

Глава 3

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ

3.1

Распределение доходов и государство

Распределение доходов о экономической системе, построенной на базе добровольного обмена, определяется действием рыночных сил. Известно, что в условиях совершенной конкуренции распределение осуществляется таким образом, что предельный доход, достигающийся собственнику каждого из факторов производства, соответствует предельному продукту данного фактора (его предельному вкладу в экономический рост). При наличии изъянов рынка это соответствие нарушается. Вместе с тем, как бы то ни было, первичное распределение доходов осуществляет рынок. Решающее значение имеют предложение и спрос на услуги человеческого и физического капитала разного рода, а также на патенты, ссуды и другие источники доходов.

Однако конечное распределение доходов, как правило, существенно отличается от первичного. Основная причина состоит в *перераспределительной деятельности государства*. *Перераспределение* связано с взиманием налогов, поставкой общественных благ, осуществлением денежных выплат, распределением отдельных частных благ в натуральной форме.

В ходе добровольного взаимодействия индивидов перераспределение возникает в качестве исключения, но не правила. Рыночные сделки по природе своей выгодны для всех их участников, если они достаточно информированы (уместно вспомнить наглядную модель обмена, известную под названием "коробка Эджуорта — Боули"). Добровольное перераспределение имеет место в случае частной благотворительности. В то же время государство, используя присущую ему силу принуждения, постоянно проводит акции, вызывающие перераспределительные последствия.

Перераспределение, проводимое государством, бывает как *целенаправленным*, так и *ненамеренным*. Типичный пример первого — выплата пособий нуждающимся гражданам за счет налогов, взимаемых с состоятельной части населения. Что же касается ненамеренного перераспределения, то оно часто возникает, например, при размещении бремени налогов, собираемых, чтобы финансировать производство общественных благ.

Допустим, речь идет о создании новой оборонной системы. Разные индивиды оценивают ее неодинаково, что предполагает различия в предельной готовности платить за эту систему. Если бы удалось достичь равновесие Линдаля, то перераспределение не имело бы места. Однако, коль скоро это равновесие не достигается, одни индивиды облагаются завышенным, а другие заниженным налогом с точки зрения их субъективной готовности платить за данное общественное благо. Значение индивидуальных функций полезности первых снижается по сравнению с ситуацией, предшествовавшей сбору налогов для создания оборонной системы. Эти потребители общественного блага фактически отдают больше, чем получают. Значение функций полезности вторых, напротив, повышается, поскольку они приобретают общественное благо по цене, не достигающей их предельной готовности платить.

Если одни и те же действия ведут к позитивным изменениям значений функций полезности для одних индивидов и отрицательным изменениям для других, налицо перераспределение, даже если оно целенаправленно не планировалось. По существу, едва ли не любые действия государства влекут за собой принудительное перераспределение, намеренное либо ненамеренное. В самом деле, эти действия чаще всего относятся либо к разряду целенаправленных мер социальной политики, стержнем которой на практике является разнообразная помощь нуждающимся, либо к области производства общественных благ при отсутствии равновесия Линдаля.

В роли непосредственных объектов перераспределения могут выступать, во-первых, *доходы*, во-вторых, физический и денежный *капитал* как фактор производства и, в-третьих, *экономические возможности*. Перераспределение доходов и капитала не требует особых комментариев. Что же касается перераспределения экономических возможностей, то оно имеет место, когда государство изменяет "правила игры" в экономике.

Допустим, например, что вводятся высокие пошлины на импорт продовольствия. Такого рода мера заведомо выгодна отечественным производителям продовольствия, поскольку их конкурентные позиции сразу же улучшаются. Вместе с тем эта мера невыгодна потребителям продовольствия, так как речь фактически идет об ограничении предложения, что, при прочих равных условиях, приводит к повышению цен. В конечном счете благосостояние производителей продовольствия повышается, а уровень благосостояния его потребителей падает. Иными словами, имеет место перераспределение, хотя никакие денежные суммы или материальные объекты непосредственно не изымаются у потребителей в пользу производителей. Меняется не распределение ранее сформированных (и имеющих потому в готовом виде) доходов и капиталов, а спектр регулируемых государством возможностей получать доход и образовывать капитал в будущем. Для одной группы лиц эти возможности расширяются, для другой — сужаются.

Перераспределение экономических возможностей происходит и в других случаях. Например, устанавливаемое законом существенное повышение уровня минимальной заработной платы способно вести к сокращению спроса на труд. В этом случае ухудшается положение тех, кто теряет работу, но улучшается положение значительной части занятых. Перераспределение экономических возможностей может иметь место и при государственном регулировании цен.

В конечном итоге перераспределение возможностей оборачивается перераспределением доходов.

Итак, действия государства, как правило, имеют перераспределительный аспект. Крайне важно заблаговременно выделять и осмысливать этот аспект при подготовке управленческих решений, касающихся общественного сектора, даже если на первый взгляд они не носят перераспределительного характера. Необходимо ясно сознавать, чьим интересам в наибольшей степени соответствует то или иное решение и чьи интересы оно в какой-либо мере ущемляет.

3.2

Равенство и эффективность

Распределению доходов в рыночной экономике обычно свойственна значительная степень неравенства. Она определяется тремя основными обстоятельствами. Во-первых, факторами, которые были в широком смысле *унаследованы* индивидом. К ним относятся не только, например, полученные в наследство акции, денежные депозиты и т. п., но и природная одаренность, способности к тем или иным занятиям. Во-вторых, накопленным в течение жизни *человеческим капиталом*.

Важнейшим фактором его формирования выступает образование. В-третьих, *удачей*: человек может внезапно разбогатеть, вложив средства в одну корпорацию, и разориться, вложив средства в другую.

Дифференциация доходов возрастает в период перехода к рынку. Одна из причин этого состоит в весьма *неравномерной адаптации* населения к меняющемуся спектру экономических возможностей. Доходность многих видов деятельности в реальном выражении снижается, доходность других стремительно возрастает. Особенно последнее относится к предпринимательству, которое при социализме было, по существу, запрещено законом. Между тем для большинства людей кардинальная смена рода деятельности затруднительна. Во всяком случае, это непростой и болезненный процесс.

