от медицинских рисков и рисков получения некачественного образования. Это связано с тем, что потребитель не может получить полную информацию о деятельности всех частных рынков. Поэтому законодательство любой страны обязательно должно содержать санитарно-гигиенические законы, регулирующие производство и продажу товаров, испытания и реализацию лекарств, а также антимонопольное законодательство, препятствующее чрезмерной концентрации рыночной власти, нарушающей суверенитет потребителя.

Важнейшей законодательной функцией государства является *регулирование отношений между наемным работником и работодателем посредством трудового права*, которое ограничивает злоупотребления экономической властью работодателями в отношении наемного труда. Особо здесь следует отметить законодательное регулирование заработной платы. В большинстве стран государство регулирует минимальный уровень оплаты труда (Япония, Швеция, большинство стран с переходной экономикой).

Но есть страны, где государство непосредственно не участвует в регулировании заработной платы, а все связанные с этим вопросы решаются в рамках коллективных договоров ведущих отраслей экономики (Австрия, Германия, Финляндия, Франция).

Смысл законодательного установления минимальной заработной платы состоит в ослаблении одной из несостоительностей рынка труда, состоящей в его монополизации покупателями. Работодатель, пользуясь своей монопольной властью на рынке

труда, может устанавливать заработную плату на уровне значительно более низком, чем предельная производительность труда работника и необходимые затраты на воспроизводство его рабочей силы. В результате заработная плата работника может опускаться практически до нуля, что подтверждают реальные факты в современной практике российских рыночных реформ.

2. *Финансовая форма* регулирования благосостояния состоит в полном или частичном финансировании государством за счет расходной части госбюджета социальных программ образования, здравоохранения, пенсионного обеспечения и др. Одним из инструментов государственного финансирования является ценовое субсидирование (льготирование, компенсирование), когда, например, определенные категории граждан оплачивают коммунальные услуги по более низкой цене, чем рыночная (частичная субсидия), или когда государство полностью оплачивает определенные виды услуг (бесплатное среднее образование, бесплатные лекарства).

Величина субсидии — это разница между суммой самостоятельной оплаты индивидом данной программы и теми альтернативными издержками, которые несет общество, отказываясь от других альтернативных программ. Например, в России большинство населения — льготники, получающие ценные субсидии. Такая политика была вызвана к жизни на первом этапе реформ необходимости препятствовать лавинообразному падению уровня жизни населения и стремлением ослабить социальную напряженность.

Но являются ли программы льготирования услуг (коммунальных, медицинских, образовательных и др.) оптимальными в сложившихся условиях или существуют другие альтернативные программы, способные обеспечить потребителям по крайней мере не худший, чем прежде, уровень жизни, но с меньшими общественными издержками? Со всей очевидностью можно сказать, что такие программы существуют (например, программы развития здравоохранения, образования, адресной социальной поддержки отдельных групп населения и др.).

Но несмотря на повсеместную критику таких инструментов поддержания благосостояния в переходной экономике, как компенсации и ценные субсидии, использовать в качестве обоснования их ограничения или полной отмены единственный критерий — эффективность (как свидетельствует теория благосостояния) нельзя, поскольку, как было отмечено выше, есть еще один критерий оценки программ — распределительная справедливость. Оценка программы компенсаций и субсидий с точки зрения данного критерия показывает, что эта программа ориен-

тирована на охват большинства населения (что немаловажно, учитывая, что за чертой бедности сегодня находится 43% населения), в то время как приведенные в качестве примера альтернативные программы нацелены на поддержку гораздо меньшего количества людей.

В выборе методов воздействия на благосостояние необходимо учитывать эффекты дохода и замещения, которые уже были показаны в п. 3.3. при рассмотрении неискажающего перераспределения. Напомним, что, если при реализации какой-либо социальной программы проявляется эффект замещения, то такая программа оценивается с точки зрения теории благосостояния как неэффективная, поскольку она приводит к искажению потребительского поведения¹.

Так, если бедным вместо продовольственных талонов выдавать денежные компенсации на питание, то повсеместное распространение подобной практики приведет к массовому замещению необходимых для воспроизведения рабочей силы товаров продовольственного назначения более дешевыми товарами (и при этом не обязательно жизненно необходимыми). Тогда цель программы — поддержание уровня жизни бедных — не будет достигнута. Кроме того, государство при этом косвенно будет воздействовать на систему ценовых сигналов, стимулируя при помощи спроса бедных производство в частном секторе некачественных дешевых товаров, зачастую в той сфере, которую само стремится подавлять (производство табачной и алкогольной продукции).

Однако не все ученые разделяют мнение о большей эффективности натуральной помощи (талонов на продовольствие, жилье, здравоохранение) по сравнению с денежными субсидиями. Так, Н. Барр считает, что более предпочтительными инструментами, с точки зрения социальной справедливости являются прямые денежные выплаты, поскольку бедные в этом случае получают возможность приобретать продовольственные товары по тем же ценам, что и остальное население, и в тех же магазинах, что не нарушает одного из основных принципов рыночной экономики — суверенитета потребителя².

Как видим, при выборе методов воздействия на благосостояние наряду с критерием эффективности обязательно должен учитываться *критерий социальной справедливости*. Иногда он оказы-

¹ Стиглиц Дж. Цит. произв. — С. 234.

² Барр Н. Роль государства в рыночной экономике. / В кн. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. — М., 1997. — С.82.

ется более приоритетным по сравнению с критерием эффективности. Чаще всего это происходит при решении спорных проблем в области благосостояния, когда методы, считающиеся безусловно эффективными, согласно принятым в обществе представлениям о справедливости, являются неприемлемыми.

Вышеприведенный пример о большей эффективности использования продовольственных талонов по сравнению с денежными субсидиями в реальности наталкивается на ограничения по критерию справедливости из-за «эффекта клейма», когда бедные из чувства несправедливости такой формы перераспределения предпочитают не легализовать свое положение и не принимать социальную помощь в таком виде.

3. *Общественное производство* как форма воздействия на общественное благосостояние используется государством как инструмент для направления развития экономики в соответствии с социальными целями и задачами правительства. Рассмотрим основные методы решения этих задач.

3.1. *Производство и обеспечение частных товаров.*

Частные фирмы, преследующие свои узкие интересы максимизации прибыли, не могут воспринимать общественные интересы как собственные. Поэтому, несмотря на то, что в теории любая фирма, стремящаяся к максимизации своей целевой функции в условиях совершенной конкуренции, способствует эффективному распределению ресурсов; в реальных условиях, когда рынки, как правило, не являются конкурентными, у государства все чаще появляются основания для создания государственного производства частных товаров в целях реализации общественных интересов.

Механизмы государственного предпринимательства могут быть различными. Государству вовсе не обязательно самому заниматься производством частных товаров и услуг. Оно может заключать контракты с частными фирмами на производство и доставку частных товаров и услуг государственным органам. Например, на уровне местного управления государственные органы закупают подавляющую часть необходимых им частных товаров (партии, компьютеры, автомобили, пожарное оборудование и т.д.) у частных фирм (подрядчиков) по контрактам.

Еще одним организационным механизмом общественного производства является *государственная услуга*, когда государственный орган выступает как организатор и производитель услуги. Например, городская администрация (организатор услуги)

задействует государственные унитарные предприятия для ремонта фасадов зданий города.

При продаже услуг государственными органами (следующий механизм общественного производства) потребитель сам выступает организатором государственной услуги, покупая у государства, например, право на аренду помещений, территорий, земель.

Однако государство может выступать не только организатором производства частных товаров и услуг, но и *непосредственным производителем*. Государство с помощью государственных корпораций, государственных унитарных предприятий, общественных предприятий производит автомобили, станки, добывает нефть, эксплуатирует электрические, газовые, водяные и телефонные системы и занимается другими многочисленными видами государственного предпринимательства. Эти предприятия могли быть изначально созданы как государственные или находиться сначала в частной собственности, а потом быть национализированными.

3.2. Производство общественных товаров.

Государственное предпринимательство обычно связывают с производством общественных товаров. Обоснованием производства общественных благ государством является неспособность рыночного механизма (как мы видели в гл. 5) побудить потребителей обнаружить свои предпочтения в отношении таких благ. Если данные блага необходимо производить, то их производство организует государство. Это, как и в случае с производством частных благ, означает, что государству не обязательно самому заниматься производством общественных благ, иногда бывает достаточно заказать и оплатить работу частному сектору.

Механизмы организации государством производства общественных благ аналогичны механизмам производства государством частных благ: это контракты с поставщиками, государственные услуги, продажа услуг государственным учреждением. При этом могут использоваться и другие механизмы, например, привилегии, дотации, гарантии.

Привилегией называется такая форма организации производства общественных благ, когда орган власти предоставляет частным фирмам исключительное право на производство общественных товаров. Например, орган государственной власти предоставляет частной фирме исключительное право на обеспечение транспортных перевозок по определенному маршруту, дает разрешение частной фирме на эксплуатацию принадлежащих ей спортивных и культурных учреждений.

Дотацией называется субсидирование государством производства определенных общественных товаров частными производителями, которое может осуществляться в денежной форме, в форме налоговых льгот, низких процентов по займам. Примером могут служить государственные дотации частной строительной фирме на строительство домов для престарелых, жилья для бедных, дотации на обучение в частных школах, колледжах и вузах.

Гарантия — это субсидирование государством не частных производителей (как в случае дотаций), а потребителей. В данном случае потребитель сам определяет, какой частной фирме, производящей общественный товар, отдать предпочтение (в отличие от механизма дотаций, где за потребителя выбор частной фирмы-производителя определяет государство). Например, гарантией государства являются пенсионные удостоверения, дающие право на бесплатный проезд в общественном транспорте; государственные стипендии на обучение в любом колледже и вузе.

Все рассмотренные выше организационные механизмы используются государством для распределения частных и общественных благ, производимых общественным сектором, таким способом, который государство на данный момент считает наиболее справедливым. С этой точки зрения организационные механизмы различаются по тому, в какой степени они способствуют достижению равенства в отношении доступности частных и общественных благ людям с различными доходами. Естественно, что этой цели наиболее соответствует механизм дотаций и гарантий, чем механизм привилегий и продажи государственных услуг.

Когда государство стремится к большему равенству в распределении, оно выбирает механизмы с наибольшим перераспределительным эффектом. В то же время, если перед государством стоит задача повышения эффективности общественного сектора, то оно выберет механизмы, экономящие общественные издержки, когда производство общественных товаров оплачивает потребитель (продажа государственных услуг, привилегии) или государственный орган и потребитель совместно (дотации).

Вышерассмотренные организационные механизмы производства общественных товаров показывают, что у современного государства всегда имеется выбор: самому производить общественные товары или доверить их производство рынку, занимаясь только его организацией, финансированием и доставкой товаров потребителю.

В последние десятилетия наибольшее распространение получила точка зрения на государственное предпринимательство как

на одну из неэффективных форм государственного воздействия на общественное благосостояние. Сторонники данного взгляда считают, что одним из решающих факторов эффективности любого механизма является конкуренция, поэтому от того, насколько данный механизм допускает конкуренцию, зависит степень его эффективности.

Однако для многих государственных предприятий конкуренция отсутствует прежде всего потому, что общественные товары, которые они производят, являются по своему характеру монопольными. В результате государственные предприятия начинают эксплуатировать свою монопольно защищенную позицию, принуждая потребителей к покупке монополизированного товара. В этом случае организация и финансирование государством производства общественных товаров в частном секторе, где допускается большая степень конкуренции между подрядчиками за государственные заказы, дотации, субсидии, привилегии, выглядят более предпочтительными, чем на государственных предприятиях.

Однако, как отличалось выше, соображения эффективности не всегда принимаются в расчет не только при выборе методов государственного регулирования, но и регулирования объема и структуры государственного сектора в целом, поскольку само государство рассматривает общественный сектор как инструмент развития экономики в определенном направлении. Так, например, «государство благосостояния» в 50 — 60-е годы рассматривало национализацию предприятий как способ поддержания высокой и устойчивой занятости.

Социальная роль современных общественных предприятий состоит в том, что, устанавливая цены и тарифы на общественные товары, они оказывают существенное влияние на уровень цен в экономике, и вследствие этого государство может использовать их как инструмент регулирования благосостояния через ценовую политику. Поэтому, кроме задач более полного и эффективного обеспечения населения частными товарами и производства общественных товаров, общественное производство решает более фундаментальную задачу — направления экономического и социального развития в соответствии с разработанной государством стратегией.

4. *Перераспределение доходов* как форма государственного воздействия на благосостояние отличается от других (правовой, финансовой, производственной) тем, что, если ранее рассмотренные формы предусматривают *прямое вмешательство* в работу

рыночного механизма, то перераспределение доходов оказывает *опосредованное воздействие* на него. Это связано с тем, что перераспределение доходов в соответствии с ценностными представлениями о справедливости происходит *после того*, как рыночный механизм произвел распределение ресурсов.

Рыночное распределение доходов, как было показано в гл. 4, может оцениваться обществом как несправедливое, поэтому даже в случае эффективных рынков вмешательство государства в распределение доходов признается обоснованным с учетом необходимости решения таких задач, как, например, борьба с бедностью.

К настоящему времени государством накоплен целый арсенал форм и методов перераспределения, эффективность которых является предметом острых дискуссий ученых и практиков, занимающихся социальными проблемами. Неолибералы считают, что слишком активное вмешательство государства в распределение доходов и весьма «щедрые» социальные программы благосостояния ослабляют стимулы к труду у получателей пособий, и в то же время уменьшают стимулы к инвестированию у тех, кто в большей степени финансирует эти программы за счет прогressiveных налогов.

Напротив, неокейнсианцы и институционалисты полагают, что сегодняшний уровень перераспределения не соответствует степени сложности и актуальности проблемы бедности и нищеты, которая остается пока неразрешимой даже в промышленно развитых странах, несмотря на достигнутый ими исключительно высокий уровень общественного благосостояния. Из-за неспособности государства решить данную проблему все большее количество людей, по их мнению, попадает в *порочный круг бедности*: низкие доходы — низкий уровень жизни — низкая производительность труда — невысокая заработная плата — низкие доходы — и т.д.

Все существующие формы и методы перераспределения можно условно подразделить на *социальное страхование* и *социальную помощь*. Это позволяет провести различия между источниками социальных программ — *взносами и пособиями*.

Система обязательного государственного страхования выполняет в рыночной экономике две функции: берет на себя случаи нестрахуемых частным рынком страховых услуг рисков (выше были рассмотрены примеры нестрахуемых рисков безработицы, некоторых медицинских рисков); перераспределяет доходы от богатых к бедным.

Николас Барр отмечает такую взаимосвязь между перераспределением и страхованием:

«Чем меньший вес придается перераспределению, тем жестче соотношение взносов и пособий. Там, где общественное страхование подразумевает перераспределение (а это типично для стран Запада), пособия все же должны иметь некоторое отношение к индивидуальным взносам»¹.

Общепризнанно, что в целях повышения эффективности и одновременно достижения справедливости в государственном социальном страховании необходимо усиливать взаимосвязь между отчислениями в государственные страховые фонды и выплатами из них. В то же время параллельно совершенствованию системы государственного страхования надо создавать благоприятные условия для частного страхования, что потребует от государства определенных усилий по сдерживанию темпов инфляции и стабилизации цен, чтобы стимулировать добровольное страхование и сбережения.

Еще одной формой перераспределения доходов является социальная помощь (обеспечение), которая финансируется не из страховых отчислений, а из налоговых поступлений. К наиболее распространенным методам оказания социальной помощи относятся денежные и натуральные трансферты. И те и другие методы, как отмечают многие ученые и практики, не идеальны и имеют как положительные, так и отрицательные стороны.

К плюсам денежных пособий относятся: поощрение потребительского выбора (в отличие от натуральных пособий, когда индивиду навязывается определенный набор товаров и услуг); более простая система предоставления денежных пособий населению по сравнению с натуральными пособиями, что снижает административные издержки; денежным пособиям в меньшей мере присущ «эффект клейма».

К минусам денежных выплат, относятся: «эффект замещения», который они вызывают, когда индивиды стремятся заместить дешевыми товарами другие товары; возможность их передачи другим лицам, и вследствие этого потеря адресности.

В то же время *натуральные пособия обладают следующими преимуществами:* не вызывают «эффекта замещения», являются более адресными, поскольку не передаются другим лицам; в условиях абсолютной ограниченности ресурсов более эффективны в борьбе с нищетой и голодом.

¹ Барр Н. Трансферты дохода: социальное страхование. В кн. Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. — М., 1997 — С. 279.

Необходимо отметить, что *программы перераспределения в натуральной форме* имеют ряд недостатков, поскольку они: нарушают принцип «суверенитета потребителя»; при включенности в процесс товарообмена благ, предназначенных для натуральных трансфертов, переориентируют частный сектор на производство дешевых некачественных благ; увеличивают административные издержки на доставку помощи; вызывают «эффект клейма». Конкретные программы социальной помощи будут рассмотрены в п. 8.3. на примере переходной экономики.

Набор используемых государством форм и методов регулирования благосостояния зависит от типов моделей социально-экономического развития, которые сложились в промышленно развитых странах в послевоенный период. Рассмотрим особенности основных моделей «государства благосостояния».

6.3. Современные модели «государства благосостояния»

В предыдущем параграфе термин «государство благосостояния» употреблялся в двух значениях: 1) идеальная модель государства, целевой функцией которого является максимизация общественного благосостояния; 2) реальное государство в послевоенный период, имеющее целью предоставление оптимального объема благ и услуг основным категориям населения.

Однако есть еще одна трактовка данного термина: «В своем более узком значении это понятие относится к бесплатному или субсидируемому образованию, здравоохранению и жилищному строительству, социальному обеспечению пожилых, инвалидов и детей-сирот, а также к материальной помощи некоторым категориям населения, например, больным и безработным.»¹. Согласно последнему определению, *любое современное промышленно развитое государство с высоким уровнем индивидуального и общественного благосостояния и значительными социальными расходами можно назвать «государством благосостояния»*.

Тем не менее существуют значительные концептуальные, национальные, культурно-этические различия, которые позволяют выделить три основных типа государства: *рейнское, англо-саксонское, скандинавское*. К *рейнской* модели государства благосостояния можно условно отнести некоторые страны континентальной Европы: Германию, Австрию, Бельгию, Нидерланды,

¹ Словарь современной экономической теории Максимилиана. — С.532.

Швейцарию; к англосаксонской модели — США, Канаду, отчасти Великобританию; к скандинавской — Швецию, Данию, Норвегию, Финляндию.

В рассматривая национальные, культурно-этические, религиозные и другие особенности этих моделей, покажем основные различия в подходах, методах и формах воздействия государства на общественное благосостояние по некоторым основным направлениям.

