

П. Ореховский

**ПОСЫЛКА ОДНОРОДНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
АГЕНТОВ: ПАРАДОКСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Москва 2013

Ореховский П.А. Посылка однородности экономических агентов: парадоксы теории и практики. – М.: Институт экономики РАН, 2013. – 32 с.

Рассматривается посылка однородности экономических агентов в потребительских предпочтениях, производственных функциях, общественном выборе, экономическом пространстве. Демонстрируется ограниченность и нереалистичность данной посылки в современных условиях. Предлагается альтернативный подход на основе неоднородности, позволяющий учесть эффекты Веблена, асимметрию информации, технологические структурные сдвиги, антагонизм социальных групп, социальные границы пространственных субъектов экономики.

Ключевые слова: однородность, функция спроса, функция Солоу, теория общественного выбора, размещение производительных сил, структуры расселения.

Классификация JEL: D11, D71, D82, E21-E22, R10.

Orekhovskiy P.A. Hypothesis of the homogeneity economic agents: paradoxes theory and praxis. – Moscow, RAS Institute of Economics, 2013. 32 p.

Keywords: homogeneity, function of demand, Solow Function, public choice theory, economics of location, structure of resettlement.

JEL Classification: D11, D71, D82, E21-E22, R10.

Подписано в печать 22.05.2013 г.

Зак. 24. Тир. 100 экз. Объем 1,5 уч.-изд. л.

Отпечатано в ИЭ РАН

1. ОДНОРОДНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ: СУЩЕСТВУЕТ ЛИ КРИВАЯ СПРОСА?	4
Закон спроса: частные блага	4
Закон спроса: квазиобщественные (смешанные) блага	9
2. ФУНКЦИЯ СОЛОУ И ОДНОРОДНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФУНКЦИЙ	13
2.1. Неоднородность и фондосберегающая форма научно-технического прогресса	17
3. ОДНОРОДНОСТЬ ПОЛИТИЧЕСКИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ АГЕНТОВ И ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА	19
3.1. Издержки общественного выбора	21
3.2. Законы как общественный капитал	24
4. ОДНОРОДНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА	26
4.1. И. фон Тюнен и причины появления городов. В. Кристаллер и А. Леш: структуры расселения	26
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	31
ЛИТЕРАТУРА	31

Однородность экономических агентов – важнейшая посылка, используемая в микроэкономике, неоклассической теории экономического роста, теории общественного выбора и теории размещения производительных сил. Собственно, однородность – одно из неявных оснований «теорий ядра» экономического мейнстрима, если использовать терминологию И. Лакатоша. Именно это допущение о свойствах экономических агентов, с одной стороны, позволяет добиться существенного упрощения моделей, что делает их сравнительно инструментальными, но, с другой стороны, вызывает их критику со стороны экономистов, отрицающих неоклассическую ортодоксию.

Представляется полезным рассмотреть посылку однородности и вызываемые ей парадоксы, по крайней мере, в следующих аспектах:

- однородность потребительских предпочтений экономических агентов и соответственно порождаемую ею однородность товаров и рынков
- однородность производственных функций, лежащую в основе однородности поведения фирм
- однородность политических предпочтений агентов, которая позволяет делать непротиворечивый общественный выбор
- однородность экономического пространства

1. Однородность потребительских предпочтений: существует ли кривая спроса?

Однородность потребительских предпочтений лежит в основе построения функций спроса как на частные, так и на общественные блага. Наличие однородности позволяет изображать эти функции с помощью кривых или прямых с отрицательным наклоном. Отрицательный наклон отражает действие закона спроса – цена и объём спроса изменяются в противоположных направлениях. Далее мы рассмотрим действие закона спроса сначала применительно к частным, а потом – к квазиобщественным (смешанным) благам.

Закон спроса: частные блага

Другой необходимой предпосылкой существования функций спроса является монотонность. Это более слабое условие по сравнению с однородностью, но оно позволяет получать «ломаные кривые спроса», эластичность которых резко меняется в определённых точках. Однородность при этом нарушается. С помощью таких функций моделируют спрос на товары (ресурсы), удовлетворяющие разнообразные потребности. Хрестоматийный пример – спрос на воду (для питья и приготовления пищи, личной гигиены, уборки помещений, нужд промышленности, потребностей сельского хозяйства и т.д.).

Собственно, математическое определение свойства однородности выглядит следующим образом:

$$f(a \cdot x) = a^\lambda \cdot f(x); \quad (1)$$

где λ – показатель степени однородности. Так, например, в случае постоянной «отдачи от масштаба» $\lambda=1$, в случае падающей отдачи $\lambda<1$ (причём может быть и $\lambda<0$), в случае возрастающей отдачи $\lambda>1$. Математическая характеристика монотонности – это функция, приращение которой не меняет знака, оно положительное или отрицательное. Для функций спроса данные определения можно проиллюстрировать следующими рисунками:

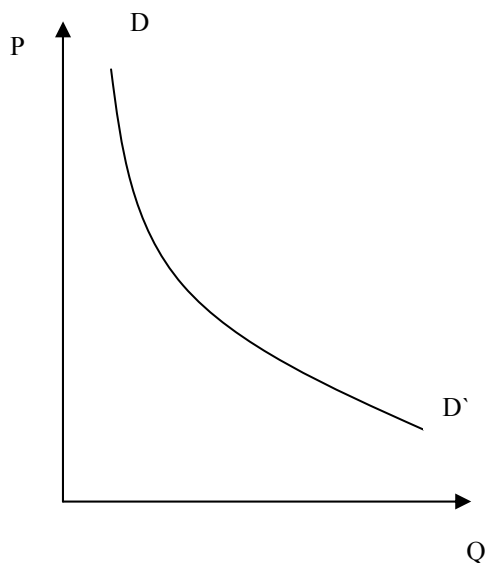


Рис. 1. Однородность, монотонность

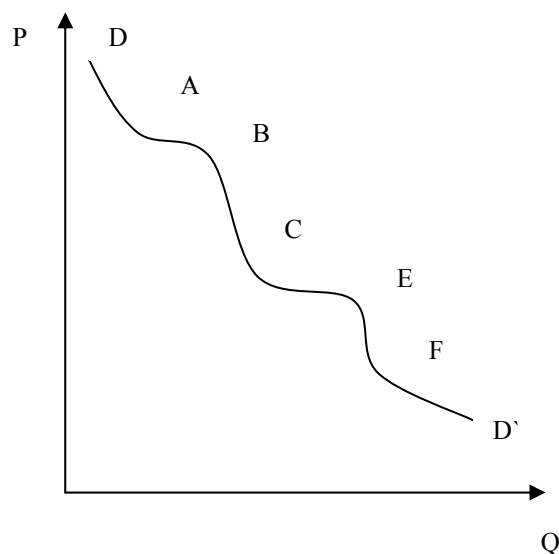


Рис. 2. Неоднородность, монотонность

DD' – кривые спроса. На рисунке 1 – обычная кривая, на рисунке 2 – ломаная. А, В, С, Е, F – точки перегиба при переходе к участкам кривой с различной эластичностью. Применительно к примеру с водой, которую потребители покупают для разных нужд, участки второй кривой спроса (D; А), (А; В), (С; Е), (Е; F), (F; D') интерпретируются как *разные* рынки. Их можно изображать отдельно, с помощью графиков, подобных приведённому на рисунке 1.

В данном случае, как уже отмечалось, при переходе от одного рынка к другому меняется в первую очередь *эластичность* спроса. Выглядит логичным, что товары, удовлетворяющие одну потребность (один рынок), могут меняться на товары, удовлетворяющие другую потребность (другой рынок). То, в какой мере потребитель склонен заменять дополнительный прирост одного блага на другое, характеризуется с помощью «нормы замены». При условии, что полезность, получаемая потребителем от некоторого набора благ, остаётся постоянной, можно построить «кривую безразличия», характеризующую значение такой нормы замены.