Другая причина заключается в фактическом *обесценении* немалой части ранее накопленного *человеческого капитала* в условиях экономического спада и не всегда благоприятных структурных сдвигов. Например, кризис военно-промышленного комплекса оборачивается уменьшением спроса на научно-технические и опытно-конструкторские разработки в данной области, что в конечном счете ведет к понижению признаваемой рынком экономической ценности части накопленных знаний и навыков. В то же время стремительно увеличивается спрос на услуги представителей ряда профессий, подчас не относившихся ранее к числу высокооплачиваемых. В России это произошло, например, с юристами и бухгалтерами. Вместе со спросом растет вознаграждение за услуги.

Третья причина дифференциации доходов связана с тем, что стремление к достижению финансовой стабилизации побуждает к *жесткой экономии бюджетных средств*. Это, как правило, негативно отражается на заработках в так называемой бюджетной сфере, которые оказываются существенно ниже, чем в частнопредпринимательском секторе.

Четвертая причина может состоять в том, что *выгоды от приватизации* государственного имущества *распределяются в обществе далеко не поровну*.

Как бы ни относиться к каждой из причин, не вызывает сомнения, что государство отслеживает масштабы дифференциации, и потенциал общественного сектора используется, чтобы не перейти грань, за которой вероятны ярко выраженные проявления социального недовольства.

Обратимся к ситуации, складывающейся в России. Переход к рынку сопровождался резкой дифференциацией доходов. В табл. 3.1 представлено распределение доходов по 20%-м группам населения за период с 1991 по 1995 г. (первую группу составляют 20% населения с наименьшими доходами, пятую — 20% с наивысшими доходами).

В 1991 г. совокупный доход 10% наиболее обеспеченных жителей России в 4,5 раза превосходил совокупный доход 10% ее наименее обеспеченных жителей. В 1993 г. это соотношение составило уже 11,2 раза, а в 1995 г. — 13,5 раза. Коэф-

Таблица 3.1. Распределение доходов по 20%-м группам населения, %

Группа	1991 г.	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.
Первая	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,0	6,2
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,2	10,5
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	14,8	14,9
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,6	21,0
Пятая	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	47,4	47,4

Источник: Данные Госкомстата России.

коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) в мае 1992 г. равнялся 0,217, к концу 1993 г. он достиг значения 0,398, за 1994 г. возрос до 0,409, и в 1995 г. несколько понизился и составил к концу года 0,381.

Современные государства, как правило, неиндифферентны к резкому неравенству доходов индивидов. Это объясняется тем, что чрезмерное неравенство воспринимается гражданами государства как нечто противоречащее принципам *справедливости*. Вместе с тем само понимание справедливости отнюдь не единообразно. В разных обществах доминируют неодинаковые представления о том, какое распределение доходов можно признать справедливым и какую степень неравенства следует считать чрезмерной.

Экономическая наука как таковая не в силах обосновать какое-либо единственно верное понимание справедливости. Более того, строго говоря, даже понятие *равенства* не столь просто, как это кажется на первый взгляд. Допустим, что все члены общества наделены абсолютно одинаковыми наборами потребительских благ. Будет ли это означать, что они находятся в равном положении? Положительный ответ проблематичен, поскольку у людей разные вкусы, и если одних предлагаемый набор полностью удовлетворит, то другие пожелают изменить его структуру и с этой целью, вероятно, прибегнут к обмену. Быть может, под экономическим равенством следует подразумевать равенство доходов и имущества, выраженное в денежной форме? На практике именно это обычно имеется в виду. Однако обладание одной и той же денежной суммой может в различной степени удовлетворять двух несхожих между собой индивидов. Нет оснований предполагать не только равенство, но даже сопоставимость полезностей денежной единицы для разных членов общества.

При анализе политических решений представления о справедливости обычно принимаются как заданные экзогенно по отношению к экономическим оценкам. Некоторые типичные представления о справедливости предстоит рассмотреть в параграфе 3.4. Пока же достаточно констатировать, что на практике стремление следовать принципам справедливости, как правило, побуждает несколько выравнивать доходы.

Между тем перераспределение, нацеленное на достижение большего равенства доходов, вообще говоря, ведет к экономическим потерям. Потери возникают прежде всего потому, что всякое принудительное перераспределение требует *административных издержек (издержек перераспределения)*. Необходимо идентифицировать тех, за чей счет предстоит осуществлять перераспределение, а также тех, кто получит право на вспомоществование. Далее, требуется наладить сбор и распределение средств. Все это предполагает затраты, из которых и складываются административные издержки.

Однако еще более важное значение имеет *дестимулирующий эффект перераспределения*. С одной стороны, у граждан с высокими доходами снижается заинтересованность в напряженном труде и предпринимательской активности. Дело в том, что значительная часть дополнительно заработанных средств может быть изъята для помощи нуждающимся. С другой стороны, у самих нуждающихся ослабляется заинтересованность в поиске приемлемо оплачиваемой работы и в интенсификации трудовых усилий.

При известных обстоятельствах могут создаваться так называемые ловушки безработицы и бедности. Они бывают сильными и слабыми.

Сильная ловушка безработицы возникает в тех случаях, когда чистый денежный доход безработного, формируемый за счет перераспределения, фактически превышает чистый денежный доход такого же индивида, который имеет работу. Следует учитывать, что чистый денежный доход работающего меньше, чем его заработная плата. Из последней следует вычесть налоги (безработные часто освобождаются от налогов), а также расходы, связанные с работой, например, стоимость проезда до предприятия.

Сильная ловушка безработицы встречается сравнительно редко. Несколько более обычное явление представляет собой *слабая ловушка безработицы*. Это ситуация, когда чистый денежный доход работающего индивида превышает доход, которым он располагал бы, не имея работы, но разница недостаточна, чтобы перекрыть отрицательную полезность трудовых усилий для того, кто их предпринимает. Разумеется, в этом случае предполагается, что работа, которую мог бы найти данный индивид, сама по себе непривлекательна и заниматься ею можно, только если заработок перекрывает тягость труда.

