

5. Technical Change and the Aggregate Production Function / Robert M. Solow // The Review of Economics and Statistics, Vol. 39, No. 3 (Aug., 1957), pp. 312-320

6. Robert M. Solow / Prize Lecture: Growth Theory and After" // Nobelprize.org. [Электронный ресурс] – 2012 – Режим доступа: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economics/laureates/1987/solow-lecture.html](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1987/solow-lecture.html) – Дата доступа : 10.11.2012.

7. Волкова А.В. О применении модели Солоу к анализу практических проблем экономической политики в исследованиях зарубежных и российских авторов // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы II Международной научно-практической Интернет-конференции, 15 декабря 2010 г. – 15 февраля 2011 г. / под ред. Л.Ю. Богачковой, В.В. Давниса; Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. – Воронеж : Изд-во ЦНТИ, 2010.

8. Роберт Солоу // Галерея экономистов Economicus.ru [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : [http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame\\_rightn\\_newlife.pl?type=in&links=../in/solow/biogr/solow\\_b1.txt&img=brief.gif&name=solow](http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/solow/biogr/solow_b1.txt&img=brief.gif&name=solow) – Дата доступа : 10.11.2012.

## Теория общественного выбора

Шипилова К.

### Идейный фундамент теории общественного выбора

Теория общественного выбора представляет собой одно из наиболее ярких направлений экономического империализма, связанное с применением методологии неоклассической экономической теории для изучения политических процессов и феноменов. Зародившись в 1960-х годах как отрасль экономической науки, изучающая вопросы налогообложения и государственных расходов, теория общественного выбора в последующие десятилетия значительно расширила сферу своего анализа и в настоящее время может рассматриваться в качестве дисциплины, по праву претендующей на статус экономической теории политики.

В 1940-50-х годах представления о рациональном характере поведения индивидов в политической сфере стали активно проникать в научные дискуссии, благодаря опубликованным в этот период работам Й. Шумпетера, К. Эрроу, Д. Блэка, Э. Даунса. Объединение двух указанных направлений стало основой разработки комплекса идей, известных ныне как теория общественного выбора. Ключевую роль в этом сыграли представители так называемой Вирджинской школы (Дж. Бреннан, У. Нисканен, М. Олсон, Г. Таллок, Р. Толлисон) в экономической теории. Признанным лидером этой школы является Дж. Бьюкенен, награжденный в 1986 г. Нобелевской премией по экономике за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений.

Иногда теорию общественного выбора называют «новой политической экономией», так как она изучает политический механизм формирования

макроэкономических решений. Критикуя кейнсианцев, представители этой теории поставили под сомнение эффективность государственного вмешательства в экономику. Последовательно используя принципы классического либерализма и методы микроэкономического анализа, они сделали объектом анализа не влияние кредитно-денежных и финансовых мер на экономику, а сам процесс принятия правительственных решений.

Позиция вирджинской школы заключается в том, что она негативно относится к государственному вмешательству в экономическую жизнь. Вместе с тем она не считает, что рынок способен выполнять роль эффективного регулятора. Рынок работает плохо, но это не значит, что государство будет работать лучше.

Предмет исследования – анализ особенностей нерыночных процессов выявления и согласования предпочтений с помощью политического механизма. Цель исследования – объяснить экономические аспекты политических процессов, сравнить эффективность рыночного и государственного механизма принятия решений.

Теория общественного выбора – это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Основные методологические предпосылки: методологический индивидуализм, концепция «экономического человека», анализ политики как процесса обмена.

В условиях ограниченности ресурсов каждый из нас стоит перед выбором одной из имеющихся альтернатив. Методы анализа рыночного поведения универсальны. Они с успехом могут быть применены к любой из сфер, где человек должен сделать выбор.

методологический индивидуализм: люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы и нет грани между бизнесом и политикой. Теория общественного выбора - это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих интересах.

концепция "экономического человека". Человек в рыночной экономике отождествляет свои представления с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально. Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все – от избирателей до президента, руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом, т.е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки:  $MB > MC$ ,

где  $MB$  – предельные выгоды (marginal benefit);

$MC$  – предельные издержки (marginal cost).