Приведённый ход рассуждений следует неоклассической традиции анализа спроса и потребительских предпочтений. Надо специально оговориться, что данная традиция сама по себе не отрицает возможности появления неоднородности как потребительских предпочтений, так и товаров. Для существования *общей* кривой спроса достаточно допущения о монотонности. Последняя может рассматриваться как агрегированный спрос на то или иное благо, представляющий сумму спроса на *разных* рынках. Тем не менее в рамках *отдельного* рынка однородность товаров сохраняется. В этом отношении спрос на большинство (если не на все) видов товаров, от продовольствия и одежды до мобильных телефонов и автомобилей, представляет собой своеобразную ломаную кривую, характеризующуюся разной эластичностью. Это позволяет *сегментировать* рынок, что, в свою очередь, лежит в основе такой экономической дисциплины, как маркетинг.

Наличие неоднородности при сохранении условия монотонности не отменяет первого закона Г. Госсена об убывающей предельной полезности – при увеличении потребления блага одного и того же вида удовлетворение потребителя снижается; цена и спрос варьируют в различных направлениях. Убывающая предельная полезность предполагает наличие некоего «предела насыщения» потребностей. Если бы выделенная Госсеном закономерность распространялась на все товары, то пришлось бы предположить, что для агрегированной макроэкономической кривой спроса тоже должен

существовать предел насыщения, при котором дальнейший рост потребления достигался бы только за счёт прироста численности населения.

Логику Г. Госсена, которая лежит в основе посылки как убывающей предельной полезности, так и закона спроса, можно представить в виде следующих рисунков 3 и 4:

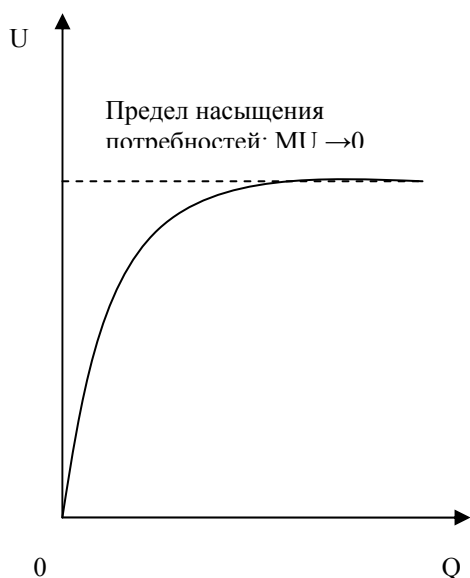


Рис. 3. Полезность и предел насыщения

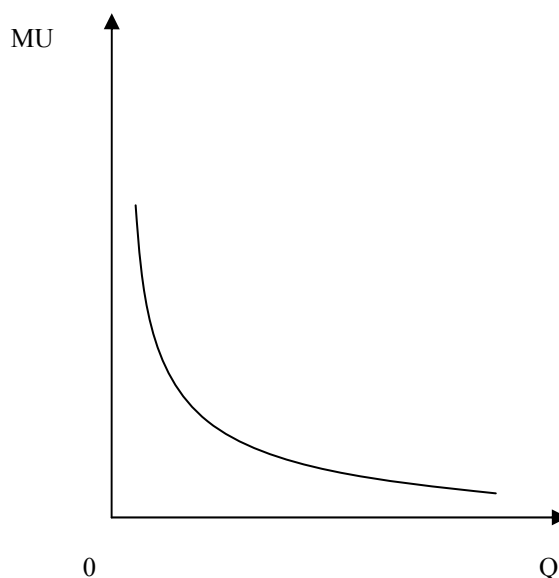


Рис. 4. Предельная полезность

Собственно, в соответствии с этими представлениями предельная полезность, выраженная в деньгах, и есть цена товара на рынке, а её убывание по мере роста потребления одного блага – иная формулировка закона спроса.

Предположение о возможности существования предела насыщения потребностей выглядит, конечно, экзотикой. Важность такого допущения будет рассматриваться в следующем разделе, когда, в соответствии с неоклассической логикой, будет рассматриваться симметричное допущение об убывающей отдаче факторов производства. Здесь же необходимо рассмотреть другой фактор, также влияющий на спрос, – доход. Функции спроса по доходу (кривые Энгеля) тоже имели убывающий вид, тем не менее при росте дохода появлялись всё новые потребности. В эту картину не вписывались «товары Веблена» – блага, обладание которыми свидетельствует о высоком социальном статусе их владельца. Они рассматривались неоклассической теорией как существенное исключение из закона спроса: при росте цен на них спрос не снижается, более того, он может расти. В случае «товаров Веблена», таким образом, нарушается не только однородность, но и монотонность.

Характерно, что при росте дохода потребность в «товарах Веблена» увеличивается. Такую закономерность часто иллюстрируют с помощью «функций Торнквиста» (Рис. 5). Л. Торнквист предложил специальные виды функций для трех укрупненных групп товаров: первой необходимости (I), второй необходимости (II), предметов роскоши (III):

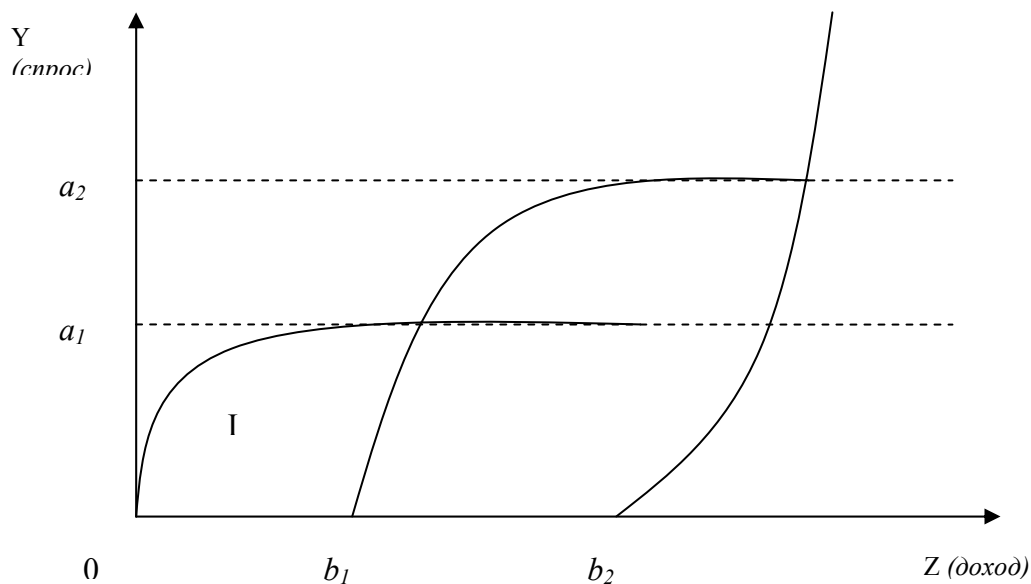


Рис. 5. Кривые Торнквиста

Функция спроса для предметов первой необходимости имеет вид:

$$y = \frac{a_1 \cdot z}{z + c_1}. \quad (2)$$

Она отражает известное явление, описанное немецким статистиком Э. Энгелем, что рост спроса (потребления) на многие товары, удовлетворяющие самые насущные потребности, постепенно замедляется, так что $\frac{d^2y}{dz^2} < 0$ и имеет предел a_1 (т.е. кривая асимптотически приближается к линии a_1).

Функция спроса на предметы второй необходимости имеет вид:

$$y = \frac{a_2 \cdot (z - b_1)}{z + c_2}; \quad z \geq b_1 \quad (3)$$

Эта функция тоже имеет предел (a_2), но более высокого уровня. Спрос на эту группу товаров появляется только после того, как доход достигает величины b_1 .