Сильная ловушка бедности имеет место в ситуации, когда дополнительный доход, который индивид получает, интенсифицируя свои трудовые усилия, оказывается недостаточным, чтобы преодолеть дополнительное эксплицитное и имплицитное налогообложение. *Эксплицитное налогообложение* — это собственно налоги, собираемые государством, в том числе с целью перераспределения. *Имплицитное налогообложение* — это потери, которые несет индивид в связи с тем, что, достигнув определенного уровня заработка, он перестает получать от государства те или иные пособия, предназначенные для помощи малоимущим. Тому, кто оказался в сильной ловушке бедности, выгодно меньше работать, с тем чтобы повысить свое благосостояние за счет снижения налогов и получения социальных выплат.

Слабая ловушка бедности отличается от сильной лишь тем, что при наличии первой прирост эксплицитного и имплицитного налогообложения примерно равен приросту заработной платы, так что с точки зрения чистого денежного дохода активизация трудовых усилий не ведет ни к очевидным потерям, ни к существенным приобретениям. В этом случае, как и при слабой ловушке безработицы, решающее значение приобретает тягость труда как такового.

Итак, мы убедились, что принудительное перераспределение, нацеленное на достижение большего равенства, чаще всего ослабляет трудовую и предпринимательскую активность. Впрочем, встречаются исключения. Допустим, что в исходном состоянии распределение доходов в большой степени определялось сохранением феодальных привилегий, которыми пользовался узкий круг лиц. Ликвидация этих привилегий влечет за собой большее равенство доходов и имеет с тем способствует стимулированию трудовых усилий и инвестированию капиталов, поскольку более значительная часть результатов достается производителям,

Однако для современной рыночной экономики, в которой привилегии отдельных лиц, искусственно поддерживаемые государством, в целом не играют значительной роли, характерен *конфликт между равенством и эффективностью*. Ослабление экономического неравенства в масштабах, при которых предельные доходы существенно отклоняются от предельных продуктов соответствующих факторов производства, ведет к замедлению экономического роста. И наоборот, стимулируя повышение эффективности, обычно приходится до некоторой степени жертвовать равенством доходов.

Поскольку стремление к большему экономическому равенству диктуется пониманием справедливости, преобладающим в том или ином конкретном обществе, не существует универсальных рецептов разрешения конфликта между эффективностью и равенством. Как уже отмечалось выше, инструментарий экономической науки непригоден для того, чтобы выносить решающие суждения по проблемам, которые касаются справедливости. Зато именно эта наука призвана обосновывать критерии эффективности.

3.3

Критерий компенсации

Осмысление конфликта между равенством и эффективностью побуждает уточнить смысл последней. Базовым критерием эффективности для рыночной экономики является, как известно, *критерий Парето*. Согласно этому критерию улучшение (повышение эффективности) имеет место в тех и только тех случаях, когда переход от одной аллокации к другой, во-первых, влечет за собой позитивное изменение

значения функции полезности хотя бы одного индивида и, во-вторых, не вызывает негативных изменений значений функций полезности ни одного из прочих индивидов. Ухудшение же (снижение эффективности) происходит, когда значения функций полезности одного или нескольких индивидов понижаются, а для остальных индивидов эти значения остаются неизменными.

Добровольный обмен ведет к Парето-улучшениям. Однако, если в поле зрения экономиста попадает принудительное перераспределение, которое осуществляет государство, одного только критерия Парето оказывается недостаточно.

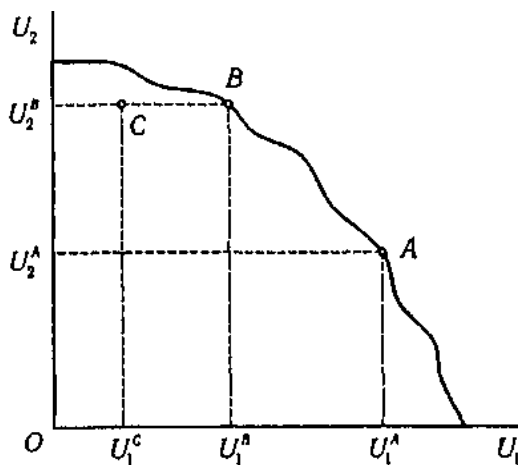


Рис. 3.1

Обратимся к рис. 3.1. На нем по осям координат откладываются значения функций полезности двух индивидов: U_1 и U_2 (соизмеримость значений двух функций не предполагается). Прочерченная на рисунке кривая называется *линией достижимых полезностей*. Она обладает следующими свойствами. Каждая линия достижимых полезностей соответствует какому-либо набору ресурсов и технологий, которыми может располагать общество. Любая из точек данной линии фиксирует некоторое соотношение значений индивидуальных функций полезности (например, U_1^A, U_2^A), которые достижимы при данном наборе ресурсов и технологий при условии их максимального использования. Под

максимальным использованием подразумевается отсутствие возможностей Парето-улучшений. Имеется в виду, что если уровень благосостояния первого индивида соответствует U_1^A , то уровень благосостояния второго в данных условиях не может быть увеличен сверх U_2^A . Поэтому линию достижимых полезностей называют также *границей достижимых полезностей*.

Разным точкам линии достижимых полезностей соответствуют различные *распределения* благ (ресурсов). Например, в точке B значение функции полезности второго индивида выше, чем в точке A . В то же время значение функции полезности первого индивида в точке B меньше, чем в A . Есть основания для вывода, что движение из A в B соответствует некоторому перераспределению. *Чистое перераспределение* отображается перемещением по одной и той же границе достижимых полезностей.

Однако ранее мы убедились, что на практике перераспределение, как правило, не бывает чистым. Оно сопряжено с потерями. Какие-то блага (ресурсы) в процессе перераспределения утрачиваются или остаются произведенными.

Следовательно, надо исходить из того, что на практике не удастся остаться на прежней кривой достижимых полезностей. Чтобы обеспечить второму потребителю уровень полезности U_2^B , придется переместиться, например, в точку C . В ней значение функции полезности первого индивида (U_1^C) ниже не только по сравнению с первоначальным (U_1^A), но и по сравнению с тем, которое имело бы место в результате чистого трансферта (U_1^B).