1. **Перераспределительная деятельность государства.** Вопрос отношения государства к распределению и перераспределению доходов является одним из основных, проводящих демаркационную черту между различными моделями «государства благосостояния», поскольку особенности финансирования и реализации социальных программ (здравоохранения, образования, социальной помощи и др.) в той или иной стране в конечном счете определяются количественными и качественными параметрами перераспределительной деятельности государства.

Так, неолиберальная англосаксонская модель ориентирована на рыночное распределение доходов при минимальном вмешательстве государства в их регулирование. Обоснованием такого подхода, получившего наибольшее распространение с наступлением консервативной революции в начале 80-х годов, является необходимость усиления экономической конкурентоспособности. Это, в свою очередь, предполагает, с одной стороны, сворачивание государственной деятельности по выравниванию доходов, расширение шкалы доходов, рост иерархии заработанных плат, сокращение программ по социальной защите, а, с другой стороны, — снижение налогового бремени на предпринимателей, ослабление лестимулирования производственных и инвестиционных усилий, повышение индивидуальной ответственности за результаты труда, рост его интенсивности и производительности и, как следствие, *увеличение общественного благосостояния*.

Впечатляющие итоги экономического развития США в последнее десятилетие XX в., когда страна установила рекорд по непрерывности экономического роста (продолжавшегося в течение восьми лет), свидетельствуют о жизнеспособности и эффективности данной модели. Если следовать основным выводам теории благосостояния, то это означает, что экономика США достигла или близка к достижению границы благосостояния. Вместе с тем экономический рост, показывая увеличение национального дохода на душу населения, свидетельствует лишь о росте *общественного благосостояния*, но не о распределении этого благосостояния между группами населения и индивидами.

Однако если обратить внимание на данный немаловажный аспект проблемы благосостояния, то окажется, что наряду с тенденцией роста общественного благосостояния не менее характерной тенденцией последних десятилетий для США (как наиболее типичного представителя англосаксонской модели) являются увеличение степени неравенства в обществе и самые высокие показатели бедности среди промышленно развитых стран.

Можно ли только на основании показателей роста общественного благосостояния считать англосаксонскую модель экономики социально оптимальной? Очевидно, что если исходить из утилитаристских представлений об общественном благосостоянии как простой сумме индивидуальных полезностей, то такой вывод сделать можно, даже при самых вопиющих показателях бедности и неравенства. Но если исходить из других критериев справедливости (эгалитаристских или роулсианских), то вопрос об общественной оптимальности англосаксонской модели переходит в разряд спорных.

Промежуточное положение (между англосаксонской и скандинавской моделью) по отношению к проблеме перераспределения доходов занимает *рейнская модель*, основанная на ордolibеральных и социально-рыночных подходах (см. п. 6.2.). В этой модели признаются необходимость и желательность государственного перераспределения доходов для осуществления социального уравновешивания всех социальных групп, но только в такой мере, чтобы не нарушить основу основ социального рыночного хозяйства — конкурентоспособность рыночного механизма.

В отличие от англосаксонской модели, где критерий эффективности в решении вопросов распределения доходов играет решающую роль, в рейнской модели, как писал А. Мюллер-Армак, «социальные цели играют такую же важную роль, как и экономические цели»¹. Применительно к проблеме распределения доходов это означает, что государство, поддерживая, гарантируя и защищая при помощи порядков (норм, законов, институтов) эффективную работу конкурентного рыночного механизма, решает одновременно две задачи: 1) способствует экономическому росту; 2) мобилизует, не ослабляя конкурентных преимуществ рынка, огромные ресурсы для перераспределения с целью повышения благосостояния всех социальных групп населения.

Эти цели являются взаимоподдерживающими: экономическая эффективность, создавая основу перераспределительных

¹ Мюллер-Армак А. Цит. произв. — С.265.

программ, способствует росту благосостояния, но и перераспределение доходов, сокращая неравенство, снимает социальные барьеры, снижает конфликтность между социальными группами, создает основы для самообеспечения и дальнейшего роста благосостояния, стимулируя тем самым, рост эффективности.

Конечно, такая модель, как отмечают ученые, развивается не без внутреннего напряжения, которое вызвано значительными масштабами перераспределительных процессов (около 50% ВВП перераспределяется через бюджет в «рейнских» странах по сравнению с 40% в «англосаксонских») и с менее впечатляющими экономическими достижениями (страны «рейнской группы» уступают США в темпах экономического роста)¹.

Однако несмотря на это, с точки зрения сбалансированности экономической оптимальности и социальной справедливости страны рейнской группы ближе к состоянию, которое в теории благосостояния называется общественным оптимумом. Так, сравнение рейнской модели с англосаксонской показывает, что:

- иерархия заработных плат в странах рейнской модели меньше (это, в частности, определяется существованием достаточно жесткой зависимости оплаты труда от квалификации, стажа работы и преданности предприятию в отличие от гибкой заработной платы в англосаксонской модели);
- степень неравенства меньше (согласно классификации, предложенной для стран ОЭСР, в странах рейнской группы отмечаются низкая степень неравенства и высокий уровень благосостояния);
- число бедных, как минимум, в три раза меньше;
- система здравоохранения и образования эффективнее и доступнее (это положение будет раскрыто ниже).

В скандинавской модели государства благосостояния усилены все черты рейнской модели: 1) рынок является еще в большей степени самоорганизующимся механизмом, любое сколько-нибудь значительное вмешательство государства в экономику *отсутствует*, деятельность предпринимателей в определяющей мере независима от государства; 2) перераспределительная политика государства является более эгалитарной (уравнительной).

Несмотря на то, что и рейнская и скандинавская модели относятся к одному и тому же типу социального рыночного хозяйства, многие исследователи отмечают, что *отличительные особенности последней связаны не с экономическими, а с политическими*

¹ Нестеренко А. Цит. произв.— С.73.

факторами. Так, в Швеции в течение более чем шести десятилетий у власти находилась социал-демократическая партия, которая перенесла принципы социальной демократии на экономику. Поэтому скандинавскую модель чаще называют *социал-демократической рыночной экономикой*.

Если в рейнской модели экономические и социальные цели для государства одинаково важны, то для *социал-демократического государства существует приоритет социальных целей над экономическими*, что приводит к высокой перераспределительной деятельности государства (через бюджет перераспределяется 50 — 60% ВВП). Однако, кроме количественного расхождения в объемах перераспределения, скандинавская модель отличается от рейнской следующими чертами:

- еще меньшей иерархией заработанных плат, что объясняется уравнительной политикой государства в области заработной платы (особенно это характерно для Швеции);
- высокими размерами налогообложения и более прогрессивной шкалой подоходного налога по сравнению с остальными промышленно развитыми странами, что приводит к выравниванию величины доходов, получаемых через систему заработной платы еще до получения социальных трансфертов;
- приоритетным направлением социальных расходов: акцент ставится не на борьбу с бедностью при помощи трансфертов доходов, а на программы создания новых рабочих мест, профессиональной подготовки и переподготовки, помощи безработным;
- более развитой и полной системой обязательного социального страхования, которая обеспечивает всех (в том числе и имущих граждан) выплатами в случае болезни, при уходе за малолетними детьми, выходе на пенсию, а также компенсирует обучение.

2. Система социальной защиты. Экономическая эффективность, являясь главным критерием в деятельности неолиберального государства, задает жесткие рамки ангlosаксонской модели социальной защиты (Великобритания здесь является исключением, так как с послевоенных времен традиционно сохраняет высокоразвитую систему социальной защиты, даже вопреки многочисленным попыткам М. Тэтчер урезать ее).

Поскольку высокая степень социальной защиты требует существенной перераспределительной активности государства, которая вызывает рост налогообложения, снижение производственных и

инвестиционных стимулов и в конечном итоге ведет к падению эффективности экономики, то неолиберальное государство стремится минимизировать издержки на социальную защиту, передав ответственность за благосостояние на индивида.

Из всех промышленно развитых стран такой «минималистский» подход к социальной защите характерен для США. Так, неполный охват населения государственными программами страхования по старости и нетрудоспособности не может быть восполнен программами социальной поддержки, поскольку *США не имеют единой общегосударственной системы социальной помощи*. Существует множество разрозненных мелких программ, нацеленных на узкий круг получателей и лишь частично охватывающих нуждающихся в них: например, выплаты детям-иждивенцам, пережившим родителей, помощь лицам, не имеющим медицинской страховки, и т.д. В результате государство переориентирует население на частные системы страхования, которые недоступны социально слабым категориям населения.

В то же время в германской и скандинавской моделях при широком развитии государственного социального страхования роль частного страхования (особенно, в скандинавской модели) невелика. В то же время государство осуществляет поддержку частных видов страхования (в основном при помощи льготного налогообложения). «Пропуски» в охвате государственным социальным страхованием (их получателем может быть только тот, кто делал взносы ранее) в отличие от ангlosаксонской модели не являются основанием для автоматического перехода человека за черту бедности, поскольку *в этих странах существует законодательно закрепленное право на получение минимального гарантированного дохода (Германия, Франция, Нидерланды, Дания) и право на другие виды социальной помощи*.

По образному выражению М. Альбера, «нищета почти запрещена федеральным законом о социальной помощи». Так, немецкое государство обязано, согласно этому закону, предоставить неимущим необходимое потребление: жилье, пищу, уход и т.д.¹.

3. Развитие социальной сферы (на примере здравоохранения). Наиболее выигнуто различие в моделях «государства благосостояния» проявляется в сфере здравоохранения. Так, отнесение государством услуг здравоохранения в большей мере к частным благам, чем к общественным, приводит к тому, что *в США не существует всеобщего национального медицинского страхования, как в странах германской группы, или обеспечиваемого федеральным правительством бесплатного здравоохранения, как в Великобритании*.

¹ Альбер М. Цит. произв. — С.168.

Это приводит к значительным «пропускам» в охвате населения: около 15% населения не имеет медицинских страховок, и при этом не подпадает под государственную помощь¹. Кроме того, одни из самых крупных программ медицинской помощи престарелым (Мэдикэр) и бедным (Мэдикейд) финансируются из госбюджета, но реализуются частным сектором по принципу «плата за услугу». В результате имеет место взрывной рост расходов государства на медицинское обслуживание, связанный с эффектом «оплаты третьим лицом», когда потребители медицинских услуг не заинтересованы в экономии средств бюджета и предъявляют повышенный спрос на частные медицинские услуги, намного превышающий их действительные потребности. Вследствие этого самая дорогостоящая система здравоохранения среди промышленно развитых стран (около 11% ВВП) является, по мнению многих исследователей, одной из самых неэффективных².

В отличие от США в Германии существует децентрализованная модель медицинского страхования, в рамках которой учреждения и работники здравоохранения получают оплату за каждую предоставленную услугу. Цена услуги устанавливается в результате сложных переговоров между государством, страховыми фондами и профсоюзами медицинских работников. Данная система имеет серьезный недостаток, связанный с тем, что оплата труда врачей зависит не только от цен на медицинские услуги (давление на которые могут оказывать профсоюзы), но и от количества услуг. Поэтому, если в американской модели рост расходов на здравоохранение провоцируют клиенты, то в немецкой модели — врачи.

В то же время в Великобритании, где с послевоенных лет существует бесплатное медицинское обслуживание для всех категорий граждан, полностью финансируемое государством, население сталкивается с теми же проблемами, которые были у населения социалистических стран в дореформенное время: очереди в больницах, дефицит лекарств, не всегда качественное обслуживание и т.д.

Все это свидетельствует о том, что не существует идеального «государства благосостояния», способного обеспечить максимизацию индивидуального и общественного благосостояния. Каждая из моделей, как мы видели, имеет свои положительные и отрицательные стороны: одни чересчур экономизированы и нацелены на эффективность, другие излишне социальны и недостаточно эффективны. Причины неоптимальности государства в решении проблем благосостояния рассмотрены в следующей главе.

¹ Стиглиц Дж. Цит. произв. — С.290.

² Альбер М. Цит. произв. С.161.

Глава 7

НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ И НЕСОВЕРШЕНСТВО ГОСУДАРСТВА В РЕШЕНИИ ПРОБЛЕМ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

7.1. Источники неэффективной деятельности государства

В предыдущей главе мы показали, что основной причиной воздействия государства на общественное благосостояние является неэффективность рынка. Однако тот факт, что государство берется за исправление «провалов» рынка, еще не означает его большей эффективности.

При определенных обстоятельствах государство не только не способствует достижению Парето-оптимального состояния в экономике, но и приводит к устойчивым отклонениям от него. Это связано с искажающим воздействием на эффективность государственного вмешательства таких факторов, как *поведение потребителей (избирателей), поведение политиков и государственных чиновников*.

1. Особенности поведения индивидов как избирателей. Как отмечалось в п. 5.2., поведение потребителей на рынке частных благ принципиально отличается от их поведения в качестве потребителей общественных благ. Если на частных рынках потребители «голосуют» за свой выбор индивидуально, предъявляя платежеспособный спрос, и не существует более эффективного способа выявления их предпочтений, то в отношении общественных благ они делают свой выбор коллективно, и поэтому существует множество вариантов принятия решений с различной степенью эффективности.

Эффективность коллективных решений зависит не столько от поведения индивидов как потребителей, сколько от той роли, какую они играют в качестве избирателей. Дело в том, что потребители общественных благ могут проявить свои личные предпочтения относительно их производства и финансирования (осушения рек, строительства метро, захоронения ядерных отходов и др.), только проголосовав за своих выборных представителей, которые в свою очередь проголосуют за утверждение госбюджета, где будут предусмотрены сбор и расходование денежных средств, при помощи которых могут осуществиться их индивидуальные предпочтения.

Таким образом, индивидуальные предпочтения относительно производства общественных благ должны пройти через множество передающих политических устройств демократического общества, прежде чем они будут реализованы.

Однако экономистов интересует не то, как устроены и работают эти политические механизмы, а то, насколько искажаются такими коллективными решениями личные предпочтения, и возможно ли достичь Парето-эффективного состояния в распределении ресурсов при помощи коллективных решений.

Трудности в достижении Парето-оптимального состояния в коллективном (общественном) распределении ресурсов начинаются с выявления индивидуальных предпочтений. В п. 5.2. было показано, что избиратели не заинтересованы раскрывать свои истинные предпочтения относительно производства общественных благ, поскольку налоговые платежи возрастают по мере увеличения их высказанной потребности в благах. Но если каждый потребитель будет скрывать свои предпочтения, рассчитывая на оплату необходимых ему общественных благ «третьим лицом» (эффект «безбилетника»), то, очевидно, такое благо будет произведено в объемах гораздо более меньших, чем Парето-оптимальные объемы, или не будет произведено вообще.

Для того, чтобы избежать искажений в повседневной регулирующей деятельности государства, должны быть созданы механизмы, стимулирующие людей выявлять свои предпочтения. Один из них нам уже известен — это модель добровольного обмена Линдаля, которая утверждает, что можно установить условия, позволяющие людям добровольно выявлять свои предпочтения и согласовывать их. В п. 5.2. были указаны основные моменты критики данной модели. Здесь же еще раз остановимся на нереалистичном предположении Линдаля, что все индивиды количественно могут определить свою готовность платить, понимать природу налогов, а также принцип действия добровольного обмена. Поэтому модель является весьма дискуссионной в теории и неприменимой на практике. Как пишет Дж. Стиглиц, «если они (модели, выявляющие истинные предпочтения) настолько хороши, то почему они не используются?»¹.

Но если даже допустить, что существует идеальный механизм выявления индивидуальных предпочтений, то, как доказал К. Эрроу в свой теореме невозможности, не существует совершенного механизма их агрегирования для получения общественных (коллективных) предпочтений (см. п. 2.3.). Можно суммировать

¹ Стиглиц Дж. Цит. прокв. С.167.

индивидуально ранжированные предпочтения для получения общественных предпочтений, а можно сформировать их на основе мнения большинства, но при всех этих способах нельзя исключить возможности манипулирования общественными предпочтениями (меняя очередность голосования или добавляя новые блага в «потребительскую корзину» общества), вследствие чего общественные приоритеты не будут отражать индивидуальных предпочтений.

Однако это не означает, что общество вообще не в состоянии вынести коллективное решение о производстве общественных благ, а говорит лишь о том, что принятое решение будет *неустойчивым*. К неустойчивости общественного выбора приводит желание потребителей (избирателей) так воздействовать друг на друга, чтобы их индивидуальные приоритеты совпали с предпочтениями как можно большего количества людей.

Подобное поведение избирателей на рынке общественных благ существенно отличается от их поведения на рынке частных благ, где они выступают потребителями. Там каждый индивид заинтересован, чтобы его индивидуальные предпочтения как можно меньше совпадали с личными приоритетами других. Чем больше будет таких предпочтений, тем выше поднимется спрос на товар, тем больше вырастет цена, снижая доступность для потребителя желаемого блага. Следовательно условием максимизации полезности на частных рынках служит *индивидуальное независимое поведение потребителей*.

В то же время залогом успеха на рынках общественных благ являются *коллективные действия*. Преимущества их состоят в повышении вероятности того, что изъяленное индивидуальное предпочтение будет реализовано. Ведь если индивид не нашел (или не искал) сторонников своих интересов, то его индивидуальный интерес не вольется в общественный, и вероятность его реализации будет равна нулю. Кроме того, объединившись в группу, индивиды могут получить большую полезность от потребления частных и общественных благ, чем если бы они действовали индивидуально. Так, объединившись в общественные организации, инвалиды, спортсмены, военные и другие категории потребителей-избирателей могут добиться для себя значительных льгот: снижения налогов, предоставления льготных кредитов, безвозмездных субсидий, что увеличит их индивидуальную полезность от потребления частных и общественных благ. Поэтому, особенно в небольших коллективах, существует объективное стремление индивидов к созданию *организованных групп специальных интересов*. Под *группой специальных интересов* понимается со-

вокупность индивидов, каждый из которых получает от включения в группу большую индивидуальную полезность, чем та, которую он получал в результате индивидуальных действий.

Для получения дополнительной полезности за счет коллективных действий группы со специальными интересами используют такой метод давления на законодательную и исполнительную власть, как **лоббирование**. К практическим способам лоббирования групповых интересов относятся:

- разъяснение своей точки зрения в средствах массовой информации для привлечения большего числа сторонников;
- организация митингов, массовых шествий, демонстраций, пикетов, забастовок;
- популистские мероприятия по поддержке и привлечению на свою сторону социально «слабых» слоев населения (детей, пенсионеров, больных);
- прямой (в виде взяток) и косвенный (финансирование избирательных компаний) подкуп чиновников и политиков для «продавливания» своих интересов и т.д.