анализ политики как процесса обмена. Если на рынке люди меняют яблоки на апельсины, то в политике платят налоги в обмен на общественные блага. Этот

обмен не очень рационален. Обычно налогоплательщики одни, а блага за счёт налогов получают другие.

Трактовка политики как процесса обмена восходит к диссертации шведского экономиста Кнута Викселя "Исследования по теории финансов" (1896). Основное различие между экономическими и политическими рынками он видел в условиях проявления интересов людей. Эта идея легла в основу работ американского экономиста Дж. Бьюкенена.

Сторонники этой теории рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство - это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за места на иерархической лестнице. Но государство - это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты - принимать законы, чиновники - следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями. Вместе с тем они доказывают, что рынок не способен выполнить роль эффективного регулятора. Рынок "работает" плохо, но это не означает, что государство будет "работать" лучше.

В теории общественного выбора показывается: как конкуренция политиков за голоса избирателей приводит к усилению вмешательства государства в экономику; как через государственные программы происходит перераспределение дохода от разных слоев населения в пользу средних классов; как небольшие, но тесно сплоченные политические группы могут брать верх над широким, но рассеянным политическим большинством.

В силу этого Дж. Бьюкенен и его сторонники считают, что следует найти инструменты, которые бы увязали практическую и правовую деятельность с экономической теорией неоклассиков. Чтобы поддержать эффективность регулирования, нужно не вести речь о том, какие средства и подходы (денежно-кредитные или бюджетные) выглядят лучше, а кардинально совершенствовать сам механизм принятия решений на политическом уровне. Задача заключается в том, чтобы сформировать новую систему выработки политических решений, подобную тому, как осуществляется выбор решений на товарно-денежном рынке.

По мнению Дж. Бьюкенена, применяя модель экономического поведения к анализу политики, необходимо учитывать разницу в мотивах поведения, а главное - "неодинаковую структуру" рыночной и политической систем. В основе теории общественного выбора лежит применение экономического подхода к анализу политических процессов. Политические решения - это выбор альтернативных вариантов. Именно в этом сходство политики с обычным рынком, хотя есть и некоторые особенности. Если на рынке люди меняют яблоки на апельсины, то в политике они платят налоги в обмен на общественные блага. Такой обмен не рационален, ведь чаще всего налоги платят одни, а блага за счет налогов получают другие.

На политическом рынке вместо принципа "один доллар - один голос" действует принцип "один человек - один голос". Именно с этим теоретики общественного выбора связывают высокую вероятность появления в сфере политики результатов, не оптимальных с точки зрения общества. В политическом процессе граждане не могут руководствоваться обычными правилами торговли, поскольку потребителем общественных благ является не отдельный человек, а общество в целом. Тем не менее, убеждает Дж. Бьюкенен, в политике существует аналог свободной торговли. Это договоренность между людьми, свойственная любому виду обмена. Единодушие, достигнутое участниками коллективного выбора в политике, аналогично добровольному обмену индивидуальными товарами на рынке.

Теоретики общественного выбора предлагают новую концепцию организации "политического рынка": так реформировать политические процедуры и правила, чтобы они способствовали достижению всеобщего согласия. В рамках "политического обмена" выделяются два уровня общественного выбора.

Первый уровень - разработка правил и процедур политической игры. Например, правил, регламентирующих способы финансирования бюджета и одобрения государственных законов, а также системы налогообложения. Среди них могут быть разные правила - единодушия, квалифицированного большинства, простого большинства и др. Это позволит находить согласованные решения. Совокупность предлагаемых правил, норм поведения и процедур Дж. Бьюкенен называет "конституцией экономического поведения". Такой конституционный договор 1 должен сделать некоторые вещи не достижимыми для политиков, борющихся на выборах: они не должны иметь возможность контролировать денежную массу. Конституция должна сделать обязательным поддержание сбалансированного бюджета, а ее форма - быть единогласно одобрена теми, кто обязан ей подчиняться, поскольку в противном случае они не свободны.