Перемещение из B в C представляет собой Парето-ухудшение (благо-состояние первого индивида снижается, тогда как благосостояние второго остается неизменным). В то же время ситуации A и C несопоставимы по критерию Парето, хотя интуитивно экономика, находящаяся в состоянии A , воспринимается как более результативная, чем находящаяся в состоянии C . Что стоит за таким восприятием?

Перемещение из C в A представляет собой *потенциальное* Парето-улучшение. Если такое перемещение происходит, то первый индивид существенно выигрывает, а второй проигрывает. Однако в принципе возможно, что первый индивид полностью возместит второму его потери и все равно останется в положении, преимущественном по сравнению с состоянием C . Такая *потенциальная* (мыслимая, теоретически возможная) *компенсация* привела бы экономику в состояние B . Следует подчеркнуть, что вовсе не предполагается, будто компенсация происходит на самом деле. Если бы она имела место, то налицо было бы фактическое, а не потенциальное Парето-улучшение. Последнее означает на деле переход в такое состояние, в котором для участников экономической жизни доступно больше ресурсов, чем первоначально, либо эти ресурсы используются с большей совокупной отдачей.

Потенциальное Парето-улучшение можно представить как возрастание национального дохода. Допустим, что в результате каких-либо мероприятий национальный доход увеличивается на 1 млн. денежных единиц, причем доход одной группы населения увеличивается на 1,5 млн. единиц, а доход другой уменьшается на 500 тыс. единиц. Тогда в распоряжении первой группы находятся средства, достаточные для того, чтобы, в принципе, можно было компенсировать второй группе ее потери, пожертвовав полумиллионом денежных единиц, и тем не менее остаться в выигрыше, удержав дополнительный миллион денежных единиц.

Теперь можно сформулировать *критерий компенсации*, называемый также *критерием Калдора — Хикса* в честь предложивших его британских экономистов Н. Калдора и Дж. Хикса. *Повышение экономической эффективности имеет место в тех и только тех случаях, когда в новой ситуации индивиды, которые получили дополнительные выгоды, способны компенсировать проигравшим их потери и при этом остаться в выигрыше по сравнению с первоначальной ситуацией.* Улучшением по Калдору — Хиксу является перемещение из любой точки линии (в общем случае —

многомерной поверхности) достижимых полезностей, проходящей ближе к началу координат, в любую точку линии (поверхности) достижимых полезностей, отстоящей от начала координат на большее расстояние (см. рис. 3.2: заштрихована область Парето-улучшений для ситуации, соответствующей точке M).

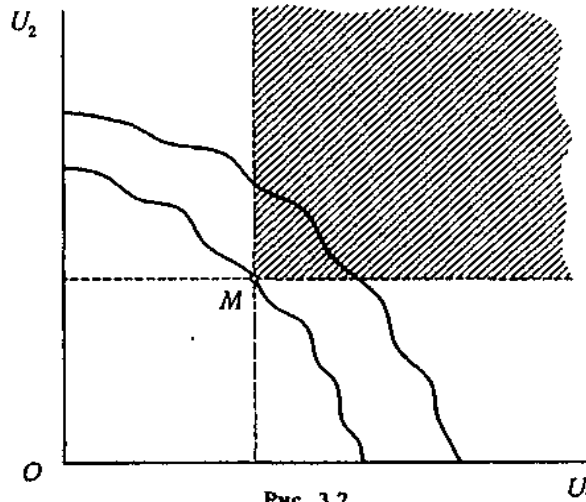


Рис. 3.2

Критерий компенсации позволяет четко разделить изменения в уровне экономической эффективности и процессы перераспределения. Практические последствия действий государства можно представить как совокупность этих двух компонентов. В связи с тем что такие последствия включают перераспределение, к ним далеко не всегда непосредственно приложим критерий эффективности по Парето. В то же время, фиксируя сдвиги в эффективности по Калдору — Хиксу, можно находить ответ на вопрос, выигрывает или проигрывает от изменений общество в целом, а

фиксируя моменты перераспределения, выявлять, каким именно группам достается выигрыш.

К сожалению, применение критерия компенсации может приводить к противоречивым результатам. Это показано на рис. 3.3. На нем прочерчены две границы достижимых полезностей T_1T_2 и S_1S_2 . Они пересекаются, что, вообще говоря, не исключено. Причиной может быть различие во вкусах двух индивидов. Допустим, что все блага (ресурсы) сосредоточиваются в распоряжении первого из них, причем этот индивид субъективно оценивает набор благ, соответствующий линии S_1S_2 , выше, чем набор, соответствующий границе достижимых полезностей T_1T_2 . Тогда точка T , находится ближе к началу координат, чем точка S_1 . Теперь пусть все блага (ресурсы) сконцентрированы в руках второго индивида. Отнюдь не исключено, что для него набор, соответствующий линии T_1T_2 , более привлекателен, чем альтернативный, так что точка T_2 дальше от начала координат, чем S_2 .

В подобном случае, по критерию Парето, состояние P более эффективно, чем S , а состояние R предпочтительнее, чем T . В то же время, по критерию компенсации, P равноценно T , а S равноценно R . Получается, что, например, перемещение из P в R является одновременно потенциальным Парето-улучшением

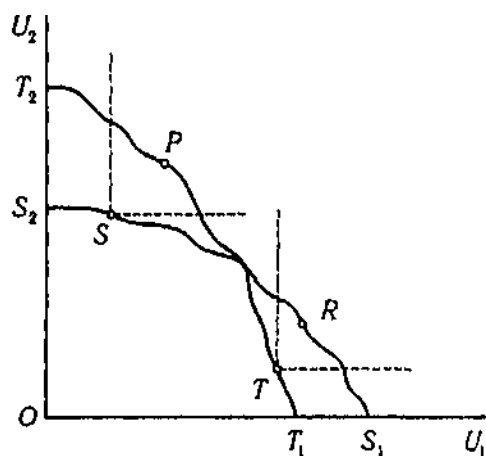


Рис. 3.3

(принимая во внимание равноценность P и T) и потенциальным Парето-ухудшением (принимая во внимание равноценность S и R).