Если специальные группы интересов достигают при помощи таких методов Парето-улучшений своего положения, то для остальных индивидов, не объединенных в такие группы, это обрачивается Парето-ухудшениями. Следовательно, возникшее в результате коллективных действий специальных групп распределение ресурсов перемещает экономику ниже границы потребительских возможностей (см. п. 3.2.). В таком случае государство осуществляет целый ряд Парето-улучшений в экономике, используя только организационные меры (не требующие больших затрат), направленные на ослабление влияния групп специальных интересов.

Однако, как отмечалось ранее, государство является только исполнителем общественных предпочтений, а инициатива проведения тех или иных Парето-улучшений должна исходить снизу, от избирателей, которые в большинстве своем безынициативны, «безголосы» и пассивны в принятии коллективного решения, соответствующего общему интересу. Поэтому они с легкостью позволяют группам со специальными интересами изменять распределение ресурсов в свою пользу, что приводит к устойчивости Парето-незэффективного состояния в экономике, когда общественный интерес как особое общественное благо недопроизводится.

Казалось бы, здесь возникает противоречие между рациональным поведением индивидов на частных рынках, где каждый

из них стремится к максимизации своей полезности в потреблении индивидуальных благ, и их иррациональным поведением на рынке общественных благ, когда они не заинтересованы в принятии Парето-оптимальных коллективных решений. В то же время ученые считают, что и во втором случае индивиды ведут себя рационально. Избиратель, принимая решение об участии в выборах, всегда сравнивает выгоды от голосования с издержками голосования, т. е. его выбор является рациональным.

С этой точки зрения пассивность избирателей можно объяснить большими издержками на сбор информации об общественных товарах и финансовых возможностях государства, а также высокими затратами на поиски и объединение людей, имеющих общие интересы. Так, рядовому избирателю очень трудно и дорого собрать всю информацию, например, о целесообразности установления единой шкалы подоходного налога, упразднения системы обязательного страхования, сокращения вооруженных сил или введения нового Трудового кодекса, а потом собрать группу единомышленников и провести организованный митинг в поддержку (или не в поддержку) производства того или иного общественного блага. Его денежные издержки и издержки времени будут столь велики, что превысят его индивидуальные выгоды (например, от принятия устрашающего его варианта Трудового кодекса).

В то же время для политика это не составит труда, поскольку, являясь, например, депутатом Думы, он обладает доступом к полной информации о потенциальном общественном благе, о финансовых возможностях государства по его производству. Кроме того, политик уже встроен в одну из групп специальных интересов (фракций, коалиций, движений и партий) и может воспользоваться ее инфраструктурой для организованного воздействия на государство с целью принятия отвечающего его интересам и интересам его группы коллективного решения.

Таким образом, чем большее сообщество индивидов, чем больше они разобщены и атомизированы, тем выше издержки на сбор достоверной и полной информации, на достижение договоренности между ними, на организацию мер по лоббированию интересов. Поэтому, еще раз подчеркнем, что вариант создания группы единомышленников для принятия коллективного решения, соответствующего индивидуальным приоритетам, слишком дорог для рядового избирателя. К тому же вероятность индивидуального воздействия избирателя на принятие коллективного решения вне групп специальных интересов сведена практически к нулю.

Понимая природу общественного выбора, рационально действующие индивиды предпочтут бездействие активности.

В этих условиях рациональность поведения индивида при принятии коллективного решения в том и состоит, что, осознавая неравенство сил групп специальных интересов и его силы как избирателя, он выбирает стратегию *рационального неведения (невежества)*, сознательно ограничивая свой доступ ко всей информации и довольствуясь лишь той, которую ему предоставляют государство или политики.

Между тем, как было показано выше, искажающее воздействие групп специальных интересов на информацию приводит к тому, что избиратель, опирающийся на принцип рационального неведения, может сделать неоптимальный выбор. Однако и в этом случае, скорее всего, его потери от неэффективного выбора окажутся ниже издержек на активную социальную позицию. Вследствие этого чрезмерную активность атомистических избирателей (не объединенных в блоки, движения или организации) на выборах или референдумах ученые склонны объяснять нерациональностью в их поведении: проявлением альтруизма, излишней политизированностью и др.

Феномен рационального неведения, трудности выявления истинных предпочтений и другие особенности в поведении избирателей должны учитывать в своей деятельности политики, если они хотят добиться Парето-эффективных результатов.

Итак, рассмотрев особенности поведения избирателей, ведущих к сбою в государственной системе, покажем особенности поведения политиков.

2. Особенности поведения политиков. Существуют два основных теоретических взгляда на роль политиков в процессе принятия Парето-оптимального коллективного решения по поводу производства общественных благ. *Первая — традиционная точка зрения* утверждает, что политик не преследует в своей деятельности корыстных, эгоистических интересов, являясь альтруистом. Поэтому его основная задача состоит в принятии коллективного решения, как можно более полно соответствующего индивидуальным приоритетам.

Вторая концепция (Дж. Бьюкенен, Г. Туллок) представляет процесс принятия коллективного решения как торг на политическом рынке, где политик выступает в роли покупателя голосов избирателей и продавца своих голосов при голосовании по бюджетным вопросам. Что касается избирателя, то он продает свой голос на выборах, но покупает голос политика, необходимый

ему для реализации через бюджет собственных интересов. При этом, как отмечает Дж. Стиглиц,

интерес политика заключается в сохранении должности. Цена, которую он платит (или получает), голосует так или иначе по бюджетным вопросам, — это потеря (или выигрыш) в отдаваемых за него голосах¹.

Как видим, данная концепция предусматривает подход к политику как к обычному экономическому субъекту (потребителю или производителю), который максимизирует свою полезность путем взаимовыгодного обмена, но только не на частном, а на политическом рынке. Такой взгляд противоречит традиционному представлению о политике как о необыкновенном человеке, который сумел преодолеть свои эгоистические интересы.

Но если даже допустить, что такие политики-альtruисты существуют в реальности, то им все равно придется решать ту же проблему, что и политикам-эгоистам: как соединить столь разнородные и разнонаправленные индивидуальные приоритеты, чтобы провести в жизнь коллективное решение, устраивающее большинство, или лучше — всех избирателей. Как мы видели в п. 2.3., при голосовании простым большинством и при процедуре ранжирования альтернатив в ходе голосования не удается выявить общественные предпочтения так, чтобы они полностью отражали индивидуальные приоритеты избирателей.

Модель, медианного избирателя Х. Котеллинга демонстрирует еще один механизм, к которому прибегают политики для того, чтобы оптимизировать коллективный выбор. Как утверждается в этой модели, независимо от того, являются политики правыми или левыми, ультралибералами или социалистами, защищающими интересы бедных или богатых, все они будут придерживаться позиции медианного избирателя (потребителя).

Экономистов, конечно, в большей степени интересует интерпретация этой модели не с позиции политических взглядов избирателей и политиков, а с точки зрения того, взгляды каких избирателей (богатых, бедных или со средними доходами) в большей степени представляют политики. Поэтому в экономической теории благосостояния под медианным избирателем понимается индивид, имеющий такой доход, который разделяет избирателей на две одинаковые по численности группы: слева находится половина избирателей, имеющих доход ниже медианного, а — справа другая половина, имеющая доход, превышающие медианный уровень.

Следует отличать медианный доход от среднего. Увеличение доходов богатых людей при неизменных размерах доходов ос-

¹ Стиглиц Дж. Цит. произв. С.146.

тальных категорий населения приводит к превышению среднего уровня дохода над медианным. В то же время еще большее обеднение людей, чей уровень доходов и так ниже прожиточного минимума, может привести к падению средних доходов ниже медианного уровня.

Рассмотрим графическое изображение модели медианного избирателя (рис. 7.1.). Для простоты предположим, что медианный и средний уровни доходов совпадают, т.е. в обществе существует симметричное распределение доходов, когда людей с низкими доходами столько же, сколько людей с высокими доходами.

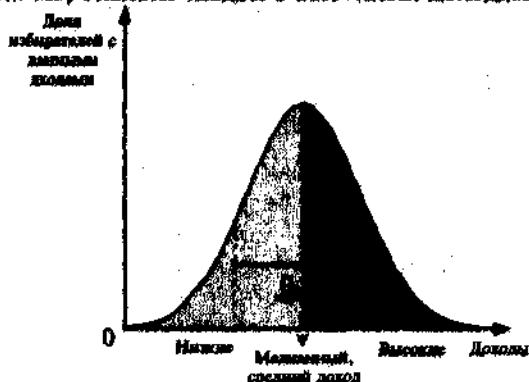


Рис. 7.1. Модель медианного избирателя

Пусть интересы людей с низкими доходами представляет первый политик (P_1), с высокими доходами — второй политик (P_2). Позиция первого политика будет также ближе тем людям, кого уже нельзя отнести к бедным, но уровень доходов которых ниже среднего. В то же время позицию второго политика скорее всего будут разделять и те избиратели, кого нельзя отнести к богатым, но чьи доходы выше среднего уровня. В результате электорат первого политика на рис. 7.1. может быть обозначен светло-серым цветом, а электорат второго — темно-серым. При равной по численности поддержке электората ни тот, ни другой политик не смогут однозначно выиграть выборы (как и произошло на последних выборах президента в США, когда половина избирателей, имеющих высокие и выше среднего доходы, проголосовала за Дж. Буша, другая половина — люди, как правило, среднего достатка и ниже — за А. Гора).

Вследствие такого противостояния, первый политик, стараясь привлечь на свою сторону часть избирателей второго (людей, имеющих доходы чуть выше среднего уровня), будет при-

ближаться к его позиции, сдвигаясь, как видно на графике, вправо по оси доходов. В то же время второй политик будет действовать подобным способом: отвоевывать позиции у первого политика, смещаясь влево по оси доходов, т.е. в сторону избирателей, немного не дотягивающих до среднего уровня благосостояния. В результате позиции обоих политиков максимально сближаются с позицией медианного избирателя, имеющего в нашем примере средние доходы.

Данная модель, как считают ученые, наиболее точно описывает реальный процесс политического выбора, конечно не потому, что ситуация на выборах 2000 г. в США почти полностью повторила хрестоматийный пример, а потому, что многочисленные исследования показали: большая часть государственных расходов попадает не к бедным слоям населения, а в руки среднего класса.

Итак, политик ориентирован в своей деятельности на интересы медианного избирателя, независимо от того, из каких интересов он при этом исходит — собственных или общественных. Если политик действует в интересах избирателей, то он будет заинтересован, чтобы разработанный и утвержденный им бюджет государственных расходов обеспечил оптимальное, желательное производство общественных благ и услуг. Если политик преследует собственные интересы, то он также заинтересован в оптимальном использовании бюджета, ибо только в этом случае его переизберут вновь и он не потеряет должность. Однако заинтересованы ли в этом чиновники (бюрократы)?

3. Особенности поведения бюрократов. Как считает создатель экономической теории бюрократии, американский экономист В. Нисканен, государственные чиновники в своей деятельности *рациональны*, т.е., подобно производителям, потребителям, политикам и избирателям, они максимизируют функцию своей полезности, аргументами которой являются гарантированная заработка плата и занятость, номенклатурные блага в форме служебной машины, квартиры, дачи, а также нефинансовые блага в виде власти, престижа, заключения контрактов по своему усмотрению и т.д. В то же время все эти финансовые и нефинансовые блага зависят от размеров бюджета бюро. Под «бюро» в экономической теории благосостояния понимается *бесприбыльная организация, предлагающая свои услуги в обмен на бюджетные средства*.

Чтобы добиться увеличения финансирования бюро должны *увеличивать свои размеры*. Однако они не могут их увеличивать самовольно, поскольку это зависит от законодателей (избранных

на законодательную должность политиков), которые предъявляют спрос на услуги бюро и определяют ценность этих услуг (графическое изображение кривой спроса на услуги бюрократии на рис. 7.2. а). Но следует отметить, что кривая спроса на услуги бюрократии представляет собой не совсем обычную зависимость между ценой и количеством, поскольку законодатели предъявляют потребность сразу на весь пакет услуг бюро, оценивая его в целом, а не каждую единицу услуги в отдельности.

С увеличением ценности той или иной программы для реализации общественных интересов, а, значит, с ростом спроса на услуги бюрократии, будут возрастать размеры бюджета, которые предоставляют законодатели бюро (рис. 7.2. б).

Для достижения максимизации своей полезности бюро необходимо, чтобы размеры финансирования программы возросли до уровня, представленного точкой E . Как отмечалось выше, бюро не может непосредственно установить «цену» на этом уровне (P_E), но оно может «дотянуть» до нее, повышая различными способами неэффективность своей деятельности (снижая производительность труда, увеличивая численность персонала, допуская перерасход материальных ценностей и т.д.), тем самым за высшая действительные расходы на пакет услуг над оптимальными и «выбивая» из законодателей необходимый им для максимизации своего благосостояния бюджет. Причем законодатели не в состоянии установить границы оптимальности в деятельности бюрократии, поскольку не существует совершенных измерителей эффективности ее деятельности.

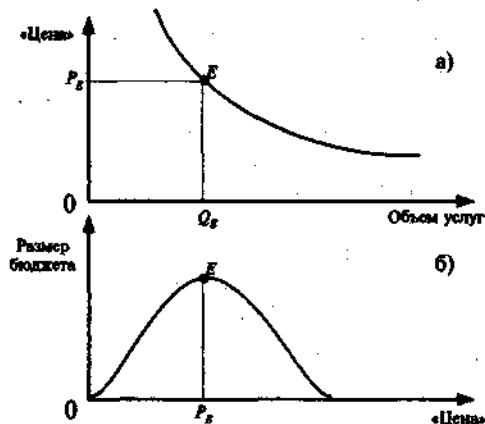


Рис. 7.2. Максимизация размеров бюро

Приведем в качестве иллюстрации хорошо всем известный пример с северным завозом. Ежегодно российские законодатели, утверждая бюджет, предусматривали отдельной строкой в расходной его части затраты на доставку в труднодоступные районы Севера топлива и продовольствия в летнее время года. Однако бюрократия различными способами из года в год не выполняла эту программу вовремя. Она распределяла контракты на завоз между мелкими и заведомо неэффективными фирмами, дожинаясь, когда цены на топливо повысятся с наступлением отопительного сезона, и т.д. В результате ежегодно уже в зимнее время из госбюджета выделялись дополнительные суммы на выполнение этой программы, которые по размерам превосходили первоначально утвержденные в бюджете.

Кроме стремления к увеличению размеров своей организации и максимизации бюджета ученые также отмечают следующие особенности поведения бюрократии.

Отсутствие мотивации к достижению наилучших результатов. Эта особенность поведения бюрократа вытекает из чисто технических трудностей установления взаимосвязей между вкладом каждого чиновника в общее дело и вознаграждением. Контролирующему деятельность бюрократов органу всегда трудно установить, с какими факторами связан успех или неуспех в деятельности бюро. Так, практически все местные органы власти приписывают оживление экономической деятельности в регионах в 1999 — 2000 гг. эффективности своего управления, а не обусловленному объективными внешними причинами экономическому росту в целом по стране. В то же время падение производства на промышленных предприятиях в середине 90-х годов они объясняли не изъянами в своем руководстве, ахватившей всю страну депрессией.

В результате даже самый нерадивый и неумный чиновник сохраняет свою должность и оплату труда в государственном секторе при самых низких результатах своей деятельности, в то время, как в частном секторе он был бы отстранен от работы. Как следствие, в работе чиновников существует объективно заданная отсутствием нацеленности на результат «расслабленность». Следующая черта поведения чиновников также тесно связана с целевой функцией бюрократии.

Нерасположенность к риску. В случае, когда бюрократу необходимо принять решение, которое связано с большой вероятностью риска для социальной безопасности, он будет стремиться распределить этот риск между как можно большим числом чи-

новников, чтобы снять с себя единоличную ответственность. Такое поведение бюрократа логически вытекает из его целевой функции максимизации полезности, поскольку одним из аргументов этой функции, как было показано выше, являются должность и все финансовые и нефинансовые преимущества с ней связанные.

Рассмотрев особенности поведения избирателей, политиков и бюрократов, перейдем теперь к рассмотрению видов несостоительности государства, обусловленных искающим воздействием поведения вышеперечисленных субъектов на эффективность деятельности государства.

7.2. Виды несостоительности государства

По аналогии с «провалами» рынка можно выделить следующие виды «несостоительности» государства, не позволяющие экономике при помощи корректирующих рынок государственных мер достичь Парето-оптимального состояния: *перепроизводство нерыночных благ, внешние, внутренние и побочные эффекты, неполнота информации, неполнота государственных «рынков», монополизм*.

Перепроизводство нерыночных благ. Как было показано в п. 7.1, одной из особенностей поведения бюрократов является стремление к максимизации размеров своей организации и объемов финансирования, которые являются важнейшими факторами предложения государством нерыночных благ. К *нерыночным благам* относятся: общественные (национальная оборона, защита окружающей среды и др.), «не полностью общественные блага» (образование, здравоохранение и др.), а также государственное регулирование и социальная защита.

Если конкурентный производитель частных благ стремится произвести такой объем продукции, при котором его предельные издержки будут равны предельным выгодам, то для бюро такая связь между издержками, выгодами и объемом отсутствует. В выгодах от производства нерыночных благ должен быть заинтересован избиратель, но он не может и не хочет контролировать деятельность бюрократа на соответствие затрат и выгод в силу своего «рационального невежества».

Однако его интересы, как мы видели выше, призван представлять политик — законодатель, но и он не в состоянии установить, соответствуют ли затраты выгодам в производстве нерыночных благ и достигается ли при этом оптимум, поскольку:

- а) не имеет точных измерителей эффективности деятельности бюро;
- б) не владеет полной информацией о всех альтернативных вариантах «затраты — выгоды» применительно к государственным программам, которыми в полной мере владеет бюрократ;
- в) политики и чиновники могут входить в одну группу специальных интересов, намеренно завышая потенциальные выгоды от производства нерыночных благ и занижая издержки. Особенно ярко это проявляется при постатейном утверждении проекта бюджета, когда отдельные депутатские фракции лоббируют интересы отдельных министерств и ведомств (например, Министерства обороны, Министерства энергетики, Министерства атомной промышленности, МПС и т.д.).

Но если связь между объемами производства нерыночных благ и выгодами для избирателей в деятельности бюрократии отсутствует, то, как было показано в п. 7.2., между размерами организации, объемами производства нерыночных благ и бюджетом существует прямая положительная взаимоусиливающаяся связь. Чем больше размеры организации, тем выше объемы бюджетного финансирования и соответственно, выше затраты на производство нерыночных благ, тем большие объемы производства и сильнее тенденции к увеличению размеров организации и т.д. О наличии такой взаимосвязи, вызывающей перепроизводство таких нерыночных благ, как государственное регулирование на микроуровне экономики, свидетельствуют данные многочисленных исследований, проведенных российскими учеными.