Наконец, функция спроса на предметы роскоши выражается формулой:

$$y = \frac{a_3 \cdot z(z - b_2)}{z + c_3}; \quad z \geq b_2 \quad (4)$$

Эта функция не имеет предела. Спрос возникает только после того, как доход превысит величину b_2 и далее быстро возрастает так, что $\frac{d^2y}{dz^2} > 0$. Величины a_i , b_i и c_i являются константами и находятся эмпирическим путем.

Предметы роскоши – товары Веблена. Спрос на них не описывается первым законом Госсена. Соответственно, применительно к кривым Торнквиста, возникает вопрос – не достигнут ли уже многими национальными экономиками уровень дохода b_2 , при котором *основной* спрос населения приходится на товары Веблена? Если – да, то в этом случае закон спроса теряет своё значение¹.

Можно привести массу эмпирических примеров в пользу такого вывода. Скажем, обычно в качестве предмета первой необходимости рассматривают хлеб, причём сорта хлеба, выпеченные из ржаной муки, считались низшим сортом, белый, пшеничный хлеб – высшим. Однако – в связи с модой на диеты и заботой о фигуре – в настоящее время

¹ Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака [Текст]. М.: Библион-Русская книга, 2003.

многие сорта ржаного хлеба оказываются дороже, чем белого. Повышение цены на него не приводит к сокращению спроса, и это теперь не «товар Гиффена» – ржаной хлеб занимает слишком малое удельное место в потребительской корзине населения стран с относительно высоким уровнем душевого дохода. Не означает ли это, что даже товары, которые удовлетворяют первичные потребности населения, в современных развитых экономиках превратились в товары Веблена?

Попытки получить эмпирическую кривую спроса на какой-либо товар весьма затруднительны. Рост объёма предложения действует в сторону снижения цен, рост доходов населения, который обычно идёт параллельно росту объёма предложения – в сторону повышения, кроме того, на объём спроса и цены влияют и другие факторы. В результате микроэкономические упражнения по нахождению функций спроса чаще всего производятся студентами в рамках решения учебных примеров. В свою очередь, руководство фирм практически никогда не использует кривые спроса при выработке ценовой политики. Более того, руководство российских фирм в такой важной отрасли, как гражданское и жилищное строительство, убеждено в «положительной монотонности» кривой спроса. Строители, риелторы, архитекторы уверены в том, что цены на недвижимость и жильё могут только расти. Пример японского пузыря 90-х гг. прошлого века, как и ипотечный кризис 2008 г., не принимается ими в расчёт. Собственно, как показал кризис – 2008, уверенность в том, что цены на жильё не могут снижаться, но только временно приостанавливают свой рост, характерна не только для российских участников рынка недвижимости.

Жильё часто рассматривают как предмет роскоши: наличие квартиры в городе сопровождается ростом спроса на загородную недвижимость, в том числе – «домики у моря», недвижимость за рубежом и т.д. При этом, как правило, игнорируется неоднородность рынка жилья: для того чтобы сравнение было корректным, необходимо, чтобы потребитель, имеющий двухкомнатную квартиру в определённом районе, оценивал свою готовность купить ещё одну двухкомнатную квартиру в том же районе. В этом случае закон Госсена сохраняет своё значение: при прочих равных условиях потребитель вряд ли согласится на покупку такой квартиры по той же стоимости, по которой он оценивает уже имеющуюся у него квартиру. Неоднородность потребительских предпочтений и наличие отдельных сегментов рынка с разной эластичностью отнюдь не гарантирует наличия «положительной монотонности».

Характер спроса на предметы роскоши, подчёркивающие статус владельца, во многом совпадает со спецификой спроса на товары, которые в экономической теории проходят под рубрикой «антиблага». Спрос на наркотики, сексуальные услуги, спиртные напитки, табачные изделия и другие аналогичные товары, наносящие вред моральному и физическому здоровью потребителя, не уменьшается при увеличении цены. В свою очередь, при обсуждении специфики потребления таких товаров часто используется понятие «меры». Потребление некоторого количества антиблаг, меньшего по сравнению с «мерой», рассматривается как «полезное».

Однако такая же логика применима и в отношении «нормальных» товаров. Переедание или стремление к бесконечному приобретению предметов модной одежды также рассматривается как нарушение «меры». Более того, последняя относится даже к такой специфической услуге, как работа, для обозначения нарушения меры в потреблении которой применяется выражение «трудоголизм».

Подведём итог сказанному.

1. Большинство рынков частных благ неоднородны, что позволяет рассматривать их как сегментированные, или, что то же самое, как отдельные рынки, удовлетворяющие потребность в товарах (ресурсах), которые могут использоваться для разных целей. Ввиду того что эластичность спроса на этих отдельных рынках разная, продавцы таких товаров могут устанавливать на один и тот же товар разные цены, изымая «излишек потребителя». Такая ситуация характеризуется Дж. Робинсон как ценовая

дискриминация третьей степени². Э. Чемберлин, в свою очередь, вводит для описания таких рынков понятие дифференциации товаров и монополистической конкуренции³.

2. Неоднородность потребительских предпочтений может сопровождаться монотонностью, в этом случае сохраняется значение закона спроса, а сегментация рынков позволяет получить кривые спроса с разной эластичностью, что имеет существенное теоретическое и практическое значение. Однако при росте дохода всё большее количество товаров и услуг превращается в «товары Веблена», а потребление призвано подчёркивать статус владельцев. В этом случае кривая спроса становится не только неоднородной, но и немонотонной. Собственно, функция спроса перестаёт быть функцией: один и тот же объём спроса может наблюдаться при существенно отличающихся друг от друга ценах. В этом случае построение кривой спроса становится невозможным (да и не нужным).
3. С увеличением дохода начинает размываться граница между «благами» и «антиблагами». «Общество изобилия» осуществляет «сверхпотребление», результатом которого является превращение большинства товаров в «антиблага», потребление которых сродни потреблению предметов роскоши. Эта ситуация также не может быть описана с помощью первого закона Госсена или функций спроса.

Тем не менее для того чтобы производитель мог использовать разную эластичность спроса, возникающую как результат неоднородности потребителей, для увеличения собственного дохода, он должен *знать* объёмы спроса и цены в разных сегментах рынка. Это ставит вопрос о характере потребительских предпочтений в отношении такого квазиобщественного блага, как информация, а заодно и других аналогичных благ.

Закон спроса: квазиобщественные (смешанные) блага

Обычно к признакам общественных благ относят неделимость и передаваемость, частных – делимость и непередаваемость. Информация является квазиобщественным благом в силу того, что она делима и передаваема. Именно эта её особенность, собственно, лежит в открытой Дж. Акерлофом асимметрии информации⁴. Интерпретировать последнюю можно следующим образом:

- если бы данные о качестве автомобилей, которыми обладают продавцы, были бы передаваемы и неделимы, то, заплатив определённую плату за доступ к такой общей базе данных, покупатель получил бы полную и достоверную информацию
- если бы данные о качестве автомобилей были бы делимы, но непередаваемы, то такие данные просто включались бы в цену автомобиля, которая, таким образом, полностью отражала бы его качество. Продавцу не было бы смысла оставлять часть информации у себя, «про запас», так как, с одной стороны, после продажи актива (автомобиля) такой запас оказывается полностью неликвиден, его невозможно продать, с другой стороны, поскольку в этом случае информация оказывается *счётной* и покупатель *знает* её общее количество (как в случае с любым частным благом – цена устанавливается за какое-то количество товара), здесь отсутствие части данных будет расцениваться как фактор, существенно снижающий стоимость автомобиля

И в первом – если бы информация была общественным благом, и во втором случае – если бы она была благом частным, рынок «лимонов» разрушается. Однако информация – своего рода «смешанное» благо, которое может производиться и с помощью рыночного, децентрализованного механизма, и с помощью финансирования государства. Поэтому многочисленные «асимметрии» неизбежны. Вследствие этого возникает и разный доступ к разным сегментам рынка, что приводит к разнице в ценах и неравному обмену. Как

² Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Текст]. М.: Прогресс, 1986.

³ Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости [Текст]. М.: Экономика, 1996.

