

почтительное для него распределение ресурсов. Естественно, что это предпочтительное распределение он будет отстаивать, ссылаясь на его «справедливость». С либеральной точки зрения, ориентированной на рынок, именно рыночное распределение и является самым справедливым, ибо оно «воздаст каждому по делам его».

В общем же можно выделить три основных взгляда на соотношение эффективности и справедливости при конструировании функции общественного благосостояния. Утилитаристы исходят из представления об общественном благосостоянии как сумме благосостояний отдельных членов общества. Эголитаристы исходят при оценке общественного благосостояния из принципа равенства или по крайней мере недопущения значительной дифференциации в уровне индивидуального благосостояния. Наконец, либертариисты полагают, что распределение, являющееся результатом действия сил конкурентного рынка, есть в то же время и наиболее справедливое. Выбор той или иной позиции зависит от ценностных суждений людей и не является предметом экономической теории.

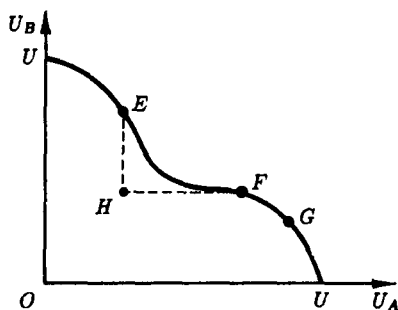


Рис. 16.7. Конфликт между эффективностью и справедливостью.

16.4. ВЫЯВЛЕНИЕ И СОГЛАСОВАНИЕ ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ

Для выявления функции общественного благосостояния необходимо так или иначе выявить и согласовать индивидуальные предпочтения. Одним из простейших и само собой разумеющихся способов сделать это является процедура голосования, в ходе которой происходит подсчет предпочитающих одну ситуацию другой, скажем, ситуацию X ситуации Y и, наоборот, ситуацию Y ситуации X , с последующим признанием воли большинства (простого или квалифицированного) выбором всего общества. Этот принцип большинства характерен для принятия важнейших политических решений в демократическом обществе. Он базиру-

ется на по существу эгалитаристском принципе «один человек — один голос», отражающем определенную этическую норму.

Очевидно, что ни сам принцип «один голос — один человек», ни основанный на нем способ принятия социально значимых решений большинством голосов не учитывают *различий в интенсивности* индивидуальных предпочтений. Так, если один индивид *слабо* предпочитает ситуацию X ситуации Y , а другой *сильно* предпочитает ситуацию Y ситуации X , то различия в интенсивности их предпочтений никак не отразятся в итогах голосования. Взаимное погашение одного и того же числа голосов «за» и «против», независимо от скрытой за ними интенсивности предпочтений, способствует *радикализации* тех, чьи предпочтения *интенсивно противоположны* воле большинства, может побудить их к переходу на экстремистские позиции. А это в свою очередь может привести к трагическим для людей и всего общества последствиям. Этим политический процесс принятия решений большинством голосов отличается от экономического процесса принятия решений конкурентным рынком, на котором интенсивность индивидуальных предпочтений отражается в относительной высоте индивидуальных цен спроса и предложения. Но этим проблема рациональности общественного выбора, осуществляемого посредством голосования, не исчерпывается.

Парадокс голосования, на который обратили внимание в 80-х гг. XVIII в. Бурда и Кондерсе, заключается в следующем. Представим себе семью, состоящую из супружеской четы и сына-подростка (A , B , C), стоящую перед выбором, какую из трех телепередач (ТВ-1, ТВ-2, ТВ-3) посмотреть им сегодня вечером вместе. Предположим, что их предпочтения не одинаковы (и это естественно), они представлены табл. 16.2.