Второй уровень - практическая деятельность государства и его органов на основе принятых правил и процедур. В силу всего этого критерием справедливости и эффективности политической системы должно стать распространение правил экономической игры на политический процесс. Сторонники теории общественного выбора полагают, что государство должно выполнять защитные функции и не брать на себя функций участия в производственной деятельности. Они предлагают в качестве главного в деятельности государства принцип защиты порядка без вмешательства в экономику. По их мнению, блага общественного пользования целесообразно превратить в товары и услуги, продающиеся на рынке. Людям и фирмам следует заключать соглашения и реализовать контракты на взаимовыгодных условиях, без регламентации со стороны государства. В свою очередь, выбор политических правил, предупреждает Дж. Бьюкенен, не должен выходить за рамки реальности.

Ученый указывает на довольно распространенную среди экономистов ошибку, которая искажает правильное понимание функции государства. Они

полагают, что государство устанавливает "правила игры". Дж. Бьюкенен убеждает: государство не изменяет и не устанавливает правил, а лишь констатирует их соблюдение или несоблюдение, накладывая только те санкции, которые заблаговременно утверждены в рамках конституционного договора. Иначе говоря, само государство санкций не создает, а только выносит решения об их применении. И в этом смысле "модель рефери" достаточно уместна.

Таким образом, теорию общественного выбора можно определить как экономический анализ процессов принятия нерыночных решений или как применение экономической теории в политологии. Следовательно, эта теория имеет тот же предмет, что и политология, а именно - теория государства, поведение избирателя, правила голосования, партийная политика, бюрократия. При этом исследование проводится на базе методологии экономической теории. Основной поведенческой предпосылкой теории общественного выбора, как и экономической теории в целом, является идея, согласно которой человек - независимо от того, в какой роли он выступает (как избиратель, политик или бюрократ), - действует как рациональный эгоист, максимизирующий полезность.

### **Поведение избирателя**

В теории общественного выбора широко используется микроэкономический анализ для объяснения процесса принятия политических решений. Так, современный американский представитель этого направления Э. Даунс в своей работе "Экономическая теория демократии" исследует поведение рационального избирателя и предлагает следующую формулу:

$$E(U_A^{t+1}) - E(U_B^{t+1}),$$

где  $t+1$  – период времени между прошедшими и настоящими выборами

A – партия у власти

B – оппозиция

U – полезность от действия правительства за период  $t+1$

E – ожидаемая ценность.

При этом если в результате получается положительное число, избиратель голосует за партию A, если отрицательное – за оппозицию, если ноль – избиратель воздерживается от голосования, но, будучи рациональным субъектом, оценивает деятельность того правительства, которое находится у власти за истекший период  $t$  еще и по формуле:

$$U_{it} / U_{at}$$

где  $U_{it}$  – максимально возможная полезность, идеальная (i-ideal), которую можно было бы получить за истекший период  $t$

$U_{at}$  – полезность, реально полученная (a-actual) за истекший период  $t$ .

При хорошем рейтинге избиратель все-таки проголосует за партию находящуюся у власти, при плохом – против.

Говоря о выборах или каких-либо иных политических действиях индивидов, необходимо отметить возможность рационального игнорирования этих действий индивидами.

Рассмотрим случай голосования по какому-либо вопросу, имеющему для конкретного человека меньшее значение, чем, к примеру, назначенная на это время деловая встреча. Предположим, что человек видит, что его голос на выборах не будет иметь большого веса, т.к. в обществе подавляющее большинство придерживается другой точки зрения (это может быть обусловлено данными опросов общественного мнения в СМИ, или же явно выраженных настроениях в обществе, или же опытом предыдущих голосований по данному вопросу). Кроме того, сама сущность и содержание вынесенного на голосование вопроса не является для данного человека жизненно важной (вопрос имеет крайне малое отношение к повседневной жизни индивида или же не имеет таковой вообще). С другой стороны этот человек видит, что отмена деловой встречи может повлечь за собой какие-либо издержки (например, он не сможет заключить договор и, следовательно, не получит возможной прибыли от этого договора). Обдумав сложившуюся ситуацию с рациональной точки зрения, наш "экономический человек" не пойдет на выборы, т.к. его насущные проблемы ему ближе, и ему выгоднее пойти на деловую встречу. В случае же когда обсуждаемый вопрос не имеет никакого отношения к жизни голосующего, то ему будет выгоднее даже просто отдыхать дома, чем пойти на голосование.