Однако на практике противоречивость оценок по критерию Калдора — Хикса обычно не возникает, и этот критерий широко используется для определения сравнительной эффективности различных вариантов действий государства. Вместе с тем следует отметить, что варианты, предпочтительные по критерию компенсации, не обязательно реализуются. Дело в том, что, если, например, в соответствии с таким вариантом выгоды концентрируются у

сравнительно узких слоев общества и в то же время многие несут потери, решение, эффективное по Калдору — Хиксу, может оказаться политически неприемлемым. Здесь уместно вспомнить о конфликте между эффективностью и равенством. Политика развития общественного сектора неизбежно отражает не только возможности максимизации экономической эффективности, но и требования справедливости.

3.4

Общественное благосостояние

Представим себе, что некий государственный орган стоит перед необходимостью сделать выбор между двумя мероприятиями, непосредственно затрагивающими двух индивидов. Предполагаемым результатом одного из них является состояние экономики, соответствующее точке K на рис. 3.4, а результатом другого — состояние, соответствующее точке L на том же рисунке. Они принадлежат разным границам достижимых полезностей (K_1K_2 и L_1L_2), поскольку мероприятия по-разному влияют на уровень экономической эффективности. С точки зрения благосостояния индивидов L предпочтительно только для одного из двух субъектов, тогда как для второго предпочтительно K .

Уже отмечалось, что государство далеко не всегда осуществляет выбор, руководствуясь одним лишь критерием компенсации. Отслеживая реальные решения государственного органа, можно составить представление о его пред-

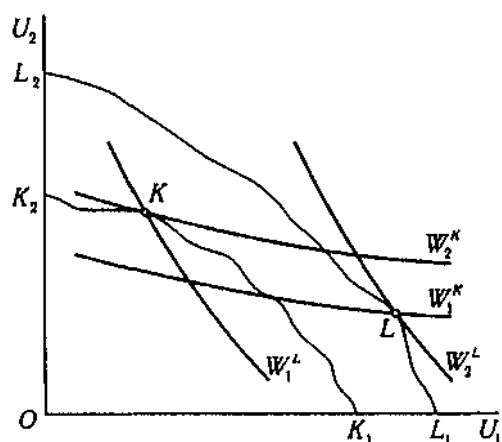


Рис. 3.4

почтениях. Если, например, фрагментами карты безразличия государственного органа являются кривые W_1^L и W_2^L , то выбирается состояние L, а если карте безразличия принадлежат кривые W_1^K и W_2^K , то преимущество получает состояние K.

Государство не может уклониться от выбора. Значит, некоторая система его предпочтений реально существует. Необходимы как *позитивная*, так и *нормативная* теории формирования этих предпочтений. Первая призвана ответить на вопрос, *что и как определяет* выбор государственных органов на практике. Ответ на этот вопрос ищет теория общественного выбора, к которой мы

обратимся в следующей главе. Нормативная же теория имеет дело с вопросом, *чем должны определяться* решения государства.

Уместность последнего вопроса связана с тем, что современная экономическая теория исходит из *методологического индивидуализма*. Это означает, в частности, что для предпочтений государства нет иной основы, кроме предпочтений индивидов. Экономическая наука не требует обоснований индивидуальных решений, поскольку предполагается, что каждый человек лучше других способен судить о своих собственных запросах и суверенен в своем выборе. Что же касается государства, то его решения нуждаются в обосновании. Причем они не могут быть не чем иным, кроме каким-либо образом полученных агрегатов индивидуальных решений.

Как можно агрегировать индивидуальные предпочтения? Примем во внимание, что от способа агрегирования зависит, какие индивиды окажутся в преимущественном положении. Следовательно, агрегирование предполагает определенный *этический* выбор.

Агрегирование индивидуальных предпочтений может быть представлено как *функция общественного благосостояния*: $W = W(U_1, \dots, U_n)$, где U_1, \dots, U_n — функции полезности индивидов. В общем случае каждая из этих функций определяется на множестве возможных аллокаций всех доступных обществу благ. В самом деле, индивиду безразлично, какие блага достаются другим членам общества. Индивид способен проявлять как альтруизм, так и зависть. Следовательно, вообще говоря, $U_i = U_i(x_1, \dots, x_n)$, где x_1, \dots, x_n — векторы, характеризующие наборы благ, которые потребляет не только i -й индивид, но и

остальные члены общества, например, 1-й и n -й индивиды. Однако специальный интерес представляет *индивидуалистическая* функция общественного благосостояния, имеющая вид:

$$W = [U_1(x_1), \dots, U_i(x_i), \dots, U_n(x_n)]$$

Здесь агрегируются предпочтения, которые каждый из индивидов проявляет по отношению к наборам благ, потребляемых лично им. Такая функция называется еще *функцией благосостояния Бергсона — Самуэльсона* по именам экономистов, которые ввели эту функцию и исследовали ее свойства на рубеже 1930-х и 1940-х гг.

Какую форму может иметь функция общественного благосостояния? Этот вопрос имеет смысл, если предполагается, что функции индивидуальной полезности сопоставимы друг с другом. Допустим, что этическая позиция, заложенная в основу агрегирования индивидуальных предпочтений, состоит в том, что благосостояние каждого члена общества имеет одинаковую ценность, а благосостояние общества в целом есть сумма значений функций индивидуальной

полезности: $W(U_1, \dots, U_n) = \sum_{i=1}^n U_i$ Это так называемая *классическая утилитаристская функция общественного благосостояния*. Утилитаризм — философское,

преимущественно этическое учение, согласно которому все явления должны оцениваться с точки зрения их пользы, иными словами, способности служить средствами достижения каких-либо целей. Основатель утилитаризма Дж. Бентам провозгласил высшей целью достижение наибольшего счастья для наибольшего числа людей. По существу, именно этот принцип выражается с помощью классической утилитаристской функции общественного благосостояния, поэтому ее называют еще *бентамианской функцией общественного благосостояния*.