⁴ Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Текст]. В сборнике: THESIS. Вып. 5, 1994. С. 91-104.

отмечает Дж. Стиглиц, поскольку рыночные агенты обладают разным количеством информации, постольку общее равновесие не достигается⁵.

Однако этим особенности информации не исчерпываются. К свойствам информации обычно относят (1) актуальность (своевременность); (2) достоверность; (3) полноту. Именно эти характеристики свидетельствуют о качестве данных. Но эти свойства ничего не говорят о *содержании* информации. Последнее же может, в свою очередь, расцениваться не только как благо, но и как антиблаго, если говорить о душевном здоровье потребителя. Кроме того, если говорить о содержании информации, то определённая её часть может расцениваться как «чисто» общественное благо, и в силу этого она должна производиться государством (справочники, энциклопедии, карты и т.д.).

Но часть необходимой обществу информации содержит и реклама, которая производится частным образом. Одновременно такая реклама может содержать психологические приёмы обработки потребителей, которые применяются для увеличения объемов продаж. В свою очередь, и государство, публикуя необходимые обществу данные, одновременно может применять пропаганду тех или иных идей, которые могут наносить вред отдельным социальным группам.

Разделить «полезную» и «вредную» информацию на практике невозможно. На схеме же рынок информации можно представить следующим образом⁶:

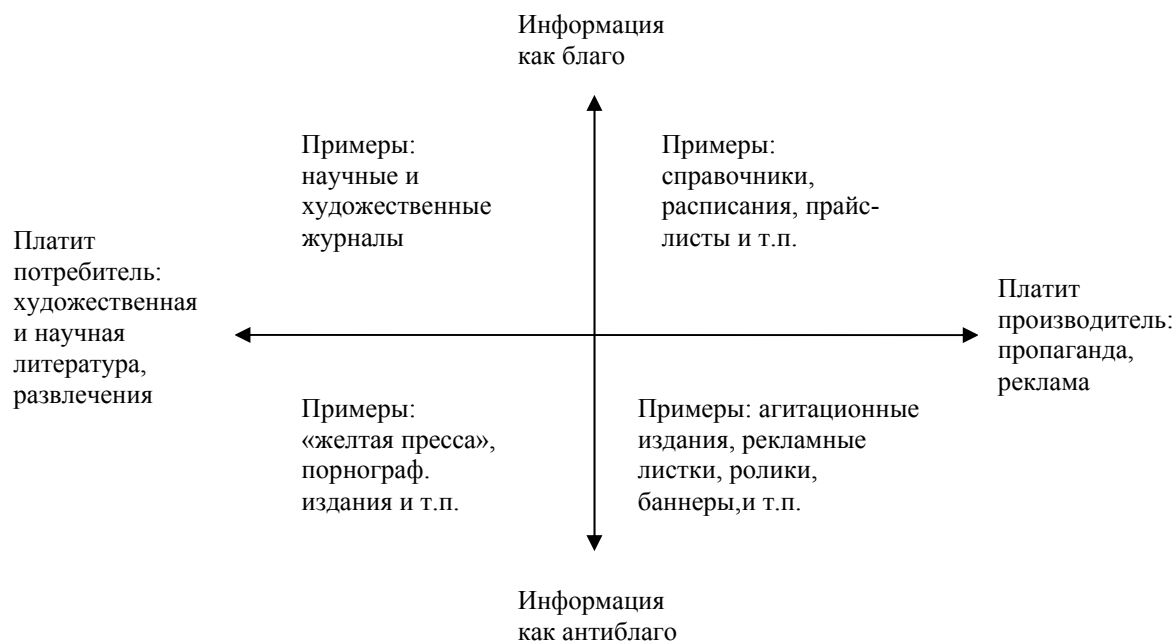


Рис. 6. Сегменты рынка информации

Как уже говорилось, разделить свойства информации как блага и антиблага невозможно. Это приводит к тому, что информация тоже является своеобразным «товаром Веблена», между спросом на данные и их ценой нет функциональной зависимости. Единственная закономерность, которая здесь наблюдается – при росте дохода как

⁵ «В нашей работе мы... показали, что даже небольшое несовершенство информации (особенно наличие информационных асимметрий, то есть ситуаций, когда один человек знает какую-то полезную информацию, а другие нет) резко меняло характер рыночного равновесия...». Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса [Текст] М.: Эксмо, 2011. С. 290-298.

⁶ Авдеева О. А. Механизм функционирования рынка СМИ России и зарубежных стран: сравнительный анализ [Текст]. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. М.: РУДН, 2007.

отдельного потребителя, так и общества в целом спрос на информацию (и знания) увеличивается.

Однако существует ли функция спроса и на другие общественные блага, такие, как образование, здравоохранение? Последние относят к общественным в силу их социальной значимости и больших положительных внешних эффектов, однако они также могут производиться (и частично производятся) в частном порядке, с помощью рыночного механизма, являясь смешанными благами. В силу допущения об однородности потребительских предпочтений неоклассическая традиция экономического анализа предполагает «горизонтальное суммирование» индивидуальных кривых спроса для частных благ (Рис. 7) и «вертикальное суммирование» для благ общественных (Рис. 8):

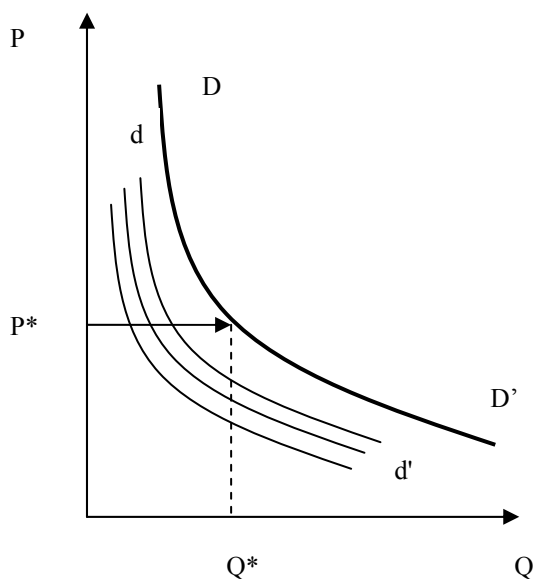


Рис. 7. Отображение спроса на частное благо

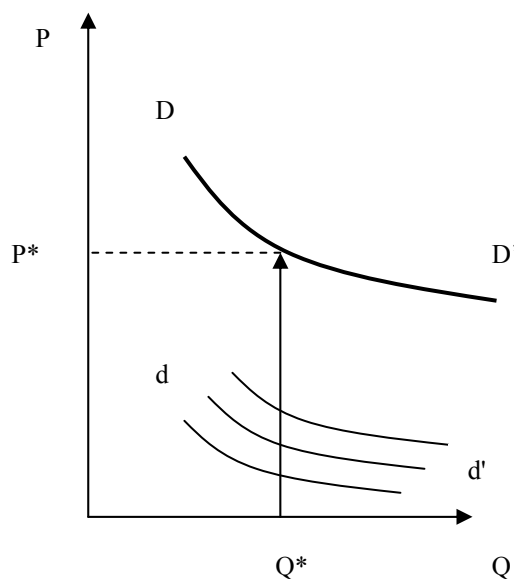


Рис. 8. Отображение спроса на общественное благо

Однако и образование, и здравоохранение представляют собой неоднородные рынки. На потребительские предпочтения здесь существенное влияние оказывает престиж учебного заведения, клиники или фитнес-центра. При этом качество и объём оказываемых образовательных, лечебных или оздоровительных услуг здесь никак не связаны с ценой. Как и в случае с информацией, спрос на данные блага растёт с ростом дохода. При этом часть сферы высшего образования, связанной с присвоением учёных степеней членам общества, не имеющих никакого отношения к занятиям научной или педагогической деятельностью, выпуск специалистов, которые не будут работать в будущем по избранной специальности, или навязывание лекарств и медицинских услуг людям, не нуждающимся в лечении – всё это является производством антиблаг. Разделить эти рынки невозможно.