Рассмотрим еще один пример. Предположим, что в момент голосования лицо находится в другом городе и не имеет возможности взять открепительный талон. В этой ситуации ему надо ехать на свой избирательный участок, платить собственные деньги за билет, брать свободные дни на работе, если дорога очень далекая и т.д. В этом случае, при обдумывании вопроса "голосовать, или не голосовать?", т.е. при сравнении своих затрат и выгод от данного процесса, индивид скорее всего откажется от голосования.

Во всех приведенных примерах, индивиды взвешивают свои выгоды и издержки от посещения избирательного участка, и если издержки выше, то человек на голосование не пойдет. Мы сталкиваемся со случаем рационального игнорирования. Причем игнорироваться может не только голосование, но и такое политическое действие, как снятие должностного лица с должности вследствие нарушения этим лицом его прав или невыполнения обязанностей, если эта процедура сильно затруднена. Быть рационально проигнорированными могут быть и многие другие действия.

Обобщая все выше указанное, можно сказать, что существует некий эффект порога – это минимальное значение пользы, которое необходимо превысить, что бы избиратель участвовал в политическом процессе. Если оно ниже определенной величины, то избиратель старается избежать исполнения своего гражданского долга, становясь человеком, для которого рациональнее проигнорировать политический процесс.

## **Поведение политика**

Помимо голосования существуют другие каналы выражения политической воли. Люди, заинтересованные в конкретном политическом решении, могут заняться лоббированием. То есть, посредством каких-либо факторов, влиять на решения избранного во власть лица, заниматься пропагандой каких-либо политических решений.

Теория общественного выбора рассматривает процесс принятия решений как разновидность рыночной сделки, или торга: "Вы мне обеспечиваете голоса на выборах – я вам обеспечиваю проведение в жизнь конкретных правительственных программ, удовлетворяющих ваши интересы". Лоббисты ищут не что иное, как политическую ренту (осуществляют "погоню за политической рентой"). Политическая рента – это получение экономической ренты через политические институты, или, иначе выражаясь, путем политического прогресса.

Как и любая деятельность, лоббизм имеет свою альтернативную стоимость. Во-первых, избиратели должны иметь некую информацию о предстоящих выборах и определить круг насущных проблем, по которым требуется решение правительства. Здесь стоит отметить, что информация имеет альтернативную стоимость, выраженную деньгами, временем, или их объединением. Во-вторых, избиратели должны поддерживать связь со своими избранниками. Письма, телеграммы, объявления в газетах, использование профессиональных "лобби" в столице так же стоят денег и времени. Мало кто из избирателей чувствует столь великую заинтересованность в определенном решении какого-либо вопроса, что считает ее адекватной усилиям, затраченным на хотя бы одно письмо тому, за кого он голосовал.

Однако определенные группы людей с взаимными и значительными интересами находятся в несколько иной ситуации. Они могут разделить грядущие затраты на обмен информацией, изложение своих взглядов выборным представителям; они могут нанимать профессиональных "лобби" на полный рабочий день. В результате, их влияние на правительственные органы может быть в несколько раз сильнее по сравнению с тем, кто действует в одиночку.

Непропорциональная их размерам сила небольших хорошо организованных групп иногда работает на руку другим объединениям, которые преследуют свои цели, считая их непременно полезными для всех граждан. Это вполне применимо к кругу лиц, одержимых поисками ренты, которые имеют своей главной целью лишь получение узких интересов получения личной выгоды. Порой интересы определенного круга лиц настолько важны для них же, что простым собранием они готовы принять решение о выдвижении своего кандидата в депутата и дальнейшего его продвижения. Возможности узкого круга лиц в продвижении "своего человека" сильны, поскольку подкреплены как личными интересами, так и интересами предприятия в целом.