Можно представить себе этическую позицию, в соответствии с которой функция общественного благосостояния представляет собой взвешенную сумму

индивидуальных функций полезности: $W(U_1, \dots, U_n) = \sum_{i=1}^n a_i U_i$, где a_1, \dots, a_n —

параметры. Такая функция отличается от бентамианской тем, что благосостоянию некоторых индивидов (возможно, некоторых общественных групп) придается большее значение, чем благосостоянию других.

Интерес представляет также *роулсианская функция общественного благосостояния*, названная в честь современного американского философа Дж. Роулса. Его позиция предполагает заинтересованность общества в максимизации значения функции индивидуальной полезности наименее благополучного члена общества. Это означает, что мерой общественного благосостояния признается наименьшее из значений функций индивидуальной полезности:

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

Роулсианской функции общественного благосостояния соответствуют *эгалитарные* тенденции в политике государства, т. е. стремление к выравниванию

доходов. Однако эта функция не предполагает полного равенства. Ведь в условиях абсолютного выравнивания отсутствовали бы стимулы к трудовой активности, так что благосостояние всех членов общества, включая наименее обеспеченного из них, оказалось бы на крайне низком уровне. Роулсианский подход, как и остальные, предполагает некий баланс между равенством и эффективностью, хотя и более других отдает приоритет равенству.

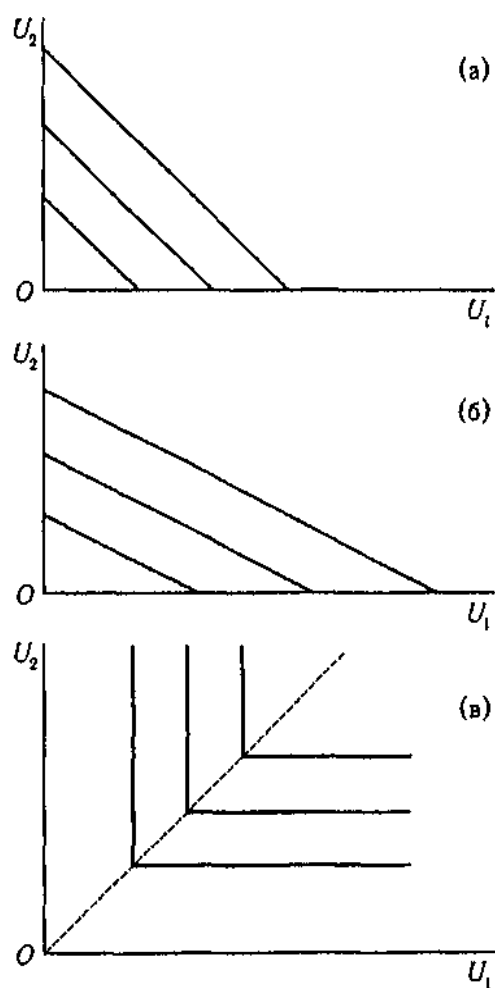


Рис. 3.5

На рис. 3.5(а) изображены линии безразличия бентамианской функции общественного благосостояния. Это прямые, наклон которых к каждой из осей координат составляет 45 градусов. На рис. 3.5(б) представлены линии безразличия функции общественного благосостояния типа $W(U_1, \dots, U_n) = \sum_{i=1}^n a_i U_i$.

Это также прямые, но с иным углом наклона, определяемым весовыми коэффициентами. Наконец, на рис. 3.5(в) изображена карта безразличия для роулсианской функции общественного благосостояния. Классическая утилитаристская позиция оправдывает умеренное перераспределение доходов. В самом деле, она придает одинаковое значение приращению полезности у любого из индивидов. Вместе с тем сторонники этой позиции обычно считают, что получение одной и той же денежной суммы приводит к большему приращению функции полезности бедного индивида, чем богатого члена общества (например, для бедняка сотня долларов значит больше, чем для богача). Если это так, то, собрав некоторую сумму в виде налогов с обеспеченной части общества и передав эти деньги малообеспеченным в виде пособий, можно увеличить значение бентамианской функции общественного благосостояния.

Если индивидуальные функции полезности отражаются функцией общественного благосостояния с некоторыми весами, то, вообще говоря, оснований для перераспределения больше, чем при классической утилитаристской функции. Дело в том, что рациональным выглядит перераспределение в пользу тех членов общества, приращения полезности для которых оцениваются относительно выше.

Роулсианская трактовка общественного благосостояния предполагает признание желательным максимального перераспределения в пользу бедных, если только оно не влечет катастрофического падения эффективности.

Вместе с тем существует этическая позиция, в соответствии с которой целесообразность какого бы то ни было перераспределения ставится под сомнение. Это *либертариистская позиция*, утверждающая приоритет свободы и прав индивида, включая право частной собственности. Сторонники данной позиции придерживаются наиболее последовательного индивидуализма и, по сути, считают функцию общественного благосостояния фикцией. Они, разумеется, не отказываются рассматривать решения государственных органов в рамках позитивной теории, но нормативное значение признают только за принципом Парето-оптимизации.

Реальная политика государства никогда не следует какой-либо одной теоретико-этической концепции. В политике находят отражение различные тенденции. Некоторые из них отражают заботу о максимальном благосостоянии большинства, которая акцептируется утилитаристской концепцией. Другие связаны с защитой неприкосновенности собственности и несут на себе определенную печать либертариизма. Неизменно присутствуют также тенденции, связанные с поддержкой наиболее нуждающихся членов общества, что соответствует скорее эгалитаристскому, в том числе роулсианскому, подходу. На практике эти тенденции переплетаются. В то же время их сочетание в различных обществах неодинаково и реальное развитие общественного сектора в разных странах зачастую демонстрирует доминирование той или иной специфической тенденции.

3.5

Принцип "второго лучшего"

В связи с проблемой эффективной аллокации ресурсов в общественном секторе необходимо рассмотреть так называемый *принцип "второго лучшего"*. Если аллокационные решения принимает государственный орган, он преследует цель не столько добиться непосредственной денежной выгоды, сколько достичь оптимального состояния экономики. Это побуждает рассматривать решения в контексте общего равновесия.