Плата за производство общественных благ осуществляется через налоги и сборы, что порождает известную «проблему безбилетника». Само наличие этой проблемы означает, что потребительские предпочтения в отношении общественных благ неоднородны. Если согласиться с тем, что природа общественных благ аналогична «предметам роскоши», то получается, что при некоторых дополнительных условиях относительно характера производства, определяющих поведение кривой предложения, спрос на них невозможно удовлетворить. На рынке смешанных благ всегда будет присутствовать определённый дефицит, позволяющий частным производителям получать ренту.

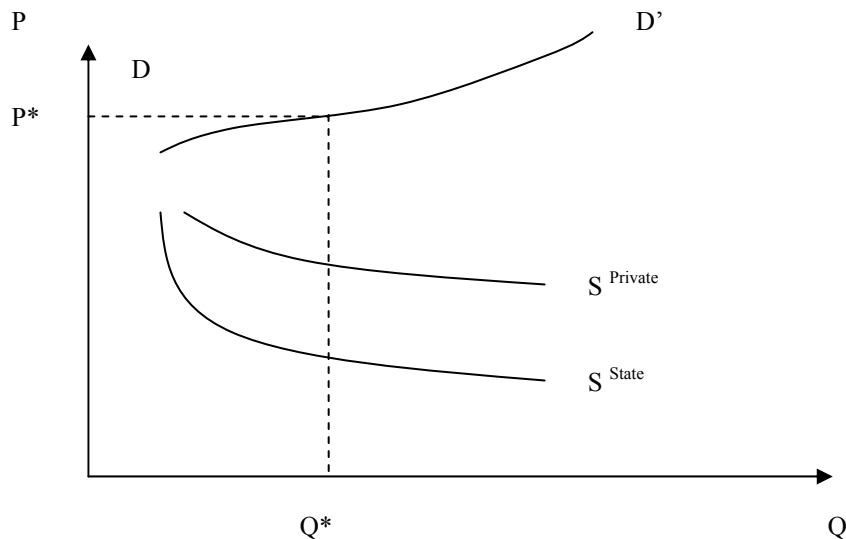


Рис. 9. Дефицит на рынке смешанных общественных благ

Убывающий характер кривых предложения общественных благ связан с эффектом масштаба. Напротив, возрастающая кривая спроса (если допустить, что между ценой общественных благ и объёмом спроса вообще существует какая-либо функциональная зависимость) связан с характером спроса на «предметы роскоши» (имеет место *растущая предельная полезность*, подчёркивающая рост статуса обладателя такого блага). Эмпирическая цена P^* и объём потребления Q^* будут устанавливаться в каждой национальной экономике под влиянием внешних по отношению к рынку, институциональных условий.

Дефицит общественных благ, равный разности между кривой спроса и кривой предложения благ, производимых государственным сектором, будет удовлетворяться с помощью рыночного механизма. При этом, поскольку, как и в случае информации, невозможно разделить «блага» и «антиблага», постольку при отсутствии экзогенных факторов будет наблюдаться увеличение спроса и предложения именно «антиблаг». Механизм вытеснения качественных благ – абсолютно тот же, что и на «рынке лимонов». Так, если у общества нет механизма различения кандидатов и докторов наук – губернаторов, бизнесменов и парламентариев от действующих учёных, то удельный вес последних в численности индивидуумов со степенями будет становиться всё меньше.

При неоднородности рынка общественных благ в экономиках, достигших высокого уровня дохода, спрос на услуги врачей, полицейских, судей, юристов, преподавателей будет ограничиваться количеством населения и располагаемым доходом домохозяйств. Естественно предположить, что такая ситуация в «постиндустриальном обществе» приведёт к конкурентной борьбе за спрос, предъявляемый населением относительно бедных стран. Услуги образования, здравоохранения, судебной системы, а также средств массовой информации становятся «торгуемыми», поставляемыми на экспорт. Это ставит под сомнение само понятие «общественного сектора» как сектора, существующего в рамках национальной экономики для производства товаров и услуг, обладающих высокими положительными внешними эффектами (полная передача производства таких благ в частный сектор приводит к появлению ситуации «фиаско рынка»).

Подведём итог.

1. Потребительские предпочтения в отношении смешанных общественных благ неоднородны. При этом, без применения специальных дополнительных процедур тестирования на рынке таких благ невозможно отделить качественные, «нормальные»

- блага, способствующие росту благосостояния и душевного здоровья как отдельного потребителя, так и социума в целом, от «антиблаг».
2. По мере роста дохода спрос на общественные блага увеличивается, что делает характер их потребления сходным с «предметами роскоши». Поскольку государственное обеспечение такими благами, как социальная помощь, образование, здравоохранение, делает их «бесплатными» для индивидуального потребителя, возникает дефицит таких благ.
 3. Указанный дефицит, по крайней мере отчасти, покрывается за счёт децентрализованного производства и рыночного предложения общественных благ. Одновременно опережающими темпами растёт и предложение «антиблаг».
 4. Между спросом и предложением общественных благ в экономиках относительно богатых стран нет равновесия. Спрос на общественные блага как на «предметы роскоши» порождает определённый дефицит, расширение их производства вызывает избыток. Дефицит и избыток наблюдаются *одновременно* при одной и той же «цене предложения», что связано со структурными факторами, порождаемыми неоднородностью рынка общественных благ. В связи с этим услуги общественного сектора таких стран начинают поставляться на экспорт, что, в свою очередь, порождает проблему характера производства благ в таком секторе.

В условиях неоднородности потребительских предпочтений и перехода всё большего количества товаров и услуг в разряд «предметов роскоши» возникают большие сомнения в существовании функциональной зависимости между ценой и спросом. Такая зависимость не наблюдается ни на рынках частных, ни на рынках общественных (смешанных) благ.

Отсутствие однородности делает затруднительным агрегирование индивидуальных кривых спроса и получение общих функций спроса для отраслевых рынков. В случае гипотезы о существовании монотонности этих функций становится полезным выделение сегментов данных рынков с разной эластичностью спроса по цене. Однако для многих рынков даже это является проблематичным в связи с нарушением монотонности и появлением эффектов Веблена (статусного потребления).

Наконец, отсутствие однородности приводит к появлению парадоксального одновременного существования дефицита и избытка в рамках одного и того же отраслевого рынка. Такая ситуация несовместима с представлениями о равновесии по Вальрасу – Маршаллу и требует введения дополнительных институциональных факторов для объяснения формирования цен.

2. Функция Солоу и однородность производственных функций

Первым допущением Солоу является наличие однородности отдачи ресурсов. Это свойство модель Солоу наследует от функции Кобба – Дугласа, где оно присутствует в явном виде. Функцию Кобба – Дугласа можно представить как:

$$Y = K^{\alpha} L^{\beta} \quad (5)$$

где Y – доход (ВВП);

K – затраты капитала;

L – затраты труда;

α и β – коэффициенты эластичности отдачи капитала и труда соответственно.

Обычно принимают $\alpha + \beta = 1$, так что функция становится однородной в первой степени, или обладает постоянной отдачей от масштаба производства. Однако это условие

не является принципиальным; более важно то, что $\alpha + \beta = const$, так как это фиксирует доли капитала и труда в доходе, в чём, собственно, и усомнился Р. Солоу в своей известной статье⁷.

Используя свойство однородности, Р. Солоу выполняет преобразование функции Кобба – Дугласа (делит обе части уравнения на L) и получает зависимость производительности труда от капиталовооружённости (или фондovoоружённости, в данном случае эти термины выступают как синонимы).

$$y = f(k) \quad , \quad (6)$$

где $y = Y/L$ – производительность труда. Кроме того, этот же показатель можно рассматривать как доход на 1 занятого (или, при условии сохранения неизменной структуры населения, душевой ВВП);

$k = K/L$ – капиталовооружённость.