Таблица 16.2

Предпочтения членов семьи относительно
трех телепередач (ТВ-1, ТВ-2, ТВ-3)
(первый вариант)

Член семьи	Предпочтения
A	ТВ-1 > ТВ-2 > ТВ-3
B	ТВ-2 > ТВ-3 > ТВ-1
C	ТВ-3 > ТВ-1 > ТВ-2

Представим теперь, что все трое попытаются исходя из своих индивидуальных предпочтений построить функцию семейной (что в этом примере тождественно общественной) полезности. При выборе между ТВ-1 и ТВ-2 большинство (A и C) выскажется в пользу ТВ-1. При выборе между ТВ-2 и ТВ-3 большинство (A и B) выскажется в пользу ТВ-2. Значит, исходя из аксиомы *транзитивности* индивидуальных предпочтений (раздел 3.2), мы вправе предположить, что если $ТВ-1 \succ ТВ-2$, а $ТВ-2 \succ ТВ-3$, то и $ТВ-1 \succ ТВ-3$. Но в нашем примере дело обстоит явно наоборот. При выборе между ТВ-1 и ТВ-3 большинство (B и C) выскажется в пользу ТВ-3. Таким образом, хотя $ТВ-1 \succ ТВ-2$, а $ТВ-2 \succ ТВ-3$, $ТВ-3 \succ ТВ-1$! Таким образом, аксиома транзитивности здесь не выполняется. В результате голосование носит *циклический характер*, что и составляет содержание парадокса.

Из-за нетранзитивности коллективных предпочтений общественный выбор будет зависеть от *очередности* постановки альтернатив на голосование. Если сначала выбирать между ТВ-1 и ТВ-2, а затем сравнивать выбранную альтернативу с ТВ-3, то наша семья выберет ТВ-3. Если же сначала выбирать между ТВ-3 и ТВ-1, а затем сравнивать выбранную альтернативу с ТВ-2, то предпочтение будет отдано ТВ-2. Зависимость коллективных решений от очередности постановки альтернатив на голосование открывает возможности для *манипулирования* «повесткой дня». Результат голосования зависит в этой ситуации от предусмотренного числа циклов (туров) голосования.

Причиной нерационального исхода голосования в нашем примере явился так называемый *двухвершинный профиль предпочтений* субъекта C , что очевидно из рис. 16.8, *а*. Если бы этот профиль имел одну вершину (рис. 16.8, *б*), т. е. если бы предпочтения C были бы такими, как в табл. 16.3, то выбор семьи был бы определен и рационален. В каком бы порядке ни ставились в этом случае на голосование альтернативы, его результатом будет выбор ТВ-2. Так, если сначала выбор будет осуществляться между ТВ-1 и ТВ-2, то голосами B и C поддержку получит ТВ-2, а затем при сравнении ТВ-2 и ТВ-3 голосами A и B будет выбрано ТВ-2. Если же сначала будут сравниваться ТВ-2 и ТВ-3, а затем выигравшая альтернатива будет сопоставляться с ТВ-1, то голосами B и C также будет выбрано ТВ-2. Результат не изменится и

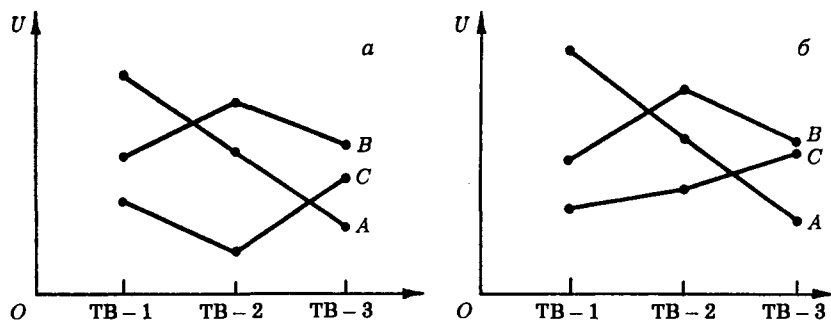


Рис. 16.8. Двухвершинный (а) и одновершинный (б) профиль предпочтений субъекта С.

в том случае, если, отбросив самую непопулярную альтернативу ТВ-1, сравнить ТВ-2 и ТВ-3. Здесь независимо от очередности голосования его исход определится предпочтениями *медианного* субъекта В. Как видно на рис. 16.8, б, именно они находятся посередине между предпочтениями А и С.