Так, согласно одному из них, чтобы открыть небольшое предприятие (розничный магазин) в крупных городах России, требуется в среднем четыре месяца, за которые надо получить разрешение у пяти ведомств. Ежегодно в таких предприятиях проходит в среднем восемнадцать проверок, в результате которых 83% владельцев бизнеса должны платить штрафы. Результатом такой избыточной активности становится неоправданный рост государственного аппарата управления, который с 1985 по 1997 гг. увеличился более, чем в 1,5 раза¹.

Однако, как мы видели в примере с северным завозом, если бюрократ не всегда производит избыточное количество общественных благ, то тенденция к избыточным издержкам является отличительной и постоянной характеристикой его деятель-

¹ Кузнецова Т., Хавина С. Неформальный сектор экономики: структура, масштабы, противоречивость функций и результатов. — М., 2000. — С.94.

ности, вытекающей из его целевой функции. Как нам уже известно (п. 5.4.), такая ситуация, при которой у экономического субъекта отсутствует стремление к минимизации издержек, называется X-незэффективностью.

В результате постоянного превышения действительных издержек над их оптимальным уровнем происходит отвлечение ресурсов налогоплательщиков на содержание избыточной численности работников госаппарата, на производство ими избыточных благ, на чрезмерный рост материальной базы организаций и т.д. Следствием этого становится перераспределение средств между потребителями (налогоплательщиками) нерыночных благ и их производителями (бюрократами), которое приводит к Парето-ухудшению положения первых и Парето-улучшению положения вторых.

Ущерб, нанесенный благосостоянию потребителей, можно количественно оценить, используя *аналитический метод «затраты — выгоды»*, при котором сопоставляется суммарный прирост полезности потребителей в результате осуществления государственного проекта с суммарными потерями их полезности в виде альтернативных издержек. Очевидно, что чрезмерное завышение бюрократами затрат приводит к отвлечению ресурсов от тех альтернативных направлений их расходования, которые могли бы принести потребителям полезность.

Положительная разница между альтернативными издержками и суммарными выгодами представляет собой, с одной стороны, утрату благосостояния потребителями, а с другой — бюрократическую ренту, которую получают чиновники, пользуясь своим монопольным положением при распоряжении выделенными им бюджетными средствами. Бюрократической рентой называется получение чиновниками избыточных финансовых и нефинансовых ресурсов, превышающих ту сумму, которая необходима для их оптимальной деятельности.

На получение бюрократической ренты чиновниками косвенно указывает тот факт, что со снижением предоставляемых им бюджетных средств до оптимальных размеров численность чиновников, как правило, не сокращается. Этому способствуют также трудности нахождения альтернативных путей применения профессиональных навыков бюрократии.

Поскольку все несостоительности государства тесно взаимо-переплетены и взаимосвязаны, то следующее проявление несостоительности государства уже частично в примерах было рассмотрено выше.

Внешние, внутренние и побочные эффекты. *Внешние эффекты* в деятельности государства связаны с положительным или отри-

цательным его воздействием на благосостояние индивидов, так что создатель этих эффектов (государство) не получает компенсации в первом случае и не платит ее во втором случае.

Отрицательные внешние эффекты применительно к деятельности государства возникают в том случае, если какие-либо осознанные его действия (например, изменения в экономической политике, государственном регулировании, перераспределении доходов) приводят к ухудшению положения большинства населения и улучшению благосостояния меньшинства. При этом затраты общества, оплачивающего эти изменения своими налогами, оказываются выше затрат меньшинства, пролоббировавшего такие изменения.

Примером отрицательных внешних эффектов в деятельности государства могут служить рыночные преобразования в России, социальные издержки которых (как считают многие ученые) для большинства населения оказались намного выше, чем выгоды от них, в то время как выиграли от них немногие (подробнее об этом в гл. 8). Примером положительных внешних эффектов, созданных государством, когда общественные выгоды распространяются на большинство населения, в то время как издержки ложатся на меньшинство, является, например, решение государства об обязательной продаже экспортерами части валютной выручки на бирже, которая вызывает потери в благосостоянии экспортеров, но, сдерживая рост курса доллара, ослабляет инфляционное давление на благосостояние всего населения.

Внутренние отрицательные эффекты в деятельности государства связаны с влиянием эгоистических «частных» интересов чиновников на изменение благосостояния всего общества. Как мы видели в п. 7.1., следуя целевой функции максимизации собственного благосостояния, бюрократы увеличивают общественные издержки на величину затрат, обусловленных их узкогрупповыми интересами. В результате все общество оплачивает реализацию их интересов, неся потери в благосостоянии.

Однако не исключены и *положительные внутренние эффекты* при функционировании бюрократии. Они наблюдаются, например, когда чиновник, стремящийся сделать карьеру, добиться повышения в должности и большего оклада или просто отличиться (что также укладывается в рамки максимизирующего полезность поведения), предлагает проекты, которые приносят значительную экономию государственных средств. В подобных случаях он может получить компенсацию не сопоставимую с сэкономленными средствами или вообще не получить ее, ибо

вклад каждого чиновника в проект не поддается точной оценке. Для более точного представления о специфике внутренних эффектов сопоставим их с экстерналиями.

В отличие от внутренних эффектов внешние эффекты в деятельности государства не связаны со специальными интересами бюрократии и, кроме того, они не предполагают включение затрат на реализацию этих интересов в общественные издержки, поскольку исходят от определенных категорий населения (политиков и избирателей), не относящихся к бюрократии. Еще одним отличием является то, что внешние эффекты связаны, как правило, с производством государством таких нерыночных благ, как государственное регулирование, программы перераспределения доходов, в то время как внутренние эффекты — с программами создания общественных благ или «почти общественных благ».

Побочные эффекты представляют собой непредвиденные государством отрицательные или положительные воздействия его деятельности на благосостояние населения. Наиболее наглядный отрицательный побочный эффект имела экономическая политика российского правительства в начале и середине 90-х годов, направленная на предотвращение массовых высвобождений и безработицы, за счет поддержания различными льготами, субсидиями, кредитами убыточных предприятий. Эта политика сдерживала не только занятость, но и рост доходов населения.

Сделав выбор в пользу сокращения реальных доходов, но не допускания массовой безработицы, государство переложило все тяготы трансформационного спада с узкого круга потенциальных безработных на всех занятых. Поэтому объяснение феномена «расползания» бедности, когда бедность не просто увеличивается в размерах, а охватывает все новые категории работающего населения, лежит не в области традиционных объяснений бедности (исходя из концепции предельной производительности), а в сфере принятия государством экономических решений.

Основным отличием всех видов эффектов в деятельности государства от внешних эффектов в деятельности рынка является то, что, если рыночный эффект возможно оптимизировать по Парето, изменя поведение субъекта, создавшего эффект, то *отрицательные эффекты в деятельности государства оптимизировать нельзя*.

Для возмещения ущерба, нанесенного обществу государством, потребуется дополнительное расширение бюджета за счет средств тех же налогоплательщиков, которым был нанесен

ущерб. Поэтому, если нейтрализация отрицательных рыночных эффектов осуществляется за счет лица, создавшего внешний эффект, то негативный эффект от вмешательства государства должен быть компенсирован тем же лицом, которому нанесен ущерб. Это не только нейтрализует эффект, но и удваивает его отрицательное воздействие на благосостояние населения.

Асимметрия информации. Как показано в п. 5.1, одной из причин необходимости корректирующего государственного вмешательства является то, что рынок не может обеспечить экономических субъектов полной информацией. Одновременно, следует отметить, что и государство не готово восполнить «провал» рынка. Это связано с абсолютным доступом бюрократии к информации о бюджете и альтернативных возможностях его использования при ограничении доступа к такой информации остальных участников общественного выбора: политиков и избирателей.

Барьеры для получения полной информации возводят, как отмечались ранее, при помощи «рационального неведения» сами участники общественного выбора, но стимулы к ограничению и даче недостоверной информации о бюджете имеет и бюрократия. Так, на стадии подготовки проекта бюджета бюро заинтересовано в завышении планируемых бюджетных расходов над оптимальными и в связи с этим дает законодателям недостоверную информацию о стоимости своих услуг. Получив бюджетные средства и располагая полной информацией о различных альтернативных вариантах их использования с позиции затрат и выгод, бюрократ выбирает не оптимальный вариант, максимизирующий благосостояние избирателей, а тот, который позволяет реализовать его узкокорыстные специальные интересы.

Если бы законодатели обладали полной информацией, то они могли бы снизить бюджет, предоставляемый бюрократии, до оптимального уровня и тем самым свести к нулю бюрократическую ренту. Поэтому важнейшим условием максимизации полезности бюрократии является ограниченный доступ избирателей, политиков и законодателей к информации о выгодах и затратах любого бюджетного проекта. В свою очередь, использование бюрократией преимуществ владения информацией для реализации своих узкогрупповых интересов приводит к возникновению внутренних эффектов в деятельности государства и к отклонениям от Парето-оптимального состояния.

Неполнота государственных «рынков». Точно так же, как частные рынки, не могут обеспечить производство некоторых благ, даже если издержки меньше, чем цена, так и государство

не всегда в состоянии произвести ряд «нерыночных» благ, даже если при этом их общественная ценность выше общественных затрат на них. Если причинами рыночной «неполноты» являются, как мы видели в п. 5.3., наличие нестрахуемых рисков, большие трансакционные издержки, то основным обоснованием государственной «неполноты» является несовершенство механизма общественного выбора, когда интересы большинства населения (или в терминологии концепции общественного выбора — *«охватывающих групп»*) не играют доминирующей роли в принятии общественных решений.

Это объясняется низкой организованностью больших групп, слабым осознанием ими своих интересов и преобладанием в поведении стратегии «рационального невежества». Политики, которые по теореме «медианного избирателя» должны способствовать реализации интересов большинства, как правило, сопоставляют долгосрочные выгоды от поддержки интересов охватывающих групп и последующего избрания на новый срок с краткосрочными выгодами, получаемыми ими, когда они лоббируют собственные интересы при помощи групп давления. В большинстве случаев краткосрочные выгоды оказываются больше долгосрочных. Поэтому так часто, несмотря на теорему о медианном избирателе, интересы большинства бывают слабо представлены в законодательных органах, что приводит к отсутствию бюджетного финансирования производства необходимых обществу нерыночных товаров.

Примером может служить ситуация с малым бизнесом у нас в стране, когда большинство избирателей заинтересованы в бюджетной (а не словесной) поддержке этого важнейшего сектора экономики, но при этом с 1998 г. Дума не выделяет в бюджете отдельной строки на финансирование программ его развития. Известный ученый В. Радаев так объясняет эту ситуацию: «Главная причина скучности господдержки малого бизнеса заключается в *отсутствии сколь-нибудь влиятельных структур, достойно представляющих его политические интересы*. Нет, на словах буквально все... поддерживают малое предпринимательство... Но как дело доходит до голосования в Думе по соответствующим вопросам, выясняется, что фактическую поддержку хотело бы оказать непременное меньшинство депутатов»¹.

Еще одним обоснованием неполноты государственных «рынков» является монополизм бюрократии в распоряжении бюджетными средствами.

¹ Радаев В. Поддержка — и хватит! // Экономические новости России и Содружества. № 20. 2000.

Монополизм. Как мы видели в п. 5.4., монополизация частных рынков приводит к перераспределению потребительского излишка в пользу производителей, но при этом прибыль, которую получает производитель, оказывается меньше ущерба, нанесенного им потребителям. В результате общество сталкивается с чистыми потерями благосостояния.

Однако отвоеванный у потребителей излишек монополист, как правило, не вкладывает в развитие производства, а использует для «поиска ренты», привлекая государство к усилению своих монополистических позиций на рынке путем «покупки» генеральных лицензий, контрактов, лоббирования нужных законов, прямого подкупа чиновников, и т.д. *«Поиск ренты» означает процесс отвлечения экономическими субъектами средств из производства для достижения и упрочения их монопольного положения при помощи государства.*

«Поиск ренты» увеличивает потери общественного благосостояния, которые имели место при монополизации частных рынков. Обратимся к рис. 5.6. в гл. 5. Если чистые потери общества без «поиска ренты» составляли площадь AE^*E (треугольник Харбергера), то стремление производителей добиться распределения государством монопольных прав в свою пользу приведет к *расщеплению* ими монопольной ренты P^*P^*EA (которую они отвоевали у потребителей) и возрастанию чистых потерь общества до площади трапеции $P^*P^*E^*E$. Такая площадь потерь общественного благосостояния называется *трапецией Туллока* (по имени ученого Г. Туллока, основавшего теорию «поиска ренты»).

Однако процесс поиска ренты является двухсторонним: спрос производителей-монополистов на услуги бюрократии по закреплению за ними монопольной ренты, с одной стороны, должен обязательно встретиться с предложением бюрократами-монополистами своих услуг — с другой. Таким образом, важнейшим условием существования феномена поиска ренты является монополизм бюрократии. *Чем выше уровень монополизации государственного аппарата, тем больше уровень конкуренции между потенциальными претендентами за получение монополистической ренты, тем выше непроизводительные расходы на изыскание и получение ренты.* Поэтому такая дуополия производителей и бюрократов сопровождается удвоенными потерями общественного благосостояния.

Кроме того, сращивание производителей-монополистов, политиков, чиновников в группы специальных интересов приводит к ограничению свободного доступа к экономическим, техниче-

ским, информационным, правовым ресурсам, что препятствует Парето-оптимальной алокации ресурсов в экономике и достижению общественного оптимума.

7.3. Основные направления повышения эффективности государства

Рассмотренные в п. 7.2. «провалы» государства не позволяют считать государственную деятельность более совершенным механизмом достижения общественного оптимума, чем рыночный механизм. Из изложенного ранее мы получили представление о том, что несостоятельность государства проявляется в производстве всех видов нерыночных благ: и в государственном регулировании, и в создании общественных и смешанных товаров, и в перераспределении.

В отдельных случаях «провалы» государства столь существенны (например, вызванный внешними и внутренними отрицательными эффектами в деятельности государства лавинообразный рост коррупции в переходной экономике), что представления о государственном вмешательстве как об эффективном способе коррекции рыночных «провалов» и достижения общественного оптимума, многими учеными и политиками подвергаются оправданному сомнению. Однако деятельность государства может быть *эффективной и неэффективной* (так же, как и функционирование рынка). Какие способы повышения эффективности деятельности государства предлагает современная экономическая наука?

1. Теория общественного выбора Дж. Бьюкенена, экономическая теория бюрократии В. Нисканена, концепции провалов государства Ч. Вулфа, «поиска ренты» Г. Туллока показывают, что необходимым условием эффективности государственного управления является *учет особенностей рационального поведения избирателей, политиков и чиновников*. Если государство не будет принимать во внимание, что каждая из этих групп имеет собственные стимулы и интересы, искажающие в той или иной мере общественный выбор, то его деятельность будет обречена на провал.

2. Для повышения эффективности государственного управления необходимо использовать собственные интересы бюрократии, которые, как мы видели в п. 7.2, не обязательно связаны только с их негативным влиянием на общественное благосостояние. *Выявление и поощрение позитивных внутренних эффектов*, направленных на сокращение государственного аппарата и эко-

номию общественных ресурсов, является перспективным направлением реформирования бюрократии. Так, чиновники министерства финансов в правительстве Маргарет Тэтчер добились усиления своего влияния, сократив расходы на содержание министерства.

Поэтому существование особой функции полезности бюрократии, аргументами которой являются власть, престиж, карьера, гарантированная занятость, само по себе не наносит ущерба общественному благосостоянию и может быть использовано для его увеличения. Вместе с тем чрезмерная монополизация государственного управления приводит к тому, что та же самая целевая функция бюрократии вместо положительных внутренних эффектов создает отрицательные. Поэтому важнейшим условием эффективного государственного управления является ослабление степени монополизации бюро.

3. Как показывают современные исследования (модель В. Нисканена), конкуренция является более эффективным механизмом согласования частных и общественных интересов не только на частных рынках, но и в сфере государственного управления¹.

В то же время защищенность бюрократической деятельности от конкуренции порождает такие проявления ее неэффективности, как рутинизацию, отсутствие стимулов к обновлению, растущие административные издержки, бюрократические проволочки и т.д. Как пишет Дж. Стиглиц, «Именно при небольшой конкуренции среди бюрократии интересы бюрократии и интересы общества могут различаться наиболее значительно»². Поэтому ученые считают, что *создание конкурирующих организаций в сфере государственного управления может иметь положительное воздействие на их эффективность*.

Для того чтобы воплотить эту идею в жизнь, необходимо к выполнению какого-либо государственного проекта привлечь сразу несколько бюро, каждое из которых будет конкурировать за определенную долю в бюджете. Данная модель реформирования бюрократии через конкуренцию не является чисто теоретической и находит применение в Новой Зеландии³.

Однако некоторые ученые считают, что рассматриваемая модель будет оправдывать сохранение большего, чем необходимо,

¹ Более подробно об этой модели: Экономическая школа». Выпуск 5. — М., 1999. — С. 374—379.

² Стиглиц Дж. Цит. произв. 1997. С.199.

³ См.: Экономическая школа. Выпуск 5.1999. — С.379.

числа бюро, в то время как в некоторых странах размеры государственного аппарата значительно превышают любые оптимальные нормы, а это требует не увеличения количества конкурирующих бюро, а сокращения дублирующих функций организаций.

Кроме того, повысить эффективность государственной деятельности возможно, не только создавая конкуренцию между государственными бюро, но и допуская ее между различными производителями нерыночных благ. Как мы видели в п. 6.2., государство может само произвести и реализовать нерыночную услугу (например, создав государственную систему здравоохранения); предоставить производство услуги частному сектору, а распределить ее самостоятельно (например, когда частное медицинское обслуживание финансируется из госбюджета, но предоставляется по решению государства только определенным категориям граждан); произвести услугу самостоятельно, а реализацию и доставку потребителю организовать через частные рынки (например, распределение бесплатных лекарств через систему коммерческих аптек).

Конкуренция между различными способами производства нерыночных благ позволяет повысить эффективность государственной деятельности не только с точки зрения затрат (наиболее затратные не выдержат конкуренции и отпадут), но и с позиции выгод для потребителей. Точно так же, как при потреблении частных благ, потребитель имеет возможность выбора оптимальной с его точки зрения комбинации благ, так и при потреблении нерыночных благ потребитель должен иметь возможность выбора способа производства и доставки ему таких благ, что повысит эффективность государственной деятельности не только в производстве этих благ, но и в их распределении и потреблении.

4. Важнейшим фактором, влияющим на эффективность государственного управления, является *технология проектирования и выполнения государственных программ*. Нечеткость целей той или иной программы, способов их достижения, критериев включения людей в число пользователей программы приводят к ее потенциальной неэффективности еще на стадии проекта.