Как отмечалось раньше, в большинстве своем избиратели голосуют не часто, и политические проблемы в перерывах между кампаниями занимают не много места. Наоборот, члены думы, правительства и т.д. ежедневно встречаются и обмениваются мнениями, а так же голосуют по сотням вопросов. Это дает им возможность заниматься "обменом и торговлей" голосами или логроллингом.

Смысл торговли голосами весьма прост. Каждый участник власти выбирает несколько вопросов, которые, по его мнению, важны для его избирателей. В обмен на голосование "ЗА" по этим пунктам повестки дня этот политик обязуется оказать поддержку тем, кто согласится на это предложение.

Практика логроллинга, в конечном счете, ведет к принятию определенных программ. Такие программы создают возможности поиска ренты для очень ограниченного круга лиц, перекладывая затраты по осуществлению программ на широкие массы налогоплательщиков или потребителей. Это означает, что практика логроллинга выдвигает на первый план местные интересы за счет общенациональных, поскольку локальные вопросы воздействуют на избирателей больше всего. Таким образом, складывается ситуация, в которой избранному представителю законодательной власти имеет смысл "продать" свой голос по важным, общенациональным вопросам – бюджетному дефициту, назначению Верховного Суда, заключении внешнеполитических союзов и соглашений – чтобы заручиться поддержкой других представителей по таким узким локальным вопросам, как конкретный военный заказ или протекционистский тариф, которые выгодны его избирателям.

Один из вариантов продажи голосов – это бочонок с салом, - своеобразное "общественное корыто". Так называются законы, состоящие из серии небольших локальных проектов, которые выгодны населению какого-либо региона, но осуществляются за счет бюджета всех налогоплательщиков. Политические предприниматели в процессе длительной работы добавляют "сала" в этот "бочонок", до тех пор, пока не наступает уверенность, что необходимое большинство голосов набрано. Тогда на рассмотрение выдвигается целый пакет предложений, как единый закон. Этот законопроект принимается, хотя ни одна из его частей в отдельности не получила бы большинства голосов и не прошла бы тестирование, исходя из анализа затрат и результатов.

Функция логроллинга заключается в выражении интересов сильно заинтересованного меньшинства, при безразличии или легкой оппозиции большинства. Ведь в практике логроллинга, наряду с "бочонком сала" или поиском налоговых лазеек и льгот, решаются такие вопросы, как гражданские права национальных и расовых меньшинств, свобода совести и религиозных отправлений, и т.д.

Избранные в законодательные органы представители имеют свои собственные интересы, которые не обязательно и не всегда совпадают с интересами поддерживающих их избирателей. Для политического деятеля его переизбрание на новый срок – событие высочайшего приоритета, - хочет ли конкретный народный

избранник отстаивать интересы своих избирателей, бороться за воплощение тех или иных проектов, получить власть и престиж или просто не беспокоиться о поиске новой работы.

Но для того, чтобы быть переизбранным на новый срок, надо потратить много денег. Поэтому политический деятель должен стать и политическим предпринимателем: ему необходимо искать источники финансирования предвыборной кампании. Лоббисты, ищущие ренты для определенных узких кругов, - это один из богатейших источников финансовой поддержки кандидатов на выборные должности. Хотя мало кто из членов конгресса в открытую продает свои голоса, у них всегда находится время на изложение своей позиции и на сбор пожертвований в узком графике работы. Часто сторона, располагающая достаточным количеством времени для декларации своей позиции наиболее полным образом, оказываются в выигрыше.

### **Поведение бюрократии**

До настоящего момента наше внимание к теории общественного выбора было сконцентрировано на выборе, который делали избиратели и избранные ими представители. Однако реальная практическая деятельность правительства на всех уровнях выполняется множеством правительственных органов: департаментов, агентств, учреждений, которые в совокупности хорошо известны нам как бюрократия.