Таблица 16.3

Предпочтения членов семьи относительно
трех телепередач (второй вариант)

Член семьи	Предпочтения
А	ТВ-1 > ТВ-2 > ТВ-3
В	ТВ-2 > ТВ-3 > ТВ-1
С	ТВ-3 > ТВ-2 > ТВ-1

При обсуждении модели линейного города Хотеллинга в разделе 12.7.1 мы уже говорили об основных особенностях политической конкуренции, которые были позднее использованы Д. Блэком в так называемой *теореме о медианном избирателе*.⁹

Эта теорема утверждает, что если *предпочтения избирателей одновершинны*, то в политических программах кандидатов преобладает тенденция к сближению, а не к конфронтации.

⁹ Black D. On the Rationale of Group Decision Making // Journ. Polit. Econ. 1948. Vol. 56, N 1.

Допустим, что политические предпочтения от крайне левых до крайне правых непрерывно распределены на множестве избирателей, как показано на рис. 16.9. Первоначальные политические убеждения двух кандидатов показаны точками N_1 и N_2 , лежащими слева и справа от медианы спектра политических убеждений, Me .

Для того чтобы в соответствии с принципом большинства получить $Me + 1$ голос, кандида-

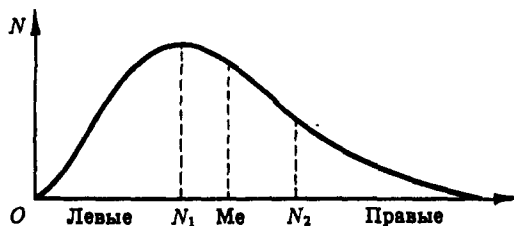


Рис. 16.9. Теорема о медианном избирателе.

там необходимо привлечь на свою сторону как минимум голоса избирателей, чьи политические убеждения лежат в интервале $[N_1, Me]$ для левого и соответственно $[N_2, Me]$ для правого кандидата, не потеряв при этом голосов избирателей левее N_1 и соответственно правее N_2 . Для этого левый кандидат должен представить свою предвыборную программу не столь левой, как она ему видится, а правый не столь правой, как его собственные убеждения. В результате программы обоих кандидатов приобретают *центристский* характер, отвечающий политическим убеждениям медианного избирателя. В наибольшей мере теорема о медианном избирателе отвечает практике политической конкуренции в странах с двухпартийной системой, например в США.

Важным следствием этой теоремы является так называемый закон Директора,¹⁰ заключающийся в том, что правительства демократических стран проводят политику перераспределения доходов в пользу средних слоев населения.

В конце 40-х гг. американский экономист, будущий нобелевский лауреат (1972) Кеннет Эрроу попытался исследовать проблему общественного выбора в более общем смысле, а именно — существует ли вообще какой-либо этически приемлемый способ трансформации индивидуальных предпочтений в коллективные¹¹

Эрроу предположил, что в демократическом обществе приня-

¹⁰ Назван так по имени профессора университета в Чикаго А. Директора.

¹¹ Arrow K. A Difficulty in the Concept of Social Welfare // Journ. Polit. Econ. 1950. Vol. 58, N 3.

тие коллективных решений должно отвечать нескольким самоочевидным требованиям. Два из них повторяют аксиомы полной упорядоченности и транзитивности (раздел 3.2), необходимые для принятия рациональных индивидуальных решений. Следующие четыре требования обусловлены необходимостью согласования последних и получения коллективных решений.

1. **Универсальность.** Результативный выбор осуществим при любой конфигурации индивидуальных предпочтений. Это значит, что правило принятия коллективных решений должно работать при любом профиле индивидуальных предпочтений, которые могут быть как одновершинными, так и многовершинными.

2. **Парето-совместимость.** Правило принятия коллективных решений должно быть совместимо с критерием Парето. Если каждый член общества предпочитает решение X решению Y , то первое социально предпочтительнее второго.