Например, как утверждают многие ученые, политики, высокопоставленные чиновники, российская система социальной защиты является крайне неэффективной, на что указывают от-

существие четких и строгих критериев для получения льгот, пособий, дотаций, их многочисленность (150 видов для 200 категорий граждан) и неадресность. Это позволяет относить к числу льготников большинство населения страны. В результате значительная часть выплат идет на поддержку тех групп, доходы которых выше прожиточного минимума, а не действительно нуждающихся, что приводит к незэффективности государственных программ социальной защиты.

Среди способов повышения эффективности программ социальной защиты можно выделить повышение адресности, а также переход на заявительный принцип получения пособий, требующий дополнительного административного контроля и проверок уровня жизни заявителя. Однако резкий переход к строгим критериям получения помощи, как отмечают многие исследователи, может стать новым источником незэффективности, поскольку теперь уже многие нуждающиеся в поддержке не будут подпадать под разряд пользователей государственных программ, а административные расходы на проверку нуждаемости могут превысить сэкономленные средства от исключения тех, кто необоснованно претендовал на помощь.

5. Совершенствование новых технологий разработки государственных программ невозможно без создания более точных систем оценки их эффективности как на стадии проектирования, так и на стадии реализации. Как мы видели в п. 7.2., трудности установления конкретных параметров эффективности выполнения тех или иных государственных программ, оценки вклада отдельных чиновников в выполнение этих программ приводят к «провалам» государства.

Если оптимальное соотношение затрат и выгод производства частных благ устанавливается при помощи рыночного ценообразования, то нерыночные блага, не имеющие рыночной цены, нуждаются в искусственно созданных системах оценки. *От того, насколько точно отражает данная система оценки соотношение общественных затрат и выгод, зависит, будут ли признаны та или иная государственная программа и деятельность по ее реализации эффективными или неэффективными.*

В настоящее время разработано несколько способов оценки эффективности государственной деятельности. К ним относятся:

аналитический метод «затраты — выгоды», метод измерения эффективности затрат, метод потребительского излишка и др.¹.

Следует отметить, что все эти методы не предполагают непосредственных и точных измерений эффективности, а основаны на косвенных оценках (поэтому многие из них считаются достаточно спорными), но успешное их применение в практике развитых стран и отсутствие таких методик в других странах позволяют сказать: «лучше иметь что-то, чем ничего».

6. *Асимметрия информации*, используемая чиновниками в своих собственных целях и приводящая к «провалам» государства, может быть рассмотрена как *фактор роста эффективности государственного управления*.

Несмотря на то, что конкурентный рынок считается более эффективной информационной системой, чем государство, которое не способно получить при низких издержках сопоставимый с рыночным объем информации и быстро и действительно отреагировать на нее, государство также обладает рядом информационных преимуществ перед рынком.

Государство более информационно и эффективно, чем рынок, в случаях.

- производства, доставки и потребления нерыночных товаров;
- высоких (запретительных) издержек, связанных с получением информации для потребителей;
- сложности и недоступности информации для понимания рядовым потребителем;
- высоких потенциальных издержек ошибочного выбора.

Если во всех этих случаях государство будет использовать свои информационные преимущества перед рынком, то сфера эффективной государственной деятельности расширится.

Однако, если государство будет вторгаться в сферу информационной эффективности рынка или отдавать на откуп рынку те области, в которых оно обладает наибольшими информационными преимуществами, то потери в эффективности неизбежны. Так, государство, следуя вышеупомянутым информационным критериям, не должно допускать излишней коммерциализации здравоохранения и образования (несмотря на продолжающиеся споры об отнесении этих услуг к общественным, смешанным или частным товарам), поскольку объективно существующее не-

¹ (Подробнее об этом: Стиглиц Дж. Цит. произв. Гл.10).

совершенство рыночной информации в этой области наносит зачастую невосполнимый вред индивидуальному и общественному благосостоянию.

Многие исследователи считают, что слишком быстрая и значительная экономическая либерализация в сфере здравоохранения за десять лет реформ уже привела к трудно восполнимым потерям в благосостоянии (снижение продолжительности уровня жизни, снижение рождаемости, рост заболеваемости и т.д.). В результате недостаточного использования государством своих преимуществ в этой сфере нанесен трудно восполнимый ущерб индивидуальному и общественному благосостоянию, который оно теперь вынуждено восполнять через различные программы социальной помощи.

Как видим, для повышения эффективности государственного управления необходимы не тольконейтрализация негативных внутренних эффектов, но и обращение их во внешние положительные эффекты (собственный интерес бюрократии может наносить ущерб благосостоянию общества, а может при определенных условиях его увеличивать; асимметрия информации может быть использована в частных интересах бюро, а может стать источником расширения эффективности государственного сектора и т.д.).

Глava 8

ПРОБЛЕМЫ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ПЕРЕХОДНОМ ПЕРИОДЕ МИКЕ

8.1. Социальные выгоды и социальные издержки рыночных реформ

Под социальными выгодами перехода общества из одного состояния в другое понимается рост общественного благосостояния, происходящий в результате улучшения положения всех индивидов, или роста благополучия одних групп при отсутствии снижения благосостояния других групп индивидов (в экономической теории благосостояния такое изменение в ходе экономических процессов называется Парето-улучшением).

Можно ли считать трансформационный переход от централизованно управляемой экономики к экономике, основанной на рыночных принципах, с точки зрения изменений в индивидуальном и общественном благосостоянии, Парето-улучшением?

Ученые и политики, придерживающиеся либеральных взглядов, интерпретируя промежуточные результаты переходного периода с позиций социальных преимуществ рынка, доказывают, что в условиях переходной экономики достигнуты существенные результаты по решению проблемы благосостояния. Так, один из первых западных исследователей феномена переходной экономики А. Ослунд писал:

«Благосостояние людей улучшается, поскольку с введением рыночной экономики уменьшаются затраты на поиски товаров и стояние в очередях..., а также за счет более гуманного распределения ресурсов, при котором большая часть направляется на потребление...»¹.

Для того, чтобы обосновать данную точку зрения на фоне явного ухудшения практических показателей уровня жизни (доходы населения, денежные сбережения населения, оплата труда, занятость, потребление материальных благ и услуг и др.), либералы прибегают к альтернативным оценкам благосостояния. Они считают, что сравнение текущего уровня благосостояния с докризисным состоянием или уровнем благосостояния в развитых рыночных странах является методологической ошибкой. Необходимы сравнения с той ситуацией, в которой общество

¹ Ослунд А. Шоковая терапия в Восточной Европе и России. — М., Республика. 1994. — С.136.

оказалось бы, не проводя рыночные реформы, или с той, к которой ее привела бы лучшая альтернативная политика при тех же стартовых условиях. Как считает «отец» польских реформ Лешек Бальцерович,

«тогда было бы противоестественно отвергать конкретную политику только потому, что ее реализация сопровождалась ухудшением ситуации в какой-либо области»¹.

Обобщим представления о результатах первого десятилетия радикальных реформ с точки зрения динамики благосостояния представителей различных направлений западной неоклассической науки (монетаристов, неолибералов и др.), которые настаивают на том, что нельзя воспринимать даже промежуточные результаты рыночных реформ как однозначно ухудшившие благосостояние граждан по сравнению с началом реформ, так как:

1) существуют значительные группы населения, которые улучшили свое благосостояние при переходе к рынку. Это наиболее инициативные, образованные, предпримчивые люди, которые воспользовались преимуществами рыночной системы, дающей больший выбор сфер деятельности, приложения способностей и капитала по сравнению с централизованной экономикой, в которой их доходы были фиксированы единственным работодателем — государством;

2) все потребители без исключения также повысили свое благосостояние, поскольку устранение дефицита товаров и услуг привело к возможности расширения потребительского выбора, а, следовательно, и к повышению уровня удовлетворения потребностей. В условиях роста цен данное преимущество рынка также сохраняется, поскольку соблюдается критерий равнодоступности благ для всех, в то время как в условиях дефицита только отдельные группы граждан (партийная номенклатура, торговые работники) имели доступ к дефицитным благам;

3) в области образования люди имеют большую свободу выбора средних и высших учебных заведений, методик обучения, учебных предметов, курсов профессионального обучения и переподготовки, что позволяет им принимать самостоятельные решения относительно будущей работы, квалификации профессии в соответствии со сложившейся конъюнктурой на рынке труда и тем самым воздействовать на свою потенциальную производительность, регулируя будущий доходный статус;

¹ Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. — М., Наука. 1999. — С.267

4) в области медицины расширяющийся спектр частных и государственных услуг, улучшение качества обслуживания за счет возросшей конкуренции приводят к росту эффективности потребления этих услуг, что также увеличивает благосостояние граждан в переходный период;

5) низкое качество данных, касающиеся измерения реальных доходов, и серьезные проблемы в статистике уровня жизни занимают данные о положительных сдвигах в благосостоянии граждан в странах с переходной экономикой;

6) официально отрицается тот факт, что проблема бедности существовала в значительных объемах и в централизованно управляемой экономике, поэтому нельзя всю вину за рост бедности возлагать на рыночные реформы.

Однако оппоненты либеральных взглядов на результаты рыночных реформ считают, что снижение всех параметров благосостояния (ВВП на душу населения, реальных доходов, качества жизни) при росте показателей неравенства в распределении доходов свидетельствует о Парето-неопределенном состоянии переходной экономики после трансформационных сдвигов, когда одни группы населения улучшили свое благосостояние за счет других.

Так, если в России до начала реформ в 1990 г. 20% самых состоятельных граждан присваивали 29,2% всех доходов, а 20% беднейшего населения — 9,8%, то уже к 1998 г. доля верхнего квинтиля в совокупных доходах возросла до 52,2%, а нижнего — снизилась до 4,9%¹.

В данном случае крайнего социального неравенства социальная политика, с точки зрения концепции социального рыночного хозяйства, должна сыграть роль «уравновешивания тягот и вознаграждений» за счет компенсаций проигравшим части утраченного благосостояния со стороны выигравших. Речь идет не о переделе собственности, а об изъятии государством экономической ренты, получаемой за счет частнокапиталистического присвоения редких природных ресурсов, монополистического положения на рынке благ и труда, приобретения государственной собственности по заниженным ценам.

Как видно из вышеупомянутых статистических данных, даже полное возмещение богатыми потерю проигравшим в ходе реформ все равно оставит их в выигрыше по сравнению с началом реформ. А значит, в переходной экономике, согласно компенсационному критерию Калдора — Хикса, существует потен-

¹ Болотин Б. Социально-экономические показатели Запада и России // МЭ и МО, №8, 1999. — С.126.

циальная возможность решения проблемы бедности путем компенсационного перераспределения доходов.

Однако необходимость усиления перераспределительной функции государства в переходной экономике должна сочетаться с *социальной эффективностью рынка*, благодаря которой в развитой рыночной экономике был достигнут исключительно высокий уровень индивидуального и общественного благосостояния. Напомним, что *социальные эффекты* нейтрального к социальным ценностям рыночного механизма экономическая теория благосостояния, являющаяся нормативным разделом неоклассической микроэкономики, связывает с *аллокативной эффективностью рынка*, которая позволяет ему так распределять ограниченные ресурсы, чтобы достигать при помощи свободного ценообразования максимального выпуска необходимой потребителям продукции, наиболее полно удовлетворяющей их потребности, при минимальных альтернативных издержках.

Но при этом ученые неокейнсианского и институционального направлений оспаривают перенесение неоклассического постулата о социальной эффективности рынка в условия переходной экономики. Ведь для того, чтобы общественная эффективность рыночного механизма проявилась в полной мере, необходимы *соблюдение условий совершенной конкуренции* (множество продавцов и покупателей на рынке, не влияющих на цены, совершенная информация, отсутствие монопольной власти на рынке, абсолютно рациональное поведение потребителей и производителей, максимизирующих свои целевые функции).

Очевидно, что эти условия не могут быть сформированы в переходной экономике только воссозданием формальных признаков модели конкурентного рынка (либерализации цен, заработных плат, собственности, формирования соответствующих рынку институциональных структур). В отличие от развитых стран, где созданию новых рыночных и социальных форм предшествовали объективные эволюционные изменения в социально-экономических процессах, в переходной экономике рыночные преобразования, задаваемые «сверху», наложились на экономические и социальные структуры, сформированные еще в условиях централизованно управляемой экономики. В результате *новые рыночные формы наполняются старым содержанием*. Поэтому, пока идет процесс постепенного эволюционного перехода формы в содержание, социальные преимущества рыночной экономики не могут проявиться в полной мере.

Так, процесс разгосударствления и создания достаточно многочисленного слоя частных, акционерных собственников не отменил монополистический характер постсоциалистической экономики (особенно в России), сводя на нет ожидаемые в ходе приватизации социальные эффекты от создания конкурентной рыночной среды. Причем степень монополизации российской экономики с ходом реформ (как отмечают многие ученые) не уменьшается, происходит лишь смена ее форм: государственная монополия замещается на частную.

Между тем теоретические исследования Кембриджской школы в области несовершенной конкуренции (наиболее видные ее представители — Джоан Робинсон, Николас Калдор, Пьеро Сраффа) показали, что любые отклонения от условий, обеспечивающих совершенную конкуренцию, вызывают нарушение аллокационной эффективности рынка, что сопровождается *отрицательными социальными эффектами*: ростом эксплуатации, изменением пропорций в распределении доходов в пользу прибыли, а не заработной платы, неэластичностью заработной платы к росту, дифференциацией доходов населения вне зависимости от вклада в производство, нарушением «суверенитета» потребителя и т.д.

Все эти отрицательные социальные эффекты, описанные в теории несовершенной конкуренции для монополизированной западной экономики первой половины XX в., в полной мере можно отнести к переходной экономике конца XX в., так как механизмы, их вызывающие, тождественны.

Следовательно, рассматривая возможность автоматического решения рынком центральной задачи переходной экономики — роста уровня и качества жизни населения, прежде всего необходимо акцентировать внимание на том, что *социальные преимущества рынка зависят от его формы*. Чем активнее в переходной экономике идут процессы демонополизации экономики и создания рыночной конкурентной среды, тем в большей степени проявляются в ней социальные эффекты рынка, и тем более достижимой становится цель реформ и, наоборот. Поэтому социальная политика в переходной экономике тесно сопряжена с антимонопольной политикой.

Очевидно, что целевая функция переходного периода задает ему временные рамки: *переходный период можно будет считать завершенным только тогда, когда будет достигнута его основная цель — высокий уровень благосостояния населения, соответствующий мировым стандартам*. Однако это не соответствует выводам сторон-

ников неоклассического, либерального направления в экономической теории (наиболее яркими представителями этого течения в отечественной экономической науке являются А. Илларионов, Е. Гайдар, С. Шаталин, Е. Ясин), которые, несмотря на нереализованность главной цели реформ, все же считают, что «в результате реформ 1991 — 1996 гг. в России создана рыночная экономика»¹. Тем самым негласно признается тот факт, что целью либеральных рыночных реформ являлось строительство рыночного механизма как такового, а не повышение уровня жизни населения.

Это «смещение средств и целей» реформы, когда, например, «проведение приватизации оценивается как показатель успеха реформ» и при этом игнорируются более фундаментальные показатели уровня жизни, отметил в качестве одной из причин провала российских реформ один из самых видных теоретиков экономики общественного сектора американский ученый Дж. Стиглиц². Отнесение же либеральным государством решения социального вопроса «на потом», когда отстроенный рыночный механизм позволит поднять эффективность экономики, отводит социальной политике пассивную защитную роль в процессе реформ.

Противоположной точки зрения на социальные результаты реформирования экономики и социальные функции государства в переходной экономике придерживаются так называемые *государственники* (наиболее яркие представители этого подхода — ученые научной школы Института экономики РАН). Они считают, что в ходе реформ цель трансформации не только не достигнута, но и еще более отдалена. Поэтому необходимо более активное вмешательство государства в экономику, особенно в социальную сферу, которая традиционно относится к самым неуправляемым рыночным областям.

Сторонники усиления социальной роли государства в переходной экономике полагают, что *экономическая политика должна быть представлена как подсистема социальной политики, и все экономические мероприятия должны быть пронизаны и просчитаны с приоритетами социальных целей*. Теоретическим обоснованием данной точки зрения стала *концепция социальной цены* радикальных реформ, которая акцентирует внимание на *негативных явлениях* процесса рыночной трансформации.

¹ Илларионов А. Модели экономического развития и Россия// Россия и современный мир. 2 (15), 1997. — С.43.

² Стиглиц Дж. Куда ведут реформы// Вопросы экономики. №7, 1999 — С.9

Заметим, что в отличие от общепринятой экономической теории, где господствующим направлением (*mainstream*) считается неоклассическое направление, особенностю формирующейся теории переходного периода является отсутствие монотеоретических представлений о социальных функциях рынка и государства, о границах, разделяющих их в социальной сфере, о сущности и роли социальной политики в происходящей трансформации и т.д.

Таким образом, в современной экономической теории существуют два основных подхода к пониманию сущности и роли социальной политики в переходной экономике: либеральный и энтистский (государственный). Либералы, доказывая необходимость проведения ограничительной, пассивной, компенсационной социальной политики в условиях переходного периода акцентируют внимание на социальных выгодах рыночных реформ. Государственники, напротив, требуя от государства осуществления расширенной, активной, наступательной социальной политики, в качестве доказательств своей правоты рассматривают социальные издержки перехода к рынку. Очевидно, что для объективной оценки степени эффективности социальной политики в переходной экономике в той или иной стране, недостаточно принять только одну сторону в дискуссии либералов и государственников, необходим комплексный анализ издержек и выгод осуществляющей государством социальной политики.

Социальные издержки рыночных реформ существенно различаются по странам, но при этом сохраняются общие тенденции, связанные с понижением жизненного уровня населения, возникновением массовой безработицы и бедности, углубляющейся дифференциации доходов населения, разрушением развитой системы социальных гарантий, характерных для социалистической экономики. Рассмотрим эти тенденции более подробно.

1. Уровень реальных доходов населения, являющийся одним из основных показателей уровня жизни населения, за годы реформ упал, например в России, по сравнению с дореформенным уровнем (1990 г.) вдвое, заработка составила 35% от этого уровня, пенсии — 51%¹. Это подтверждает вывод о том, что рыночный механизм, отстроенный за годы реформ, не в состоянии самостоятельно обеспечить автоматический рост благосостояния населения.

Такое резкое падение общего благосостояния при улучшении уровня жизни немногочисленных групп населения не позволяет интерпретировать данную ситуацию как Парето-улучшение (как

¹ Ржаничина Л. Политика доходов: этапы и резервы// Экономист. 1999. № 3. — С.62.