Государственные учреждения имеют очевидные сходства и различия с частными фирмами. Но, несмотря на ряд определенных сходств они далеко не полностью эквивалентны частным фирмам. Во многих аспектах своей деятельности они способны воспользоваться преимуществами иерархической формы организации предприятия в еще меньшей степени, чем частные фирмы, и в то же самое время более подвержены недостаткам, присущим этой форме организации предприятия. Причины этого явления кроются в трех основных пунктах: контроль, конкуренция и личные интересы бюрократии.

Но кто проверяет проверяющих? В любой иерархической структуре деятельность подчиненных контролируется на всех уровнях, дабы убедиться в добросовестном исполнении их служебных обязанностей. Но как обстоит дело на примере государственных учреждений? В государственном учреждении наиболее близким аналогом совета директоров являются его выборные законодательные органы. Ведь одно из основных занятий законодателей - наблюдать за деятельностью государственных учреждений и совместно с представителями исполнительных властей назначать их высшее руководство. Однако, не отрицая несовершенства инструментов контроля над деятельностью корпорации, отмечу, что контроль за функционированием государственных учреждений со стороны избирателей поставлен еще хуже.

В дополнение к различиям между способами связи частных и государственных предприятий со своими владельцами и избирателями, имеют место дополнительные отличия в способах их связи со своими потребителями. В качестве наглядного примера рассмотрим разницу в процедурах при оформлении водительских прав и вкладов в банк. Обе эти операции требуют двух-трех минут у обслуживающего вас клерка, однако оформление или перерегистрация водительского удостоверения иногда затягивается. Если вы обращаетесь по этому вопросу лично, то быстро убеждаетесь, что офицеров, ведающих оформлением дел, значительно меньше, чем того хотелось бы; что очередь здесь в несколько раз длиннее, чем в банке; что служащие меньше заняты своими служебными обязанностями, чем надо и т.д. Ничего подобного круглосуточному банковскому автомату в этом деле просто не существует.

Одно из наиболее частых упоминаний личных выгод руководителей частных государственных учреждений – это расширение подведомственных им организаций. Заработная плата, размеры кабинетов и контор, поездки, командировки и путешествия, престиж, возможности продвижения вверх по служебной лестнице – все это возрастает для руководства учреждения по мере его расширения. Естественно, директора государственных учреждений активно взаимодействуют с конгрессом и его администрацией, любыми путями добиваясь увеличения бюджетов и прав своей организации. Трудновато встретить государственное учреждение, руководство которого согласилось бы с мыслью, что кто-то другой в структуре государства может выполнять их функции лучше. В практике неизвестны случаи, когда государственные учреждения возвращали бы в казну неиспользованные фонды – ведь всегда можно найти, на что потратить деньги: новая мебель, поездка на конференцию и подобные милые вещи.

Другой аспект личных интересов бюрократов проистекает из-за несложного эффекта вращающихся дверей. Этот эффект подразумевает циклическую ротацию руководителей частных фирм в родственные им государственные организации и обратно. Скорость вращения дверей очень быстро растет, так как руководители в промышленных сферах зачастую получают в 5-10 раз больше, чем равные им по рангу администраторы в государственном секторе. Таким образом, служба в государственном секторе может рассматриваться лишь как вложение в человеческий капитал, которое может быть возвращено только тогда, когда его обладатель поменяет государственную службу на работу в частной фирме. Эффект вращающихся дверей создает явные симпатии у многих государственных служащих к тем отраслям промышленности, которые они курируют.

Некоторые экономисты утверждают, что общественный сектор по своей природе менее эффективен, чем частный. И дело не в том, что в государственный сектор попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как целеустремленные и способные тяготеют к частному. Дело скорее в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть

личный сильный стимул, чтобы эффективно работать, - увеличение дохода. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек благодаря эффективному управлению способствует увеличению прибыли. Глава же государственного ведомства или его управляющий, который добивается эффективности в своей епархии, не получает ощутимой личной выгоды, то есть части прибыли. В рыночной системе заложен четкий критерий эффективности функционирования частной фирмы – прибыли и убытки. Эффективная фирма рентабельна, поэтому она преуспевает и развивается. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, терпит банкротство и перестает существовать. Но как можно определить эффективно ли работает энергетическое управление, пожарная команда, Министерство сельского хозяйства? В частном секторе неэффективность и материальные потери ведут к прекращению производства определенных видов товаров и услуг. Но государство не склонно отказываться от той деятельности, в которой оно потерпело неудачу. Обычно реакцией правительства на неудачу является удвоение ассигнований и штатов. Это означает, что неэффективность государственного сектора может воспроизводиться в большем масштабе. Критики указывают на тенденцию государственных ведомств продолжать поддерживать свою занятость тем, что отыскивают новые проблемы, которые требуют решения. Неудивительно поэтому, что социальные проблемы в том виде, как их описывает правительство, имеют тенденцию не только существовать, но и явно разрастаться.

В каждом из рассмотренных случаев достижение бюрократами личной выгоды ведет к тому, что их действия приходят в противоречие с общественными интересами. Конечно, это не означает, что все как на подбор официальные лица никогда не принимают решений в интересах всех граждан. Многие из них, руководствуясь чувствами своего профессионализма и гордости, делают то, что, как они полагают, необходимо для общества; хотя иногда с точки зрения их выгоды нужно было действовать противоположно. Но теоретики общественного выбора предупреждают, что профессионализм и гордость возобладают у бюрократов далеко не всегда. Мотивы извлечения личной выгоды – это ветер, дующий в постоянном направлении, под действием которого всегда дрейфует принятие тех или иных бюрократических решений.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. История экономических учений/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 784с. – (Серия “Высшее образование”).
2. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика/Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. С.-Пб., 2005 448 стр
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1 – М.: Республика, 2006 – 400 с.
4. Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурис Альфа, 2005
5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА М), 2004. – 527 с.

6. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 2006.

7. Отмахов П.А. Вирджинская школа в американской политической экономии//Проблемы американистики. Вып. 8: Консерватизм в США: прошлое и настоящее. М.: Издательство МГУ, 2003. С. 325-340.

8. Политическая рента в рыночной и преходной экономике. М.: ИМЭМО, 2005.

### **Разработка, развитие и практическая значимость моделей макроэкономического равновесия**

Ременчук Е.

#### **Модели макроэкономического равновесия классиков и Дж. М. Кейнса**

В классической и неоклассической модели экономического равновесия рассматривается, прежде всего, взаимосвязь сбережений и инвестиций на макроуровне. Прирост доходов стимулирует увеличение сбережений; превращение сбережений в инвестиции увеличивает объемы производства и занятости. В итоге вновь увеличиваются доходы, сбережения и инвестиции. Соответствие между совокупным спросом (AD) и совокупным предложением (AS) обеспечивается через гибкие цены и механизм свободного ценообразования.

Согласно классической теории, на каждом рынке имеется одна ключевая переменная (цена, процент, заработная плата), обеспечивающая равновесие рынка. Через спрос и предложение инвестиций определяется норма процента. На денежном рынке в качестве определяющей переменной выступает уровень цен. Соответствие между спросом и предложением на рынке труда регулирует величина реальной заработной платы.

Классики не видели особой проблемы в превращении сбережений домохозяйств в инвестиционные расходы фирмы. Если часть доходов откладывается в виде сбережений, значит, она потребляется. Но, чтобы потребление росло, сбережения не должны лежать без движения, они должны трансформироваться в инвестиции. Без этого замедляется рост валового продукта, а, значит, снижаются доходы и спрос.

Кейнс же, в отличие от классиков, обосновал положение, согласно которому сбережения являются функцией не процента, а дохода. Цены, включая заработную плату, не гибкие, а фиксированные; точку равновесия AD и AS характеризует эффективный спрос. Рынок товаров становится ключевым. Уравновешивание спроса и предложения происходит не в результате повышения или понижения цен, а вследствие изменения запасов.

Кривая спроса AD – количество товаров и услуг, которые способны приобрести потребители при сложившемся уровне цен. Совокупный спрос изменяется под влиянием динамики цен. Чем выше уровень цен, тем меньший запас денег у потребителей и меньшее количество товаров и услуг, на которое