Допустим, например, что государство взяло в свои руки некую естественную монополию, и предстоит определить принципы установления соответствующих цен. Если подходить к вопросу в контексте частичного равновесия, то устанавливаемая государством цена должна по мере возможности имитировать цену конкурентного рынка, т. е. соответствовать уровню предельных издержек. Такое решение было бы правильным в "первом лучшем" мире, в котором на всех рынках, кроме затронутого государственным вмешательством, соблюдаются условия Парето-оптимизации. Но представим себе, что многие сектора экономики монополизированы. В этом случае целесообразность имитации конкурентной цены в отдельно взятом секторе, находящемся под прямым контролем государства, оказывается сомнительной. Вообще *выполнение как можно большего числа условий Парето-оптимизации не является наиболее надежным путем обеспечения максимальной эффективности, если при этом некоторые условия все же нарушаются. Коль скоро "первое лучшее" решение недостижимо, надо искать "второе лучшее", предполагающее сознательное отклонение от вариантов, выглядящих наиболее эффективными в контексте частичного равновесия.*

Чтобы пояснить эту мысль, обратимся к простому примеру¹.

Представим себе экономику, состоящую из трех отраслей, в первой из которых производится продукт X , во второй — продукт Y , а в третьей — продукт

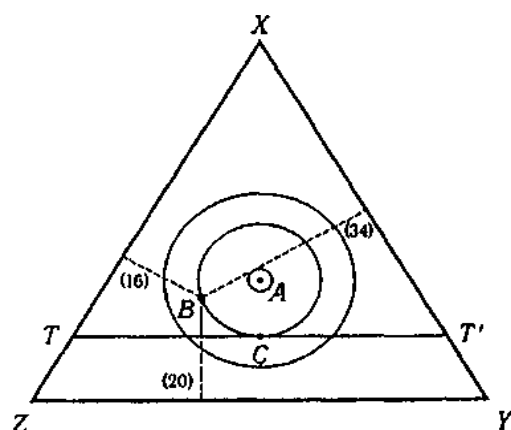


Рис. 3.6

Z . Допустим, что единица каждого из продуктов может быть трансформирована в одну единицу любого из двух других продуктов (иначе говоря, производство единицы любого из продуктов предполагает одинаковые затраты ресурсов). Тогда при заданном уровне производственных возможностей сумма количеств всех трех продуктов постоянна. Положим, что она равна, например, 70. В этом случае любой комбинации трех продуктов, производимых при данном уровне производственных возможностей, соответствует одна из точек, расположенных в равностороннем треугольнике с высотой, равной 70 (см. рис. 3,6). Имеется в виду, что количество продукта X

¹ Пример предложен в книге: Winch D. M. *Analitical Welfare Economics*. Harmondsworth: Penguin, 1971. Нами скомбинированы его варианты, содержащиеся в работах: Cullis J., Jones P. *Public Finance and Public Choice: Analitical Perpectives*. London; McGraw-Hill Book Company, 1992 и Y. - K. Ng. *Welfare Economics: Introduction and Development of Basic Concept*. London and Basingstoke: The MacMillan Press Ltd, 1979.

фиксируется расстоянием от точки до стороны треугольника, противоположной вершине X (для точки B на рисунке это расстояние составляет 20), количество продукта Y — расстоянием до стороны, противоположной вершине Y (на рисунке — 16), количество Z — расстоянием до стороны, противоположной вершине Z (на рисунке — 34). Точке X соответствует ситуация, в которой производится 70 единиц продукта X при нулевом уровне производства Y и Z и т. д. Сумма длин перпендикуляров, опущенных из любой точки равностороннего треугольника на его стороны, как известно, составляет одну и ту же величину (в данном случае — 70). Прочертим линии безразличия, соединяющие точки, которым соответствуют такие комбинации X , Y и Z , которые предоставляют один и тот же уровень общественного благосостояния. Эти линии имеют вид концентрических колец, хотя необязательно представляют собой правильные окружности. Наивысшее при данных производственных возможностях значение функции общественного благосостояния достигается при сочетании X , Y и Z , которое изображено на рис. 3.6 точкой A .

Проведем линию TT' , параллельную ZY и отстоящую на 10 единиц от последней. Точки этой линии фиксируют возможные комбинации Z и Y при том, что продукт X производится в количестве 10 единиц. Наилучшей из комбинаций, очевидно, является та, которая фиксируется точкой C . В этой точке TT' касается линии безразличия.

Изобразим комбинации Y и Z более привычным образом (см. рис. 3.7). На осях координат откладываются Q_Y и Q_Z — количества производимых продуктов Y и Z . На рисунке прочерчены границы производственных возможностей. Это прямые линии, пересекающие оси координат под углом 45 градусов, так как

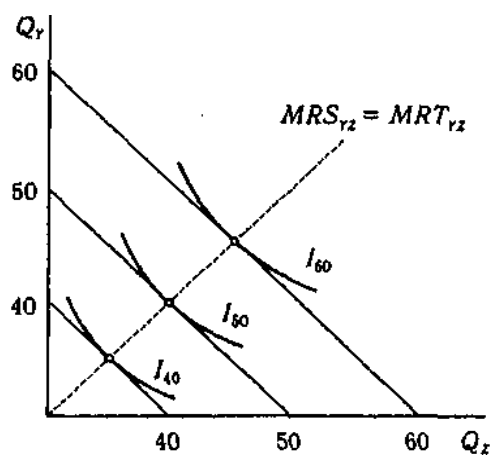


Рис. 3.7

единица Z может быть трансформирована в единицу Y . Каждая из линий соответствует тому или иному уровню производства продукта X . Так, если X производится в количестве 10 единиц, то релевантна линия, которая фиксирует суммарное производство Y и Z в размере 60 единиц. Соединим точки касания линий производственных возможностей и кривых безразличия функции общественного благосостояния (это, в частности, кривые I_{40} , I_{50} , I_{60}). Получается линия, исходящая из начала координат. В каждой ее точке соблюдается условие оптимальности: $MRS_{YZ} = MRT_{YZ}$ (имеется в виду предельная норма замещения для функции общественного благосостояния).