делают представители либеральных взглядов), когда положение одних групп населения улучшается, а других — остается без изменения.

2. Падение уровня доходов неравномерно распределяется по социальным слоям и группам населения, что приводит к значительной *имущественной и доходной дифференциации*. Исследования Института социально-экономических проблем народонаселения показывают, что увеличение дифференциации населения в два раза снижает среднегодовой темп ВВП на 18 — 22%¹. А это означает, что дальнейшая дифференциация доходов становится одной из трансформационных ловушек: с одной стороны, согласно неоклассической теории, дифференциация доходов, являясь источником трудовой и инвестиционной мотивации, становится одним из необходимых элементов в построении рыночного механизма. С другой стороны, она провоцирует дальнейший спад производства, что в свою очередь приводит к падению доходов населения, снижению объемов производства и т.д. Ловушка замыкается.

Так, ВВП на душу населения к 1997 г. сократился по сравнению с 1990 г. в России в 1,7 раза, на Украине — в два раза, в Белоруссии и Казахстане — в 1,5 раза. В то же время дифференциация доходов, выраженная через коэффициент Джини, увеличилась за этот же период в России и на Украине в два раза, в Белоруссии — в 1,2 раза, в Казахстане — в 1,3 раза².

В странах Восточной Европы, где дифференциация была не столь глубокой, тенденция к сокращению среднедушевых объемов ВВП была преодолена уже к середине 90-х годов. Так, в Польше, где индекс Джини на первом этапе реформ возрос в 1,1 раза, объемы ВВП на душу населения уже к 1995 г. превзошли дореформенные показатели в 1,1 раза, в Чехии, где дифференциация была более глубокой, — в 1,4 раза, среднедушевые доходы возросли менее значительно — в 1,02 раза³. Как видим, существует непосредственная связь между ростом неравенства в доходах и падением объемов производства.

Одной из основных причин чрезмерного неравенства в доходах и прогрессирующего роста бедности многие отечественные и зарубежные экономисты, не относящиеся к либеральному на-

¹ Льев Д. Развитие экономики России и задачи экономической науки. — М., Экономика, 1999. — С.41.

² Колодко Г. Вопросы справедливости и экономической политики в постсоциалистических странах// Вопросы экономики. 1999. №1. — С.68

³ Там же, С. 69

правлению, считают *незэффективный и несправедливый процесс приватизации*, который из всех социальных задач, возложенных на него (наделение всех граждан собственностью, позволяющее смягчить последствия перехода к рынку за счет получения доходов от нее, создание массового слоя эффективных частных собственников, построение новой системы экономических стимулов к труду и инвестированию на основе частной собственности) решил только одну — передачу государственной собственности в частную собственность определенным социальным группам.

Так, в результате ваучерной, а затем и денежной приватизации в России доходы от собственности сконцентрировались на одном полюсе — у незначительной части населения, о чем свидетельствует усиление дифференциации доходов при росте доходов от собственности. Разрыв в доходах богатейших 10% населения и беднейших 10% населения увеличился в России с 4,45 раз в 1990 г. до 16,3 раз в 1998 г. За этот же период доля заработной платы в совокупных денежных доходах упала с 74 до 35%, а доля доходов от собственности возросла с 0 до 6%¹. В то же время исследования показывают, что в бедных семьях практически отсутствуют доходы от собственности и предпринимательской деятельности. Это свидетельствует о том, что в постприватизационный период сложилась *устойчивая дифференциация в доходах в зависимости от их источников*.

3. *Массовая бедность* (доля бедных в численности населения в России составляла в 1999 г. 43,3%) также является прямым следствием перехода к рынку. Надо отметить, что несмотря на малообеспеченность и низкий уровень жизни в дореформенный период не существовали сколько-нибудь значительные по численности группы населения, уровень жизни которых был значительно ниже стандартных норм потребления и не происходил в значительных масштабах процесс *маргинализации населения* (появление групп, полностью теряющих связь с обществом и не способных вернуться в процесс общественного производства). Одной из причин отсутствия массового явления бедности являлся бесплатный доступ всего населения к услугам образования, здравоохранения, к профессиональной подготовке и переподготовке, услугам культуры и спорта, которые, по мнению западных ученых, были вполне адекватны мировым стандартам.

Устойчивое, расширенное воспроизведение бедности в переходной экономике, когда к бедным можно отнести 1/3 насе-

¹ Болотин Б. Социально-экономические показатели Запада и России//МЭ и МО. № 8. 1999. — С.126.

ния в Венгрии, 1/4 часть населения Польши и почти половину населения России (низкие показатели бедности имеют Чехия, где доходы ниже официального прожиточного минимума имеют 2,4% населения, Словакия — 4,6%)¹, свидетельствуют о том, что в результате ухода государства из социальной сферы, ее поспешной коммерциализации и низких стартовых дореформенных доходов населения переходные экономики попали в *порочный круг бедности: низкие средние доходы — низкие уровни сбережений и инвестиций — низкий темп накопления капитала — низкая производительность — низкие средние доходы — и т.д.*

Вследствие этого проблема бедности из подчиненной проблемам экономического роста и эффективности в условиях развитого рынка превратилась в самостоятельную макроэкономическую проблему переходной экономики, стоящую в центре социально-экономических реформ.

Причины, характер, формы бедности в развитых странах и странах с переходной экономикой резко отличаются друг от друга. Если причинами бедности в развитых странах является недостаточно высокая производительность труда определенных категорий работающих вследствие их недостаточной квалификации, образования, интенсивности труда (т.е., как указывают западные ученые, бедность носит преимущественно добровольный, а не вынужденный характер), то в переходной экономике взаимосвязь между вышеперечисленными факторами и бедностью проявляется довольно слабо. На это указывает появление довольно многочисленной группы *работающих бедных*, большинство из которых по своему образованию и квалификации, социальному статусу и демографическому положению никогда ранее не входило в нижний, доходный слой населения, но чей труд в новых экономических условиях не приносит дохода, позволяющего подняться выше черты бедности.

Таким образом, в отличие от развитой рыночной экономики, где к категории бедных относятся в основном работники неквалифицированного труда, к «новым бедным» в переходной экономике относятся в основном работники бюджетной сферы (врачи, инженеры, учителя, работники культуры), где уровень образования и квалификации традиционно высок, но уровень заработной платы значительно ниже, чем в промышленности.

Феномен «расползания» бедности в переходной экономике, когда бедность не просто увеличивается в размерах, а охватывает

¹ От кризиса к росту (опыт стран с переходной экономикой). М., 1998. — С.81.

все новые категории работающего населения, происходит на фоне снижения численности официально зарегистрированных безработных (в течение периода 1996 — 1998 гг. численность безработных в России сократилась на 24%, а численность бедных выросла на 32,7%)¹. Это свидетельствует о выборе приоритетов в социальной политике государства: *предпочтение сохранения занятости и низких реальных доходов населения массовой безработице при относительно высоких доходах занятых*. Так, с 1990 по 1998 гг. занятость в России сократилась на 24%, а реальная месячная заработная плата — на 75%².

Сделав выбор в пользу сокращения реальных доходов, но недопущения массовой безработицы, государство тем самым переложило основные тяготы трансформационного спада с более узкого круга потенциальных безработных на всех занятых.

Другой выбор между безработицей и бедностью сделало большинство стран Восточной Европы. Так, в Восточной Германии безработица в середине 90-х годов достигла 35% при сохранении прежнего уровня заработной платы. В результате, как отмечают западные и отечественные исследователи, в переходных экономиках сложились два типа бедности, которые можно условно назвать «восточноевропейской» и «советской» (характерной для большинства стран бывшего СССР).

Первый тип бедности является относительно неглубоким, поверхностным, доходы подавляющей массы населения близки к границе бедности, и поэтому начавшийся в середине 90-х годов экономический рост постепенно выводит часть населения из этого состояния. Второй тип бедности отличается своей глубиной (сумма дефицитов расходов, которую надо предоставить бедным для достижения ими границы бедности, составляет 16% ВВП России) и положительной динамикой.

Главными факторами риска попадания за черту бедности в России (определенную прожиточным минимумом, стоимостью набора основных товаров и услуг, гарантирующих выживание человека) являются число детей в семье и состояние безработицы. Одно из исследований, проведенных Российским статистическим агентством бюджетов домашних хозяйств, показало, что в категорию бедных можно отнести 36,7% обследуемых семей. Из их числа без детей — 24,4%, с детьми до 16 лет — 48,4%, в том числе с тремя детьми и более — 80%.

¹ Обзор экономики России. Вып. 3. — М., 1999. — С. 29, 92

² Там же, С.71

В то же время уровень бедности безработных превосходит уровень бедности работающих на 25 — 75%¹. Поскольку основные факторы риска бедности связаны с трудовыми доходами, то важным направлением в борьбе с бедностью становится более продуктивное использование основного ресурса, которым владеют бедные, — труда. Однако трудовые отношения, складывающиеся в переходной экономике, не препятствуют, а иногда даже способствуют росту бедности.

Рассмотрим некоторые специфические черты *трудовых отношений, связанные с негативными социальными эффектами:*

- преобладание в трудовой сфере скрытых (латентных) процессов: скрытой безработицы (частичная, временная занятость, административные отпуска), скрытой занятости (вторичная занятость, занятость в теневом секторе экономики), скрытая оплата труда (официально не учитываемая), скрытые официально не оформленные устные договоренности между работниками и работодателями об условиях труда и оплаты вместо официально оформленных на основе трудового законодательства трудовых договоров;
- резкая сегментация трудового пространства на сектор государственных и приватизированных предприятий, где отношения найма оформляются юридически и существует хотя бы формальная возможность их регулирования на основе договоров, и новый коммерческий сектор (индивидуальное предпринимательство), где отсутствует практика заключения индивидуальных и коллективных трудовых соглашений, преобладают неформальные (юридически не оформленные) трудовые отношения на основе устной договоренности, что резко изменяет расстановку сил в пользу работодателей не только на стадии найма, но и на последующих стадиях трудовых и распределительных отношений;
- «сжатие» количества социальных услуг, предоставляемых работодателями на предприятиях, особенно по сравнению с дореформенным периодом;
- патерналистский стиль менеджмента на государственных предприятиях, который проявляется прежде всего в стремлении избежать массовых увольнений, используя более мягкие формы высвобождения персонала, прежде всего путем предоставления неоплачиваемого отпуска или введения сокра-

¹ Министерство социальной защиты населения РФ. Уровень жизни населения. Социально-экономический потенциал семей. — М., 1996. — С.12

щенной рабочей недели. Особенностью патернализма в переходной экономике в отличие от патернализма в развитых странах является то, что он финансируется не за счет повышения производительности труда; рационализации хозяйственных процессов, а за счет снижения объемов производственных капиталовложений, роста задолженности, недооплаченного труда;

- рутинизация методов управления на уровне тейлоризма (характерного для дореформенного периода) с его механическим взглядом на человека, низкой ценностью для работодателя квалификации работающих, их профессиональных знаний, ответственности и, как следствие, низкой оценкой труда работников, уравнительности в распределении доходов;
- изменение системы стимулов к труду в сторону большей материальной (денежной) заинтересованности по сравнению с дореформенным периодом, когда в условиях уравнительной системы оплаты труда первоочередное значение имели социальные гарантии неденежного характера (жилье, детские сады, профилактории, льготы и т.д.);
- крайне низкий уровень производительности труда (в России уровень производительности труда в промышленности составляет 12% от уровня США)¹, что ограничивает рост заработной платы (при этом многие исследователи отмечают, что низкой производительности соответствует еще более низкий уровень заработной платы);
- устойчивый и массовый характер нарушений работодателями трудового законодательства, особенно в области задержек выплаты заработной платы во всех секторах экономики;
- массовый характер трудовых споров, конфликтов, забастовок, что свидетельствует о нарастании в переходной экономике противоречий с точки зрения экономической и социальной эффективности между интересами наемных работников и работодателей.

Набор всех этих противоречивый в трудовых отношениях переходной экономики (с одной стороны, патернализм работодателей, с другой — повсеместное нарушение ими трудового законодательства; с одной стороны, рост материальных стимулов к труду, вызванных либерализацией цен и заработной платы, с другой — неэластичность заработной платы к повышению и др.)

¹ Кудров В. Производительность труда в промышленности России, США, Германии, Франции и Великобритании// Вопросы экономики. 1998. №8. — С.121— 122

нельзя объяснить только наследием централизованно управляемой экономики.

Многие исследователи отмечают, что основным фактором, определяющим специфику трудовых отношений в переходной экономике, является монополизация рынка труда со стороны покупателей (монопсонический рынок труда), обусловленная в свою очередь монополизацией товарных рынков.

4. Еще одно социально-экономическое явление, наряду с бедностью и безработицей можно отнести к социальным издержкам рынка — эксплуатация. Под *эксплуатацией* понимается выплата работнику меньшего вознаграждения, чем он действительно заработал.

Данное понятие имеет внеклассовый, внесоциальный характер и является одним из структурных элементов неокейнсианской концепции несовершенной конкуренции. Подчеркивая отсутствие какой-либо связи между частной собственностью и эксплуатацией (в противовес марксистской теории), основатель ордolibерального направления в экономической науке, В. Ойкен писал:

«Маркс, проводя анализ... проигнорировал формы рынка. Решающим было не то обстоятельство, что машина не принадлежит работчику, а то, что покупатели труда, которым принадлежали машины, предъявляли спрос в рамках монополистических форм рынка»¹.

Применив неокейнсианскую концепцию несовершенной конкуренции и эксплуатации к анализу переходных процессов в постсоциалистической экономике 90-х годов XX в., можно выявить несколько объективно присущих переходной экономике условий, воспроизводящих эксплуатацию в расширенном масштабе.

Во-первых, монопсоническая форма рынка труда в переходной экономике, являющаяся следствием вышеотмеченной монополизации рынков продукции и капитала, приводит к географической и профессиональной локализации рынков труда, иногда с единственным покупателем на них (типичный пример географической локализации — города-заводы, профессиональной — «кастовость» и закрытость банковской сферы).

Высокие издержки преодоления профессиональных и географических барьеров на рынке труда в условиях падения реальных доходов населения воспроизводят монопсоническую форму эксплуатации, когда работодатель, используя монопсоническую форму рынка труда, устанавливает заработную плату на уровне более низком, чем предельная производительность труда работника.

¹ Ойкен В. Основные принципы экономической политики. — М., 1995. — С.100

Во-вторых, тесно связанная с первым условием низкая эластичность предложения труда к понижению заработной платы, которая усиливается подавленным состоянием рынка труда (безработицей при сохранении избыточной численности на предприятиях государственного сектора). Это позволяет предпринимателям и государству осуществлять ценовую дискриминацию по отношению к работникам, устанавливая заработную плату вне зависимости от вложений работников в человеческий капитал, оплачивая труд разной производительности по одинаковым ставкам зарплаты.

В-третьих, неэластичность спроса на продукцию на товарных рынках, выразившая за годы реформ в сокращении личных потребительских расходов, валовых инвестиций, государственных расходов, снижает предельные доходы всех факторов производства, в том числе и труда, а это означает, что в переходной экономике действует открытая Дж. Робинсон взаимосвязь между степенью эксплуатации и эластичностью спроса на продукцию: *чем меньше эластичность спроса на отдельные товары, тем выше степень эксплуатации факторов производства*¹.

В-четвертых, низкий уровень объединения работников в независимые профсоюзы приводит к усилению их ценовой дискриминации, когда в отношениях найма работодатель имеет дело не с объединением работников, коллективно отстаивающих свои интересы, а с отдельными лицами. Одни из них могут добиться роста заработной платы и улучшения для себя условий в переговорах с предпринимателями или государством (примером могут служить шахтерские забастовки, организованные Независимым профсоюзом горняков), другие — нет (например, учителья, врачи, работники культуры). При этом не обязательно, что первые обладают более высокой производительностью труда, чем вторые. В результате наблюдается ценовая дискриминация, когда заработка плата отдельных работников или групп работников падает ниже их предельной производительности труда и, кроме того, ниже заработка плата других работников с той же производительностью, но добившихся успехов в переговорах с предпринимателями.

Но ведь заработка плата в условиях избытка рабочей силы не имеет никаких ограничений и может упасть ниже предельного уровня индивидуального благосостояния, за которым уже не может осуществляться воспроизводство рабочей силы. А это

¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. — М., 1986. — С.406

означает, что человек в результате монопсонической эксплуатации вне зависимости от его производительности труда, обусловленной его профессиональными данными, квалификацией, образованием и свидетельствующей о его вкладе в производство, может оказаться за границу бедности. Однако, как писал Дж. М. Кейнс,

«добровольное увольнение работников, не согласных с понижением денежной заработной платы, не находит ясного подтверждения в фактах».

В результате эксплуатация в переходной экономике приводит к перераспределению доходов работополучателей в пользу работодателей, тем самым действия последних в области распределения вызывают негативные социальные эффекты, устранение которых возлагается на государство.

Очевидно, что вышерассмотренные социальные издержки радикальных реформ требуют от государства проведения активной социальной политики, нацеленной на нейтрализацию негативных социальных эффектов реформ, создание условий, способствующих в полной мере проявлению социальных преимуществ рынка, решению не сиюминутных, а фундаментальных задач переходного периода, основной из которых является повышение уровня жизни населения.

8.2. Роль социальной политики в решении проблем благосостояния

Основной целью реформ в странах с переходной экономикой является повышение уровня и качества жизни населения путем построения демократических рыночных обществ. Большинство стран, осуществляющих переход к рынку, отразили это положение в своих конституциях, провозгласив себя социальными государствами, программная цель которых — обеспечение достойных условий жизни и благосостояния всем их гражданам.

Социальная направленность государственной деятельности как сущностная характеристика социального государства должна находить практическое проявление в социальной политике. Социальная политика социального государства является основным системообразующим компонентом государственной экономической политики, который направляет функционирование всех остальных ее элементов на реализацию целей социальной справедливости, защищенности, высокого уровня жизни.

Однако объявление в качестве основных приоритетов в деятельности государства социальных целей еще не означает, что в переходной экономике уже создана и действует социально-

распределительная система, соответствующая принципам социального государства. Поскольку сущность социальной политики в любой экономической системе проявляется в ее функциях (экономической, распределительной, защитной, идеологической и др.), необходимо рассмотреть вектор изменений основных функций социальной политики в переходной экономике, чтобы определить, насколько приблизились или отдалились переходные экономики от поставленной цели реформ.

При переходе к рынку изменилась основная *целевая функция дореформенной социальной политики* — создание благоприятных социальных условий для обеспечения высоких темпов экономического роста, которой соответствовал механизм централизованно регулируемых социальных нормативов, гарантий, льгот, обеспечивающих минимальные социальные стандарты, что позволяло социалистическим государствам, экономя на потреблении, направлять ресурсы в инвестиционный сектор экономики.