Рассмотрим график этой функции (рис. 10).

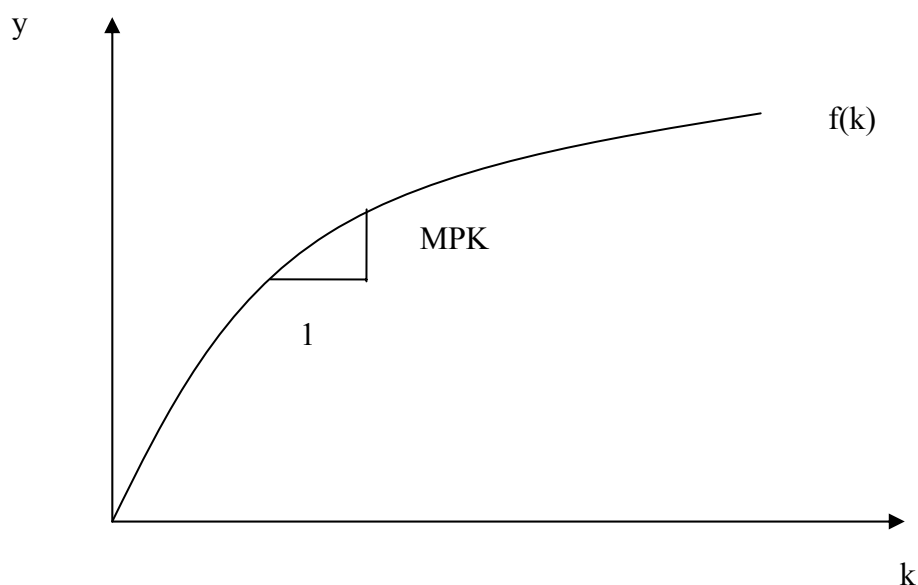


Рис. 10. График функции Солоу (зависимость производительности труда от капиталовооружённости)

Тангенс угла наклона данной производственной функции показывает, сколько дополнительного продукта на одного работника можно получить, если увеличить капиталовооружённость на одну единицу. Эта величина является предельным продуктом капитала MPK. Формально можно записать:

$$MPK = f(k + 1) - f(k) \quad (7)$$

По мере возрастания k наклон графика уменьшается, что отражает вторую посылку модели Солоу – о снижении предельной производительности. Данная посылка характерна для неоклассической теории и отражает особенности методологии маржинального

⁷ Solow R.M. A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares // American Economic Review. Vol. 48, №4. September 1958. P. 618-631.

анализа. Так, в неявной форме здесь предполагается отдельное увеличение одного ресурса при фиксированном количестве второго. В этом случае (затраты одного ресурса постоянны, второго – являются переменными) предельная производительность переменного ресурса неизбежно снижается. В то же время если допустить, что какое-то количество постоянных ресурсов является абсолютно ограниченным, то такая посылка будет означать, что начиная с какого-то уровня капиталовооружённости рост производительности будет замедляться, а вместе с ним будет замедляться и экономический рост. Допущение о снижении предельной производительности по мере роста капиталовооружённости в модели Солоу наследует традиции классической политической экономии Рикардо (уменьшающееся плодородие) и Маркса (тенденция снижения нормы прибыли вследствие роста органического строения капитала).

Предположение о том, что по мере роста капиталовооружённости производительность труда должна снижаться, является принципиальным для наличия равновесия в долгосрочном периоде. Последнее достигается в состоянии, когда выбытие капитала вследствие его износа становится равным инвестициям, а в случае, когда предельная норма отдачи капитала равна норме выбытия, потребление при данном уровне инвестиций достигает максимума, и в экономической системе наблюдается состояние оптимума, длительного гармоничного роста (см. Рис. 11).

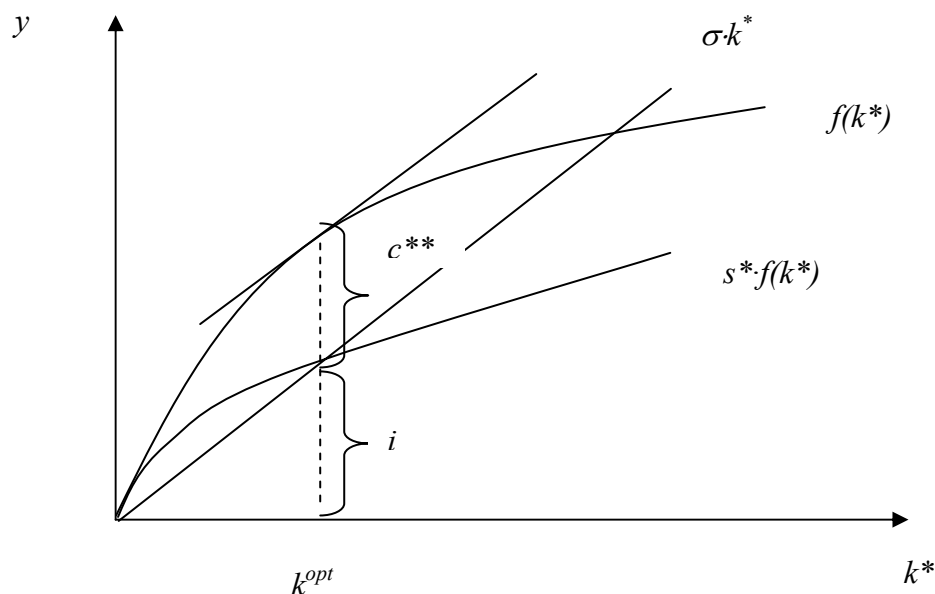


Рис. 11. Оптимальный уровень накопления и равновесный уровень инвестиций в модели Солоу

На Рис 11:

c^{**} – максимально возможный уровень потребления в рассматриваемой экономической системе, описываемой функцией Солоу;

$\sigma \cdot k$ – выбытие капитала, σ – норма выбытия (износа) капитала;

$s \cdot f(k^*)$ – часть дохода, направляемого на инвестиции, s – норма накопления, i – инвестиции;

k^{opt} – оптимальный уровень капиталовооружённости.

Каждая единица дохода y делится между потреблением c и инвестициями i , что вполне соответствует логике макроэкономического анализа. Это распределение зависит от нормы накопления $0 < s < 1$.

В свою очередь, инвестиции должны не только обеспечивать прирост капитала, но и возмещать его выбытие, которое связано с процессом износа. Для простоты

предполагается, что выбытие – линейный процесс, который зависит от нормы выбытия σ и количества капитала k . Очевидно, в точке равенства инвестиций выбытию ($\sigma \cdot k^* = s \cdot f(k^*) = i$) достигается равновесное состояние. При $k < k^*$ увеличение капиталоворужённости будет приводить к росту дохода, инвестиций и потребления. При $k > k^*$ дальнейший рост дохода не будет сопровождаться ростом потребления: инвестиции окажутся меньше выбытия капитала, так что износ придётся возмещать, сокращая потребление.

Модель Солоу позволяет изменять норму накопления. Её увеличение приведёт к сдвигу равновесного состояния вправо – вверх. Поскольку для каждой точки прямой, показывающей выбытие $\sigma \cdot k$, есть своя кривая инвестиций, определяемая значением s , постольку можно представить график равновесных состояний производительности в зависимости от капиталоворужённости k^* . В таком случае k^{opt} – это такое равновесное состояние, которое соответствует оптимальной норме накопления s^* . В этом состоянии в экономической системе наблюдается максимум потребления, а инвестиции равны выбытию капитала. Для базовой модели Солоу такое положение наблюдается в случае, когда предельная отдача капитала равна норме выбытия ($MPK = \sigma$), что на графике отражено тем фактом, что линия $\sigma \cdot k$ параллельна касательной к $f(k)$.

Предположим, что наблюдается постоянно растущая предельная производительность капитала. Тогда долгосрочное равновесие в такой экономической системе не будет достигнуто (см. Рис. 12) – отсюда важность посылки убывающей предельной отдачи капитала.