3. **Отсутствие диктатуры.** Не существует такого индивида (диктатора), предпочтения которого автоматически влекут аналогичные общественные предпочтения, независимо от индивидуальных предпочтений других членов общества.

4. **Независимость от других альтернатив.** Отношение индивидов к альтернативам X и Y не должно зависеть от их отношения к альтернативе Z , по поводу которой решение не принимается. Например, выбор Иванова или Петрова в депутаты Думы не зависит от отношения избирателей к не баллотирующемуся на этих выборах Сидорову.

Хотя каждое из перечисленных требований представляется разумным и умеренным, Эрроу показал, что *невозможно* создать алгоритм принятия коллективных решений, удовлетворяющий всем перечисленным требованиям. Этот вывод получил название *теоремы Эрроу о невозможности*. Она утверждает, что любой коллективный выбор, удовлетворяющий требованиям полной упорядоченности и транзитивности, универсальности, Парето-совместимости и независимости от посторонних альтернатив, *превращает одного индивида в диктатора*. Или, иначе говоря, общественный выбор не может быть одновременно и рациональным и не диктаторским.¹²

¹² Компактное доказательство теоремы Эрроу приведено в кн.: *Feldman A. Welfare Economics and Social Choice Theory*. Boston, 1980. P. 179–190. Схема

Теорема о невозможности, естественно, породила сомнения о самой возможности принятия рациональных решений на основе демократических принципов и жизнеспособности демократий и вызвала серьезные дискуссии среди экономистов. Следует заметить, что теорема Эрроу не утверждает, что принятие рациональных общественных решений *в принципе* невозможно. Она говорит лишь о *негарантированности* этой рациональности. Очевидно, что при идентичности индивидуальных предпочтений решение об общественном предпочтении не вызывает особых трудностей. Поэтому некоторые теоретики говорят о необходимости «единообразия» индивидуальных предпочтений для нормального функционирования демократических обществ. Такое «единообразие» может быть достигнуто посредством манипулирования общественным сознанием. Одним из институтов, преследующих подобную цель, они считают, в частности, систему обязательного образования, контролируруемую правительством.

Критики теоремы о невозможности обратили внимание на неразумность предъявления к общественным предпочтениям тех же требований, которым должны удовлетворять индивидуальные предпочтения, а именно требований полной упорядоченности и транзитивности. Предположение, что множество самых разных людей должно иметь коллективные предпочтения, удовлетворяющие тем же требованиям, что и предпочтения каждого из них, представляет, по мнению критиков, пример ошибочного *умозаключения по аналогии*. Не имеет смысла говорить об общественных предпочтениях, поскольку общество есть не что иное, как совокупность индивидов, каждый из которых имеет собственные интересы и предпочтения. Приписывать обществу характеристики индивида — значит *персонифицировать* его, а это является логической ошибкой.

Другие, признавая правомерность самой идеи об общественных предпочтениях, критикуют то или иное из сформулированных Эрроу требований. Можно, считают они, отбросить требование полной упорядоченности. Многих членов общества удовлетворил бы критерий Парето-эффективности сам по себе,

а выбор между двумя Парето-несравнимыми состояниями может осуществить лишь высшая воля (судьба, положение звезд). Это значит, что Парето-оптимальное состояние, достигаемое в результате действия механизма совершенно конкурентного рынка, не должно подвергаться вмешательству (регулированию) правительственных органов. В любом случае, чтобы трансформировать индивидуальные предпочтения в общественные, нужно отказаться от одного из перечисленных требований или ослабить его. Теорема Эрроу, таким образом, предупреждает экономистов о тех трудностях и возможных ошибках, которые подстерегают их при построении функции общественного благосостояния.

Хотя прошло уже полвека после пионерной работы К. Эрроу, но предположение М. Блауга о том, что «в ближайшем будущем возможно появление междисциплинарной науки на стыке политологии и экономической теории, которая избавит теорию благосостояния от ее недугов»,¹³ не оправдалось. Быть может, XXI век окажется более благосклонным к теории общественного благосостояния.

¹³ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 545.