Этой цели были подчинены и *распределительная функция социальной политики*, направленная на ограничение доходов и их выравнивание при помощи жесткой отраслевой тарифной сетки и системы нормирования труда, и *защитная функция*, призванная при помощи значительных дотаций на товары и услуги первой необходимости компенсировать низкую оплату труда, поддерживая уровень жизни населения на уровне нормального воспроизводства рабочей силы, не создающего препятствий для экономического роста.

Идеологическая функция социальной политики, состоящая в демонстрации преимуществ социалистической системы в предоставлении социальных гарантий на труд, бесплатное жилье, образование, здравоохранение, культуру, снимала потенциально высокую социальную напряженность, возникающую в результате уравнительного распределения и низкой оплаты труда, тем самым устраивая политические преграды на пути экономического роста.

При переходе к рынку приоритетными целями социальной политики становятся *защитная* и *распределительная*, которые постепенно замещают экономическую и идеологическую направленность дореформенной социальной политики, что становится одной из основных особенностей социальной политики в переходный период. Эта особенность определяется следующими, разными по своему характеру, обстоятельствами.

Если в социалистической экономике государство имело возможность в централизованном порядке подчинять социальную составляющую любых мероприятий, осуществляемых в рамках

социальной политики, решению экономических задач, тем самым достигая необходимого государству *баланса между экономической и социальной эффективностью*, то в переходной экономике этот баланс, как считают представители *неоклассической теории благосостояния*, устанавливается рынком при минимальном распределительном вмешательстве государства. Поэтому с переходом к новой системе отпадает необходимость в использовании социальной политики для решения определенных экономических задач. В доказательство либералами приводятся данные об отсутствии однозначной зависимости между экономическим ростом и мероприятиями по выравниванию доходов, между показателями объема производства и улучшением жизненных условий в рыночной экономике.

Явное или неявное следование в практике рыночных реформ основным постулатам неоклассической теории (являющейся главным направлением современной западной экономической мысли) приводит к тому, что общей чертой рыночных экономических преобразований становится *вторичность социальной составляющей реформ*, которая в большей степени проявилась в странах, следующих стратегии быстрых реформ («шоковой терапии»), и в меньшей степени — в странах, осуществляющих стратегию постепенного перехода к рынку («градуализма»).

Как правило, при осуществлении очередных шагов экономических реформ социальные издержки экономических преобразований не учитывались. Не были предусмотрены меры по их снижению, отсутствовали программы преобразований в социальной сфере. На первых этапах реформ не была разработана концепция социального развития (исключение составляет бывшая Чехословакия, с самого начала реформ разработавшая параллельно две программы экономического и социального развития, позднее к Чехии и Словакии присоединились Польша и Венгрия, разработавшие к середине 90-х годов концепции социальных реформ).

Однако и на втором этапе реформ, в условиях начавшегося экономического роста (в странах Центральной и Восточной Европы, он возобновился в 1993 — 1994 гг.) социальная сфера и система распределительных отношений по-прежнему остаются наименее реформируемой частью экономических отношений, которая так пока и не стала самостоятельным фактором экономического роста, воздействующим на него через совокупный спрос, сбережения, инвестиции. Это еще раз свидетельствует об укоренившемся среди политиков, принимающих решения, либераль-

ном взгляде на социальную политику как инструмент сугубо этического, морального характера, дополняющий экономические регуляторы (налоговые, бюджетные, кредитно-денежные), но не равнозначный им.

Как видим, особенностью социальной политики переходного периода является высокая степень ее зависимости от субъективных факторов: политического выбора и идеологических предпочтений. Данная зависимость проявляется в неустойчивой, не способной к автоматической регуляции переходной экономике, в гораздо большей степени, чем в стабильной, подчиняющейся объективным закономерностям развитой рыночной экономики, где даже неолиберальные изменения 80-х годов не смогли принципиально трансформировать социальные позиции государства.

Это указывает на нецелесообразность построения системы социальных функций государства в переходной экономике исходя из общепринятых в западной теории и практике доктрина, отражающих закономерности развития высокоразвитой рыночной экономики. Так, автоматическое перенесение существующего в ортодоксальной неоклассической теории одностороннего представления о принципиальной противоречивости экономической эффективности и социальных целей в переходную экономику стало идеологическим и теоретическим обоснованием стремительного ухода государства из социальной сферы, разрушения сложившейся при социализме развитой системы социальных гарантий. Как считают П. Самуэльсон и В. Нордхаус,

«предпринимая меры по перераспределению дохода от богатых к бедным, государство может нанести вред экономической эффективности и снизить доступную для распределения величину национального дохода»¹.

Данная точка зрения обоснованно подвергается критике учеными институционального и неокейнсианского направлений, считающими, что в современной экономике, ориентированной на человека, возрастает роль социальных факторов и соответственно — социальной политики в обеспечении устойчивого экономического роста. Поэтому постсоциалистические переходные экономики, являющиеся составной частью переходных процессов к постиндустриальной экономике XXI в., не должны оставаться в стороне от общечеловеческих закономерностей экономического развития.

Но для того, чтобы в переходной экономике началось движение в сторону социально ориентированного экономического роста, ей необходимо достичь определенной начальной точки (состоя-

¹ Самуэльсон П., Нордхаус В. Экономика. — М., 1997. — С.410

ния), в которой в удовлетворительной мере будут одновременно реализованы конкурирующие, как было показано выше, цели экономической и социальной эффективности. Пользуясь терминологией экономического анализа, данную точку можно назвать точкой «безубыточности» для всех групп экономических субъектов, поскольку в ней достигается баланс интересов «носителей» экономической эффективности (предпринимателей) и «носителей» социальной эффективности (наемных работников).

Как показывают теория и практика государства благосостояния, имеющего более чем полувековую историю, характеристикой данной отправной точки для устойчивого экономического роста во всех странах может служить достижение определенных параметров благосостояния, позволяющих занятым покрывать издержки на рабочую силу и содержать индивидуев (что как минимум обеспечивает сохранение и использование в производстве их профессионального и творческого потенциала, стимулов к производительному труду), и одновременно препятствующих социально слабым группам населения за счет трансфертов доходов «соскальзывать» за черту бедности (что избавляет предпринимателей от рисков, связанных с ростом социальной напряженности).

Надо сказать, что, конкурируя между собой, цели экономической и социальной эффективности в то же время могут дополнять друг друга. Но для этого государству еще предстоит выбрать оптимальный тип взаимосвязи между трудом и капиталом в сфере распределения и перераспределения конечных доходов населения, чтобы достичь определенного порогового уровня индивидуального и общественного благосостояния, с которого начнется экономический рост, основанный не на внешних (цены на мировых рынках, иностранные инвестиции), а на внутренних источниках саморазвития переходной экономики.

Первое десятилетие реформ показало, что выбор модели распределительных отношений в переходной экономике осуществляется каждым государством в процессе проб и ошибок, когда попытки найти оптимальную точку сочетания социальной и экономической эффективности приводят к маятниковому движению распределительной политики от крайнего патернализма, характеризующегося тем, что государство берет на себя непосильные обязательства по «защите потребления», к крайнему индивидуализму, когда государство полностью вверяет распределительные функции рынку.

При этом объективно заданы границы «раскачивания». Граница крайнего патернализма определена вызываемым им бюд-

жетным кризисом и резким падением экономической эффективности. Это заставляет государство менять траекторию и двигаться в обратном патернализму индивидуалистическом направлении, граница которого в свою очередь задана реакцией массового избирателя на увеличившийся разрыв в уровне доходов, что потенциально грозит государству и обществу усилением социальной и политической нестабильности.

Показательным примером маятникового движения в распределительной политике может служить Венгрия, которая, по об разному выражению Яноша Корнai, на первом этапе рыночных реформ представляла собой «преждевременно родившееся государство благосостояния»¹. В то время, когда все постсоциалистические страны на первом этапе реформ, столкнувшись с системным экономическим кризисом, начали неуклонно сокращать социальные расходы, невзирая на резкое падение уровня жизни, Венгрия, переживая те же трудности, тем не менее пошла по прямо противоположному пути расширения системы социальных трансфертов. Так, в первой половине 90-х годов доля социальных трансфертов в венгерском ВВП была выше средней по развитым западным странам². Только под угрозой надвигающегося финансового кризиса венгерское правительство в 1995 г. было вынуждено сократить часть социальных трансфертов, поступающих к населению в процессе перераспределения, несмотря на недовольство значительной части общества.

Противоположным примером может служить Россия, проводившая на первом этапе «шоковых» реформ политику невмешательства в рыночное распределение доходов, что привело к тому, что после первых пяти лет трансформации коэффициент Джини, показывающий неравенство в распределении доходов, удвоился (для сравнения — в Венгрии за тот же период изменение коэффициента Джини было минимальным и составило всего два процентных пункта)³.

В результате нарастания неравенства и расширения масштабов бедности был нанесен ущерб социальной эффективности, что не замедлило сказаться и на экономической эффективности: был разрушен высокий профессиональный и квалификационный, образовательный потенциал рабочей силы, традиционно считающийся одним из самых больших социальных достижений социалистической экономики, вдвое снизилась производительность

¹ Корнai Я. Макростабилизация в Венгрии // МЭ и МО. №2. 1999. — С.39.

² Там же. С.39.

³ Колодко Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах // Вопросы экономики. №1. 1999. — С.68

труда по сравнению с дореформенным уровнем, что стало серьезным препятствием устойчивому экономическому росту. Сдерживает экономический рост и снижение реальных доходов населения, способствующее падению покупательной способности, уменьшению физического объема потребления товаров и услуг.

С постепенным осознанием этого факта начался отход от либеральной доктрины невмешательства государства в социальные сдвиги, что отразилось в ряде позитивных шагов российского правительства образца 1999 — 2000 гг. в социальной сфере: повышении минимальной заработной платы, заработной платы работникам бюджетной сферы, пенсий, ликвидации задолженности по заработной плате и т.д.

Таким образом, еще одной *особенностью социальной политики в переходный период является ее поливариантность, альтернативность, нестабильность*, когда в течение короткого периода могут диаметрально измениться цели социальной политики, ее содержание и роль в происходящих переходных процессах. Это объясняется, как мы видели ранее, большой зависимостью социальной политики *переходного периода от субъективных факторов (выбранной доктрины экономического развития, политической ситуации в обществе) и объективно заданных ограничений*.

К *объективным ограничениям*, влияющим на выбор целевой функции социальной политики и механизм ее осуществления, относятся:

1) *социальные издержки реформ* (падение уровня жизни населения, массовая бедность, массовая безработица и т.д.), которые возникли в первые годы реформ и приняли в дальнейшем устойчивый, трудно поддающийся регулированию характер;

2) *финансовые ограничения*, вызванные налогово-бюджетным кризисом, связанным с резким сужением налоговой базы в результате падения реальной заработной платы и прибыли, при одновременном увеличении социальной нагрузки на бюджет в связи с ростом малообеспеченных групп населения, остро нуждающихся в поддержке государства;

3) *институциональные ограничения*: отсутствие профессиональногоправленческого аппарата, который бы мог разрабатывать программы и мероприятия будущей социальной политики на основе обширной и достоверной информационной базы, принимать грамотные управленические решения и оценивать их результаты, используя существующие в развитых странах новые методики; наличие сильных групп давления в сфере

принятия социальных решений; сращивание интересов бюрократического аппарата с интересами крупных предпринимателей, которые не заинтересованы в росте перераспределительной нагрузки на их доходы и потому лоббируют снижение социальных расходов и сокращение социальных программ.

Эти и другие ограничения задают определенные рамочные условия социальной политике в переходный период, но в то же время жестко не предопределяют ее. Между тем большинство стран с переходной экономикой следуют в социальной политике *оборонительной точечной стратегии*, ориентируя ее на оказание помощи отдельным наименее защищенным категориям населения. Для остальных трудоспособных членов общества ведущим становится принцип индивидуальной ответственности, когда уровень доходов индивидов зависит только от их трудовой деятельности и предпримчивости.

Практически во всех постсоциалистических странах на втором этапе реформ были приняты социальные законы, которые значительно снизили гарантированные государством социальные стандарты: в Венгрии в 1995 г. в рамках Закона о социальной помощи были отменены универсальные пособия на детей, введена плата за обучение в вузах; в Чехии в 1996 г. был принят аналогичный закон, который резко сокращал роль государства в социальной сфере и переносил ответственность за уровень благосостояния на индивидов, местные органы власти, на церковь, и гуманитарные организации.

Но насколько оправдана эта стратегия социальных реформ, с точки зрения эффективности воздействия мер социальной политики на текущую ситуацию, и соответствуют ли выбранные государством меры социальной защиты населения масштабам социальных трансформаций в переходной экономике? Для ответа на этот вопрос необходимо проанализировать действие реальных механизмов социальной политики в переходной экономике, опираясь на опыт первого десятилетия реформ.

8.3. Механизмы и институты социальной защиты

В соответствии с выбором основной целевой функции социальной политики в переходной экономике выстраивается механизм ее реализации. Он состоит из стратегии и тактики, социальных технологий и методов воздействия государства на

социальные процессы. Как было показано в п. 8.1, основной социальной функцией государства в переходной экономике становится защитная функция. Под государственной социальной защитой понимается система отношений индивид — государство и семья — государство, возникающая по поводу обеспечения государством гарантированного минимального уровня жизни населению, необходимого для нормального воспроизведения рабочей силы и содержания индивидуев — для трудоспособных граждан, сохранения прежнего уровня жизни — для утративших трудоспособность вследствие социальных рисков (производственные травмы, временная потеря трудоспособности и потеря ее с возрастом, рождение больных детей и т.д.) или изначально не имеющих ее (дети, инвалиды).

Для формирующейся системы социальной защиты в переходной экономике характерно соединение дорыночных патернистских механизмов защиты с рыночными либеральными ее элементами при резком сокращении первых и недостаточно быстрым росте вторых. Рассмотрим схематически обобщенную систему социальной защиты в переходной экономике (рис.8.1.).

Система представляет собой иерархическую пирамиду, состоящую из нескольких уровней социальной защиты. Сужение ее к верху означает сокращение численности людей, подпадающих под тот или иной уровень защиты. Базис данной системы составляет система государственных социальных гарантий, включающая минимальные фиксированные доходы (минимальная заработная плата и пенсия), а также систему нормального жизнеобеспечения общества в виде охраны здоровья, образования, культуры, доступности жилья. Социальные гарантии являются всеобщими и призваны обеспечить минимальные жизненные стандарты и одинаковые стартовые условия всем членам общества.

Несмотря на всеобщий характер этих гарантий, декларируемый в Конституции, доступность их постоянно снижается в результате неуклонного процесса маркетизации социальных услуг (здравоохранения, образования, жилья). Очевидно, для сохранения доступности системы гарантий необходимо, чтобы увеличение платных услуг сопровождалось одновременным ростом доходов населения, особенно цены труда. Однако возобновившийся в 1999 г. экономический рост в России так и не привел к восстановлению докризисного уровня доходов, а минимальная за-

работная плата, повышенная в 1,5 раза, по-прежнему в 10 раз меньше прожиточного минимума.



Рис. 8.1. Система социальной защиты населения в переходной экономике

В этих условиях, пока не создана устойчивая база для самообеспечения населения, целесообразным является сохранение **минимальных государственных гарантий** бесплатности в потреблении социальных услуг, хотя бы на уровне минимальных стандартов, предусмотренных Конституцией и федеральным законодательством (бесплатная средняя школа, профтехобразование, базовая медицина, социальная норма жилья).

Следующим элементом системы социальной защиты выступает **государственное социальное обеспечение**. В отличие от социальных гарантий оно представляет собой реакцию на социальные риски (травмы, болезни, старость, инвалидность, рождение больных детей, многодетность и т.д.), поэтому предоставляется не всем, а только тем, кто подпадает под социальные риски. В свою очередь социальное обеспечение выступает в двух организационно-правовых формах: государственное (обязательное) социальное страхование и государственная помощь. Эти формы отличаются кругом обеспечиваемых, источниками финансирования, институтами.

Механизм государственного социального страхования основывается, с одной стороны, на аккумуляции обязательных страховых отчислений работодателей и работников во внебюджетные фонды, а с другой — на солидарных выплатах социальных трансфертов из этих фондов. **Принцип солидарности поколений, отраслей промышленности, территорий** означает, что текущие выплаты пре-

доставляются лицам за счет текущих поступлений, а не за счет накоплений, сложившихся за период уплаты страховых взносов. Солидарность проявляется и в том, что неуплата работодателем взносов на социальное страхование не лишает его работников права на получение страховых пенсий и пособий.

Несмотря на то, что в самое ближайшее время будет осуществляться частичный переход на накопительный принцип финансирования страховых пенсий по старости, полный отказ от принципа солидарности невозможен, так как он будет означать, что государство отказывается от своей традиционной обязанности нести ответственность за такой социальный риск, как наступление старости. Кроме того, основой накопительного принципа во всем мире является высокий уровень самообеспеченности, который пока еще не создан в условиях переходной экономики.

Переход с 2001 г. в России на объединенный сбор средств не во внебюджетные фонды, а непосредственно в государственный бюджет ограничивает систему обязательного страхования, постепенно сводя ее к налоговой системе. Однако налог по своей природе — это отчисления гражданина на содержание государства как особого общественного института.

Природа социальных отчислений в фонды обязательного страхования иная — обеспечение определенной части воспроизводства рабочей силы. Поэтому предоставление таких средств не через внебюджетные фонды, а через налоговые органы искажает сущность социальных трансфертов как реакции на социальные риски и повышает опасность того, что собранные ГНИ средства будут использованы на цели, далекие от социальных нужд.

Социальная помощь (поддержка) является дополняющей государственное социальное страхование формой социального обеспечения. Она предоставляется гражданам в случаях, когда они не имеют права на получение социальных трансфертов по социальному страхованию. К основным видам социальной помощи относятся материальная помощь безработным и членам их семей, социальные пособия семьям, имеющим детей, единовременные пособия беженцам, компенсации на оплату жилья и коммунальных услуг и т.д.

Важнейшими функциями социальной помощи являются сглаживание доходов населения, борьба с бедностью, что предотвращает процесс «размытия» человеческого капитала. Как справедливо

отмечает значение социальных трансфертов венгерский специалист в области социальной политики Ш. Шипош,

«голодные работники редко действуют производительно, не говоря уже о разработке изобретений и нововведений, а именно это сейчас необходимо в странах Центральной и Восточной Европы. Дети не могут дождаться лучших времен, чтобы расти и развиваться. Неудовлетворительное питание может навсегда затормозить их умственное развитие. Если дети не могут продолжать образование по финансовым причинам, то они теряют наиболее продуктивные годы когнитивного развития. Таким образом, сглаживание доходов... чрезвычайно важно для человеческого капитала»¹.