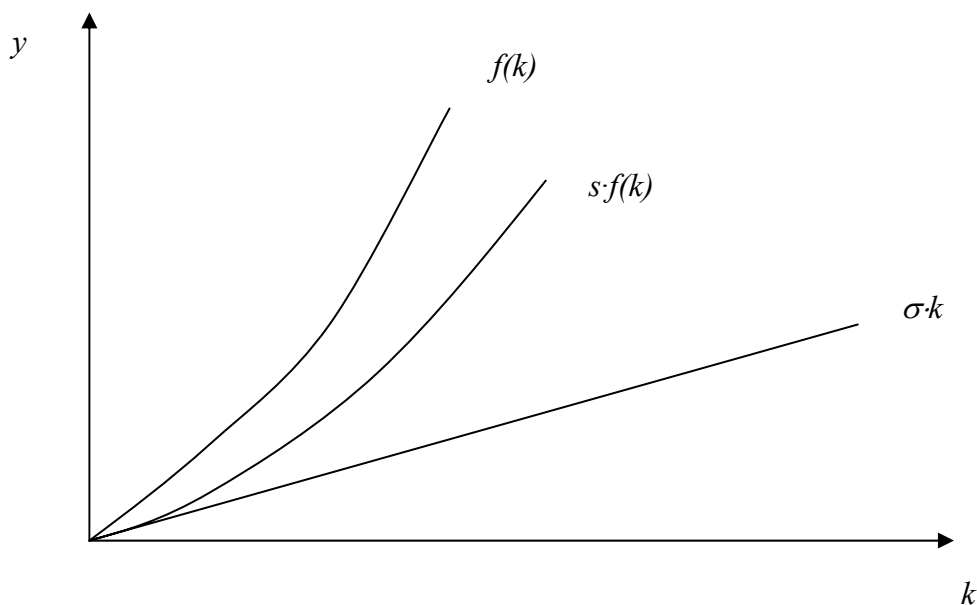


Рис. 12. Функция Солоу, выбытие и инвестиции в условиях растущей предельной производительности капитала

Такой бесконечный, ускоряющийся экономический рост представляется, конечно, абсурдом. Но, с другой стороны, он не более абсурден, чем представление о том, что все ресурсы со временем будут исчерпаны, экономика придёт в длительное равновесное состояние и рост закончится. Чтобы избежать последнего вывода, в модель Солоу вводятся дополнительные факторы – рост населения и научно-технический прогресс.

Рост населения требует дополнительных инвестиций, в результате условие достижения оптимального состояния экономики модифицируется как $MPK = \sigma + n$, где n – темп прироста населения; всё остальное, включая вывод о прекращении роста дохода на душу населения в долгосрочной перспективе и перехода системы в равновесное состояние, остаётся по-прежнему. В свою очередь, научно-технический прогресс в модели

Солоу вводится как *трудоберегающий*, он повышает эффективность использования капитала, но не снижает капиталовооружённость при росте производительности. В результате условие оптимальности модифицируется как $MPK = \sigma + n + g$, где g – эффективность использования единицы труда. Введение трудоберегающего НТП – третья важная неявная посылка модели Солоу, которая позволяет получить вывод о равновесии в долгосрочном периоде.

В сумме эти три неявные посылки – однородность производственной функции, убывающая предельная производительность капитала, трудоберегающий научно-технический прогресс – лежат в основе равновесия как в долгосрочном, так и в краткосрочном периодах. Поэтому обычное допущение неоклассики, что цены на факторы производства формируются пропорционально их предельной производительности, также используется в модели для выделения так называемого «остатка Солоу»:

$$\frac{\Delta A/A}{\text{Вклад совокупной производительности факторов}} = \frac{\Delta Y/Y}{\text{Темп прироста дохода}} - \alpha \frac{\Delta K/K}{\text{Вклад капитала}} - (1-\alpha) \frac{\Delta L/L}{\text{Вклад труда}} \quad (8)$$

Совокупная производительность факторов, или, по сути, неидентифицируемые факторы экономического роста (в рамках модели Солоу их нельзя отнести ни к труду, ни к капиталу) – «остаток Солоу». В разное время разными экономистами предпринимались оценки значения удельного веса «вкладов» капитала, труда и остатка Солоу в экономический рост. Так, Дж. Кендрик ещё в 1961 году показал⁸, что в период с 1869 по 1957 год меньше половины общего объёма производства может быть объяснено вкладом земли, труда и капитала. Эти выводы были существенно дополнены работами Э. Денисона⁹ и А. Мэддисона¹⁰. Позднее ряд экономистов структуралистского направления¹¹ предприняли попытки объяснить рост через изменение структуры экономики. Наконец, и сам Р. Солоу создавал свою модель с целью показать, что доли капитала и труда в доходе не являются неизменными и важную роль играют факторы, которые игнорируются мейнстримом.

2.1. Неоднородность и фондосберегающая форма научно-технического прогресса

Кроме трудоберегающей формы научно-технического прогресса, есть и фондосберегающая. Последняя приводит к тому, что рост дохода может сопровождаться снижением, а не увеличением капиталовооружённости. При этом во время технологических перестроек имеет место снижение реального дохода на душу населения.

Фондосберегающая форма НТП, когда «машины заменяются машинами», не замечается как неоклассической, так и классической теорией экономического роста. «Органическое строение» капитала К. Маркса выглядит аналогом капиталовооружённости, и предполагается, что оно может только расти вместе с

⁸ Kendrick J. W. Productivity Trends in the United States. Princeton UP, Princeton, 1961.

⁹ Denison E.F. Why Growth Rates Differ. Postwar Experience in Nine Western Countries. Brookings: Washington DC., 1967.

¹⁰ Maddison A. Economic Growth in the West. Comparative Experience in Europe and North America. Allen & Unwin Londres, 1964. А также: Economic Growth in the Japan and the U.S.S.R. Allen & Unwin Londres, 1969, Мэддисон А. Контуры мировой экономики в 1 – 2030 гг. Очерки по макроэкономической истории [Текст]. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.

¹¹ См., например, Svendsen I: Growth and Stagnation in the European Economy. ONU, Geneve, 1954; Cornwall J. Modern Capitalism. Its Growth and Transformation. Martin Robertson, Londres, 1977.

увеличением дохода. Соответственно такой рост, так же, как и у Р. Солоу, со временем приводил бы к снижению нормы прибыли, замедлению темпов роста и в конечном итоге – к общему кризису экономической системы.

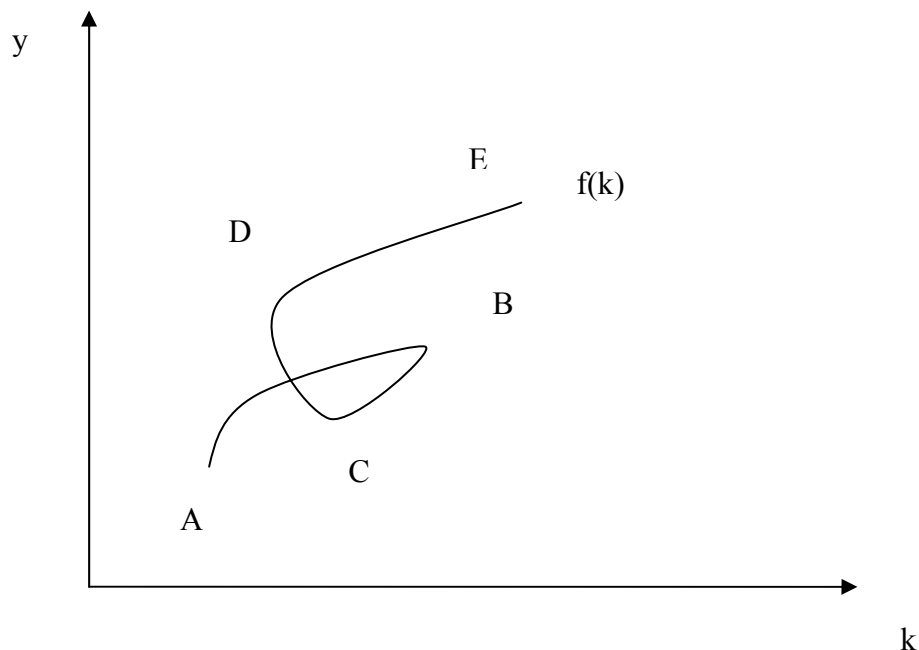


Рис. 13. Производительность и капиталовооруженность во время технологической перестройки (структурного кризиса)

На Рис. 13 – участки АВ и DE – периоды, которые описываются традиционной функцией Солоу, для которых характерно соблюдение посылок однородности, убывающей предельной отдачи капитала и трудосберегающего НТП. Участок ВС – время технологической перестройки, сопровождающейся снижением капиталовооруженности и производительности труда (отметим, что производительность – душевой ВВП – обычно снижается меньше, чем капиталовооруженность). Участок CD – период растущей предельной производительности капитала.