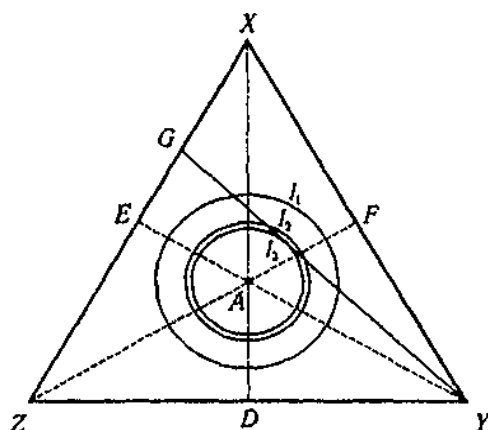


Рис. 3.8

Проведем аналогичную линию XD в треугольнике XYZ , а также линии YE и ZF , которым соответствуют равенства $MRS_{xz} = MRT_{xz}$ и $MRS_{xy} = MRT_{xy}$ (см. рис. 3.8). Три линии пересекаются в одной и той же точке A , фиксирующей "первое лучшее" состояние. В самом деле, пересечение любых двух из этих линий дает два из указанных равенств, а если выполняются два, то выполняется и третье¹.

Теперь допустим, что один из рынков несовершенен, например, вследствие монополизации, и поэтому равенство $MRS_{xz} = MRT_{xz}$ не выполняется (это означает, что соотношение цен не равно соотношению предельных издержек).

Тогда выбор решения осуществляется не на линии YE , а, скажем, на линии YG . В этом случае невозможно обеспечить одновременно $MRS_{xy} = MRT_{xy}$ и $MRS_{yz} = MRT_{yz}$ (иначе точка пересечения XD и ZF принадлежала бы линии YE). Однако любое из этих равенств выполнимо в отдельности (YG пересекает как XD , так и ZF). Но целесообразно ли обеспечивать такое равенство, или, иначе говоря, оптимизацию в контексте частичного равновесия? На рис. 3.8 изображена вполне вероятная ситуация, когда YG касается линии безразличия I_3 , которая отвечает более высокому уровню общественного благосостояния, чем линии I_1 и I_2 проходящие через точки пересечения YG соответственно с XD и ZF .

Позднее мы убедимся, что принцип "второго лучшего" применим не только к ценообразованию, но и к налогообложению, субсидиям и другим аспектам социально-экономической политики государства.

В качестве одного из реальных примеров "второй лучшей" политики можно рассматривать применение патентного права. В самом деле, выдача патента обеспечивает временную монополизацию изобретения. Всякая монополия, вообще говоря, порождает отклонение от Парето-оптимального состояния экономики. Что же оправдывает введение патентов? При их отсутствии информация об изо-

¹ Пусть $MRS_{xy} = MRT_{xy}$ и $MRS_{xz} = MRT_{xz}$. Иными словами, $\frac{\partial W / \partial X}{\partial W / \partial Y} = \frac{dX}{dY}$ и $\frac{\partial W / \partial X}{\partial W / \partial Z} = \frac{dX}{dZ}$

Тогда $\frac{\partial W / \partial Y}{\partial W / \partial Z} = \frac{dY}{dZ}$

бренениях была бы общественным благом, характеризующимся неисключаемостью, и частные лица не имели бы достаточных стимулов инвестировать свои усилия и средства в изобретения. Очевидно, имел бы место существенный изъян рынка. Монополия, основанная на патентовании, ведет к улучшению ситуации, поскольку решает проблему стимулирования. При этом, разумеется, не достигается идеальное состояние, но благотворное влияние инноваций на экономику усиливается.

Отмечая первостепенное значение принципа "второго лучшего", необходимо вместе с тем сознавать, что для выбора равновесных состояний, в наибольшей степени соответствующих этому принципу, требуется обилие информации. Реальность — это, скорее, мир "третьего лучшего", в котором значимы не только отклонения от условий Парето-оптимизации, но также информационные проблемы, зачастую препятствующие обоснованному нахождению "второй лучшей" политики.

Иногда наличествует информация, позволяющая хотя бы приблизительно определять, какие конкретные меры отвечали бы принципу "второго лучшего". В подобных случаях применение "второй лучшей" политики имеет практический смысл. Однако встречаются ситуации, в которых не удастся сколько-нибудь достоверно судить о масштабах, а подчас даже о направленности искажений, которые следовало бы компенсировать с помощью такой политики. Тогда оправдан вариант действий, отвечающий принципу "первого лучшего" в контексте частичного равновесия, так как он позволяет достичь хотя бы "местных успехов" без гарантии их соответствия критерию Парето с точки зрения экономики, взятой в целом.

Ключевые понятия

- Распределение
- Перераспределение
- Справедливость
- Равенство
- Административные издержки (издержки перераспределения)
- Дестимулирующий эффект перераспределения
- Сильная ловушка безработицы
- Слабая ловушка безработицы
- Сильная ловушка бедности
- Слабая ловушка бедности
- Эксплицитное налогообложение
- ИмPLICITное налогообложение

- Критерий компенсации (критерий Калдора — Хикса)
- Функция общественного благосостояния
- Функция благосостояния Бергсона — Самуэльсона
- Бентамианская функция общественного благосостояния
- Роулсианская функция общественного благосостояния
- Либертаристская позиция
- Принцип "второго лучшего"

Вопросы к главе

1. Почему перераспределение, проводимое государством, бывает как целенаправленным, так и ненамеренным?
2. Что может выступать в роли непосредственных объектов перераспределения?
3. Какие факторы определяют неравенство доходов?
4. В чем состоит специфика дифференциации доходов в период перехода к рынку?
5. Почему перераспределение связано с издержками?
6. Что представляют собой сильная и слабая ловушки безработицы?
7. Что такое сильная и слабая ловушки бедности?
8. В чем заключается конфликт между равенством и эффективностью?
9. В чем состоит смысл критерия компенсации?
10. Почему применение критерия компенсации иногда приводит к противоречивым результатам?
11. Что представляет собой функция общественного благосостояния?
12. В чем состоит различие между утилитаристским, роулсианским и либертаристским истолкованиями общественного благосостояния?
13. В чем заключается принцип "второго лучшего"?
14. Как влияет наличие или отсутствие информации на применение принципа "второго лучшего"?