Социальная помощь, предоставляемая без проверки данных о страховых взносах, на основе оценки личных доходов позволяет расширить круг лиц, находящихся под защитой государства, тем самым способствуя достижению *горизонтальной справедливости в распределении, под которой понимается справедливость в отношении индивидов, находящихся в одинаковых условиях*. А для этого необходимо, чтобы социальную помощь получали все, кто в ней нуждается, без значительных пробелов в охвате.

Преобладающая точка зрения в последнее время состоит в том, что система социальной помощи в странах с переходной экономикой (особенно в России) малоэффективна из-за большого количества льгот, пособий и компенсаций, которые не всегда получают те, кто в них нуждается, поэтому необходим переход к адресной и самоадресной системе социальной помощи.

Адресность — это направленность социальной политики на конкретную группу (или группы) населения; самоадресность — направленность пособий по заявительному принципу. Адресность и самоадресность позволяют государству в условиях кризисной экономики сэкономить значительную часть средств, распыляемую на многочисленные льготы, и передать ресурсы наиболее нуждающимся категориям граждан. Такое сдерживание расходов государства за счет недопущения излишнего распыления пособий называется *вертикальной эффективностью распределения*. Условием достижения адресности является предоставление пособий на основе оценки доходов и показателей бедности (безработица, плохое состояние здоровья, старость, наличие детей) только тем, кто находится за чертой бедности.

Однако, как предупреждают зарубежные и отечественные экономисты, переход к адресности приводит вопреки ожиданиям не к росту эффективности социальной защиты, а к ее снижению, так как:

¹ Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. — М. 1997. — С.320.

цепции экономических реформ современному предпринимательству несвойственно параллельное развитие производства и социальной инфраструктуры, которое, как считается, отвлекает существенную долю прибыли от текущего производственного финансирования и инвестиций. Поэтому для осуществления структурной перестройки необходимо освободить предприятия от социальной сферы.

В условиях бюджетного кризиса и во исполнение принятой к действию либеральной концепции происходит передача социальной сферы предприятий в собственность муниципальных органов власти, которые также испытывают дефицит финансирования, а оставшиеся в собственности предприятий объекты социального назначения коммерциализируются.

Вместе с тем, социальная и экономическая составляющие предприятия тесно взаимосвязаны между собой: чем лучше развита первая — тем эффективнее развивается вторая. В условиях начавшегося экономического роста государство, учитывая эту взаимосвязь, должно создавать условия для развития социальной инфраструктуры предприятий, предоставляя им льготы в налогообложении, поощряя реализацию на предприятиях программ негосударственного пенсионного, социального и медицинского страхования.

Для этого государство должно всесторонне поддерживать развитие коллективного страхования с максимальным привлечением к нему наемных работников, самозанятых, частных предпринимателей, что позволит обеспечить безопасность и поддержку и высокооплачиваемым, и низкооплачиваемым застрахованным, даже при уменьшении расходов государства на социальные цели.

Опыт развитых рыночных стран и успешных стран с переходной экономикой свидетельствует о том, что лучшей мерой самозащиты является труд. Поэтому политика поддержания доходов должна быть взаимосвязана с политикой занятости, когда меры по социальной помощи сопряжены с созданием новых рабочих мест и получением доходов теми, кто уже лишился работы или ожидает сокращения персонала.

Если государство будет проводить оборонительную точечную социальную политику, нацеленную на защиту отдельных выборочных групп населения, вместо активной политики расширения оплачиваемой занятости и роста доходов занятых, то оно сможет только смягчить последствия реформ для уязвимых

групп, но при этом не устранит постоянную базу для воспроизведения бедности — низкие реальные доходы не только уязвимых групп населения, но и работающих.

Государство должно установить соответствие минимальной заработной платы прожиточному минимуму, с одной стороны, и создать условия, чтобы приблизить уровень заработной платы к производительности труда, — с другой. Если выполнение первого условия полностью зависит от социальных гарантий государства, то выполнение второго должно стать результатом трехсторонних переговоров государства, предпринимателей и работников по более справедливому распределению доходов предприятий между трудовыми коллективами и предпринимателями. Тем самым при помощи государства будут введены в действие механизмы трипартизма, не позволяющие работодателям, пользуясь своей монопольной властью на рынке труда, сдерживать рост заработной платы вне зависимости от ее объективно заданных параметров: производительности труда работников, их квалификации, воспроизводственных издержек на рабочую силу.

Если государство по-прежнему будет самоустраниться от решения проблемы низких трудовых доходов населения, то оно будет вынуждено пойти по пути компенсации снижения трудовых доходов увеличением социальных трансфертов.

Однако незэффективность государственной политики, основанной на социальных трансферах, подтверждает недавнее исследование Российско-европейского центра экономической политики, согласно которому частные межсемейные трансферты (помощь родственников) оказываются в России более эффективными, чем гарантированные правительством перераспределительные выплаты в виде пособий на детей, пособий по безработице и жилищных субсидий.

Таким образом, специфические особенности переходного периода требуют изменения государственных методов регулирования в сторону проведения активной наступательной социальной политики при одновременном усиления социальной защищенности населения.

Предметный указатель

- Адресность**
 - издержки 225—226
 - определение 225
 - условия 225
- Аксиомы**
 - выпуклости 30, 37
 - «жадности» 31
 - отбора 30
 - полноты 30
 - последовательности 37
 - рациональности 30
 - рефлексивности 30
 - слабая аксиома выявленных предпочтений 37
- Алокационная**
 - эффективность 59, 83, 202
 - незэффективность 145
- Бедность**
 - абсолютная 106
 - относительная 106
 - влияние на экономическую эффективность 113
 - индекс Сена 107
 - сравнение в переходной экономике и в развитых странах 208
 - стратегия регулирования (А, Б) 114
 - причины 109—112, 208
- Благо**
 - антиблаго (недостойное) 35, 134
 - достойное 35, 134
 - материальное 27
 - нематериальное 27
 - неэкономическое 26—27
 - общественное 126—127
 - смешанное 127
 - социальное 27
 - экономическое 26
- Благосостояние**
 - определение 9, 26—28
 - индивидуальное 26; 29
 - общественное 41—42
 - экономическое 27
- Богатство**
 - отличие от благосостояния 28

- Бюро** 182
Бюрократическая рента 187
Бюрократия
 особенности поведения 182—185
Воздействие государства на благосостояние,
 сопровождающееся Парето-улучшением 147—148
 Парето-ухудшением 147
 Парето-неопределенностью 147
Выгоды
 внешние, частные, общественные 119—120
Выявление предпочтений
 индивидуальных 37—38, 175
 общественных 51—52, 129, 175—176
Гарантия 163
Гедонизм 29
Государство
 «благосостояния» 167
 — модели («рейнское», «англосаксонское», «скандинавское») 167—168
 виды несостоятельности 185—193
 теоретические модели 154
 формы регулирования благосостояния
 — перераспределение доходов 94—106, 164—165
 — правовая 157—158
 — общественное производство 161—164
 — финансовая 159—161
Группа специальных интересов 176—177
Дотация 163
Издержки
 внешние, частные, общественные 119—120
 сбора информации 136, 178
 реформ в переходной экономике 205—214
 трансакционные 123
Изокванта 76
Интересы
 противоречие между индивидуальными и общественными
 интересами 61—62
 лоббирование 177
Интернализация 123
 способы 124—126
Информация
 асимметрия 190
 несовершенство 136

- Компенсация** 33
- Конкуренция**
- несовершенная 62, 141
 - совершенная 61, 63—64
- Концепция**
- бюрократии В. Нисканена 182
 - выявленных предпочтений П. Самуэльсона 37—38
 - нециклического голосования Э. Киплинга и Б. Нейлбуффа
 - ограниченной рациональности Г. Саймона 40
 - полезности (благосостояния)
 - маржиналистские 29—30
 - ожидаемой полезности Дж. фон Неймана и О. Моргенштерна 39
 - функции общественного благосостояния
 - Бергсона А. 48
 - патерналистские (непатерналистские) 42, 56
 - Роулса Д. 45
 - Самуэльсона П. 49
 - утилитаристские 42—45
 - социальной цены реформ 204
- Кривая**
- безразличия 31, 42—44, 46, 48, 70
 - общественного благосостояния 90
 - производственных возможностей 78—80
 - совокупного спроса на общественные блага 131
 - точек возможной полезности (границы благосостояния) 68, 90
- Критерий**
- компенсации Калдора — Хикса 84
 - компенсации Скитовски 86
 - справедливости распределения 89
- Лоббирование** 177
- Межперсональные сравнения** 15, 29—30, 67, 69, 83, 95
- Метод измерения благосостояния**
- компенсации 33
 - потребительского излишка А. Маршалла 32
 - эквивалента 34
- Методы измерения потерь в благосостоянии**
- в результате монополизма 143—144
 - в результате налогообложения 100
 - в результате «поиска ренты» 192
- Модели**
- воздействия государства на общественное благосостояние 150—153
 - «государства благосостояния» 167—168

- добровольного обмена Э. Линдаля 132—134
медианного избирателя Х. Хотеллинга 180—182
оптимального уровня производства общественных благ 130—132
рыночного социализма О. Ланге 58
- Монополизм**
влияние на благосостояние 61—65, 143—145
меры борьбы 146
незэффективность монополии (треугольник Харбергера) 143—145
типы монопольных ограничений 142—143
- Налоги**
неискажающие 99
оптимальные 102
паушальные 99
подушные 101
- Несключаемость благ из потребления** 127
- Неконкуренция благ в потреблении** 127
- Неравенство**
в переходной экономике 206
в промышленно развитых странах 105
- Общественное благо** 126—128
- Общественный выбор**
неустойчивость 176
природа 178—179
теория 52
- Оптимум благосостояния**
общественный (социальный) 90
— Бентама, Ницше, Нэша, Роулса 91
— Парето 80—81
- Парето-оптимум** 67
— условия 81
- Парето-улучшение** 68
- Парето-ухудшение** 68
- Парето-эффективность**
в обмене 71, 73—75
в производстве 75
в структуре продукции 77—79
в обмене и производстве 80—81
- Перераспределение дохода**
модели перераспределительной деятельности государства 168—171
неискажающее 98
искажающее 99
- Парето-неопределенное** 96
- Парето-оптимальное** 95

- Парето-улучшающее** 94
- Переходная экономика**
 - альтернативные оценки благосостояния 199
 - бедность 207—209
 - безработица 209
 - доходы 205—207
 - неравенство 206
 - параметры благосостояния 201
 - социальные выгоды рыночных реформ 200—201, 205
 - социальные издержки рыночных реформ 205—214
 - трудовые отношения 210—211
 - эксплуатация 212
 - цель 203—204
- Поведение**
 - бюрократии 182—185
 - избирателей 174—179
 - политиков 179—182
 - рациональное 30, 37
 - рационального невежества 179
- Потребительский излишек** 32
- Предпочтения**
 - выявление 37—38
 - индивидуальные 37—38, 175
 - общественные 51—52, 129, 175—176
 - нетранзитивные 52—53
 - транзитивные 30, 53
- Привилегия** 162
- Провалы**
 - государства 185
 - рынка 118
- Равновесие**
 - Линдаля 133
 - потребителя 31
 - производителя 74—75
 - рыночное 66
 - совмещение с Парето-оптимумом 82
 - существование, единственность, устойчивость 66
- Распределение**
 - социально справедливое 89
 - модели в переходной экономике 218—219
- Рациональность**
 - аксиомы 30, 37
 - нарушение 35, 38—39

- ограничение 36, 39—40
- Рента**
 - бюрократическая 187
 - поиск ренты 192
- Риски**
 - нестрахуемые 138—139
- Рынок**
 - неполнота 138
 - несовершенство 141
 - нестоистельность (провал, изъян, отказ) 118
 - отрицательные социальные эффекты 61, 203
 - социальная эффективность 57, 202
 - эффективность
 - в потреблении 60
 - в производстве 60
 - в структуре продукции 60
- Социальная защита**
 - определение 222
 - государственная 222
 - индивидуальная 227
 - коллективная 227—228
 - для адаптированных групп 226—227
 - модели в рыночной экономике 171—172
 - в переходной экономике
 - особенности 222
 - элементы 222—228
- Социальное обеспечение**
 - определение 223
 - формы 223—224
- Социальная политика**
 - определение 214
 - ограничения 220
 - стратегия 221
 - теоретические подходы 204—205
 - функции 215
 - цели 215—216, 217
 - особенности в переходной экономике 220
- Социальная помощь**
 - в рыночной экономике 166—167
 - в переходной экономике 224
- Социальное страхование**
 - в рыночной экономике 165—166
 - в переходной экономике 223

принцип солидарности 223—224

Справедливость

- вертикальная 103
- горизонтальная 103
- налоговая 102—103
- распределительная 89

Спрос на общественное благо 130

Субсидии 159

Суверенитет потребителя 36, 61

Теорема

- благосостояния (первая) 70
- (вторая) 82
- Коуза 125—126
- невозможности К. Эрроу 41, 54
- о невозможности партизанского либерала А. Сена 55

Треугольник Харбергера 100, 145, 192

Трудовые отношения

- в переходной экономике 210—211

Утилитаризм 42—45

Эквивалент 34

Экономическая теория благосостояния

- метод исследования 9
- предмет исследования 8
- роль в экономической науке 13

Экономическая эффективность и социальная справедливость

- выбор 96, 102
- противоречие 217
- сочетание 90, 218

Эксплуатация 212

Эффект

- «безбилетника» 129
- внешний 116—117, 187—188
- внутренний 188—189
- замещения 99
- побочный 97, 189
- синергический 57
- снобизма 36

X-незэффективность 145, 187

ЛИТЕРАТУРА

- Альбер М. Капитализм против капитализма. Спб., 1998.
- Барр Н. Роль государства в рыночной экономике. В кн.: Рынок труда и социальная политика в Центральной и Восточной Европе. М., 1997.
- Бальцерович Л. Социализм, капитализм, трансформация: очерки на рубеже эпох. М., 1999.
- Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение// THESIS, 1993. Т.1. Вып.1.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994.
- Гребенников П., Леусский А., Тарасевич Л. Микроэкономика. Спб., 1996.
- Гэлбрейт Дж.К. Справедливое общество. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
- Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1993.
- Кларк Дж.Б. Распределение богатства. М., 2000.
- Колодко Г. Вопросы справедливости и экономическая политика в постсоциалистических странах// Вопросы экономики. 1999. № 1.
- Корнаи Я. Макростабилизация в Венгрии// МЭ и МО. 1999. № 2.
- Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 1—3. М., 1993.
- Мизес Л. Индивид, рынок и правовое государство. Спб., 1999.
- Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства. В кн.: Социальное рыночное хозяйство. Спб., 1999.
- Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М., 1970.
- Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт, уроки для России// Вопросы экономики. 1998. № 8.
- Ойкен В. Основные принципы экономической политики. М., 1995.
- Пигу А. С. Экономическая теория благосостояния. М., 1987.
- Роббинс Л. Предмет экономической науки// THESIS, 1993. Т.1. Вып.1.
- Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986.
- Сен А. Об этике и экономике. М., 1996.
- Саймон Г. Рациональность как продукт мышления// THESIS, 1993. Т.1. Вып.3.
- Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997.
- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1997 (1962).
- Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс. В кн.: Теория фирмы. Спб., 1995.
- Стиглиц Дж.Ю. Экономика государственного сектора. М., 1997.
- Туроу Л. Будущее капитализма. В кн.: Новая постиндустриальная волна на Западе. М., 1999.
- Фридмен М. Методология позитивной экономической науки// THESIS. 1994. Т.2. Вып.4.
- Хайек Ф. Познание, конкуренция и свобода. М., 1999.
- Хаусман Д. Экономическая методология в двух словах// МЭ и МО, 1994. № 2—3.
- Хейлбронер Р., Туроу Л. Экономика для всех. Новосибирск, 1994.
- Экономика общественного сектора/ Под ред. Жильцова Е., Лафя Ж. М., 1998.
- Эрроу К. Информация и экономическое поведение// Вопросы экономики, 1995. № 5.
- Якобсон Л. Государственный сектор экономики. М., 2000.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	5
Глава 1. Теория благосостояния как часть современной экономической теории	8
1.1. Предмет и метод экономической теории благосостояния	8
1.2. Эволюция современной теории благосостояния	14
1.3. Логическая структура курса	22
Глава 2. Благосостояние: сущность, виды, критерии оценки	26
2.1. Благосостояние индивида	26
2.2. Общественное благосостояние	41
2.3. Проблема соотношения индивидуального и общественного благосостояния.	51
Глава 3. Рыночный механизм оптимизации благосостояния	57
3.1. Социальная природа рынка	57
3.2. Оптимизация общественного благосостояния по Парето	67
3.3. Расширение Парето-оптимума: критерий компенсации	84
Глава 4. Рыночная эффективность и социальная справедливость: поиски равновесия	88
4.1. Общественный оптимум	88
4.2. Роль перераспределения в достижении общественного оптимума	94
4.3. Проблема бедности: возможно ли решение?	106

Глава 5. Несостоятельность и несовершенство рынка в решении проблем благосостояния	116
5.1. Внешние эффекты	116
5.2. Общественные товары	126
5.3. Неполнота рынков	138
5.4. Несовершенная конкуренция	141
Глава 6. Воздействие государства на общественное благосостояние	147
6.1. Роль государства в повышении благосостояния	147
6.2. Формы и методы воздействия государства на общественное благосостояние	156
6.3. Современные модели «государства благосостояния»	167
Глава 7. Несостоятельность и несовершенство государства в решении проблем благосостояния	174
7.1. Источники неэффективной деятельности государства	174
7.2. Виды несостоятельности государства	185
7.3. Основные направления повышения эффективности государства	193
Глава 8. Проблемы индивидуального и общественного благосостояния в переходной экономике	199
8.1. Социальные выгоды и социальные издержки рыночных реформ	199
8.2. Роль социальной политики в решении проблем благосостояния	214
8.3. Механизмы и институты социальной защиты	221
Предметный указатель	230
Литература	237

Учебное пособие

Тарасова Светлана Валерьевна

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ТЕОРИЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ**

*Оригинал-макет И.Н. Любченко
Оформление художника А.В. Лебедева*

Лицензия серия ИД 03562 от 19.12.2000 г.
Подписано в печать 18.05.2001. Формат 60x88/16
Усл. печ. л. 15. Уч.-изд. л. 12,9
Тираж 30 000 экз. (1-й завод – 5 000 экз.). Заказ 1026

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА»

Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1–9
Тел. (095) 194-00-15. Тел/факс (095) 194-00-14
www.unity-dana.ru E-mail: unity@msm.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати»
432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14