Подобного рода кривые, полученные в пространстве затрат капитала и труда, были построены и основоположниками эволюционной теории экономических изменений Р. Нельсоном и С. Уинтером при имитации экономического роста на основе данных Р. Солоу¹². И в этом отношении гипотеза, отводящая основную роль в процессах роста перестройке структуры экономики, а не величине нормы накопления и собственно объёму капитала, является, на мой взгляд, более убедительной.

Тем не менее структуралистский подход обладает существенными недостатками с точки зрения совмещения его выводов с экономической традицией. Если более дешёвые машины оказываются более качественными и более производительными, разрушается одно из важнейших положений микроэкономической теории, а именно – «цены на производственные ресурсы определяются их предельными производительностями». Другими словами, взаимосвязи между качеством производственных благ и их ценой нельзя описывать с помощью однородных производственных функций: оборудование, на которое было потрачено больше металла, труда, энергии, других ресурсов, может оказаться менее качественным, т.е. менее производительным. В результате структурные изменения оказывается невозможным совместить с однородностью.

В то же время неоднородность производственных функций встречается не так часто, чтобы стать правилом, поэтому в экономической теории достаточно

¹² Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений [Текст]. М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000. С. 239-261.

распространено деление факторов экономического роста на интенсивные и экстенсивные. Последние, в сущности, отождествляются с однородностью. Другими словами, если производственная функция однородна, то наблюдается феномен экстенсивного экономического роста. Скажем, если затраты капитала и труда увеличились на a процентов, то доход вырастет на b процентов; при этом между a и b наблюдается функциональное соответствие.

В случае с интенсивными факторами такого соответствия не наблюдается. При росте затрат капитала и труда на a процентов доход может как вырасти на c процентов, так и, например, упасть на d процентов.

В свою очередь, почти банальным является утверждение, что в экономическом росте наблюдается влияние как экстенсивных, так и интенсивных факторов, хотя удельный вес их различается в разные периоды. Однако на микроэкономическом уровне структурные факторы игнорируются: структуралистская теория не предлагает теории цен и отраслевых рынков. Структурные факторы и неоднородность часто игнорируются и в институциональном анализе, что хорошо заметно в теории общественного выбора, речь о которой пойдёт в следующем разделе.

3. Однородность политических предпочтений агентов и теория общественного выбора

В соответствии с основной посылкой методологического индивидуализма, все люди хотят одного и того же: «Если признать, что стремление к максимизации богатства является научным объяснением поведения индивида, делающего выбор, а не целью экономической системы, то будет несложно проанализировать влияние различных институтов на поведение людей и прогнозировать его результаты. Индивид, который сегодня делает выбор между яблоками и апельсинами, завтра будет выбирать в кабине для голосования одного из двух политических деятелей, например «кандидата А» или «кандидата В»¹³.

Собственно, методологический индивидуализм – лишь иная формулировка гипотезы об однородности участников рыночного обмена. Каждый из участников последнего пытается максимизировать собственную полезность, исходя из системы своих собственных предпочтений и более или менее игнорируя чужие желания.

Такая посылка, строго говоря, отрицает существование социальных групп, интересы которых выходили бы за пределы простой суммы интересов членов этих групп. Это подчёркивают и сами основоположники теории общественного выбора: «Для нас основной вклад немецких политических философов состоит в том, что они довели органическую концепцию до логического завершения. Отвергая эту концепцию, необходимо идти дальше простого отказа от её крайних вариантов. Мы должны отвергнуть и идею немецких философов о существовании «общей воли»... Поиски некоего «общественного интереса», не зависящего от конкретных интересов отдельных участников общественного выбора и находящегося вне их, подобны поискам священного Грааля»¹⁴. Заодно Бьюкенен и Таллок отрицают отношения *социальной вражды*: антагонизм не может возникнуть в такой специфической «политической организации общества свободных людей». Отсюда логично вытекает вопрос о выборе правил, «расчёте согласия», которые бы позволили максимизировать богатство всех – и каждого.

Политический (да и социологический) анализ исходит из того, что интересы различных групп могут быть прямо противоположны: одни заинтересованы в прогрессивном налогообложении, другие – в «плоской шкале», одни требуют свободной

¹³ Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики [Текст]. В кн.: Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: «Тaurus Альфа», 1997. С. 20.

¹⁴ Там же. С. 48.

продажи и возможности ношения оружия, другие – категорически против. Это не просто «различные предпочтения», это – различные цели и ценности. Социальные группы могут быть нейтральны по отношению к увеличению общего богатства или стремиться к получению «ренты на стагнации» – в таком случае «рассчитать правила», которые совместили бы рост богатства с процветанием таких групп, невозможно. Наконец, группы объединяются не только суммой интересов её участников – внутри них формируются собственные правила поведения. В соответствии с этими правилами для достижения групповой цели (и, соответственно, лояльности группе) участники могут поступаться своими частными интересами – таким образом группа становится чем-то большим, чем простая сумма интересов членов группы.

Бьюкенен и Таллок полагают: «...было признано, что не существует никаких реальных свидетельств того, будто люди на самом деле стремятся к власти над своими собратьями... политическая деятельность рассматривается как особая форма *обмена*, в идеальном случае в результате коллективных действий ожидается получение взаимных выгод всеми сторонами подобно тому, как это и происходит на рынке. Следовательно, политические действия видятся исключительно как средство, с помощью которого может быть усилена «власть» всех участников, если мы определяем «власть» как способность распоряжаться вещами, желаемыми людьми»¹⁵.

Рыночная экономика предполагает производство благ и удовлетворение потребностей посредством обмена. Политическая деятельность выступает в теории общественного выбора аналогом «производства» (ниже будет показано, что подход Бьюкенена к анализу издержек такой деятельности делает их аналогом производственных затрат), а «власть» – это «специфический товар», который возникает в процессе данного производства. Политика рассматривается как кооперативная игра, в ходе которой участники увеличивают «количество власти», в отличие от «игры с нулевой суммой», в которой «количество власти» остаётся неизменным.

С точки зрения экономистов классической школы, части институционалистов – таких, как Р. Коуз и О. Уильямсон, а также социологов, в теории общественного выбора смешиваются понятия «власти» и «собственности». Под властью обычно понимаются отношения господства – подчинения¹⁶. Такого рода отношения трудно характеризовать как «игру» (хотя если всё же пытаться это делать, то это скорее игра с нулевой суммой). Власть может быть более или менее децентрализована, однако сама по себе она от этого не усиливается и не ослабевает – может усиливаться или ослабевать только власть одних субъектов (групп) за счёт других субъектов (групп). В свою очередь, под собственностью в самом общем виде понимаются отношения между людьми по поводу присвоения вещей (благ). Эти отношения распадаются на отдельные права, которые реализуются в процессе обмена и других хозяйственных операций – собственно, признаком того, что имеют место именно экономические, а не административные или, скажем, семейные отношения, и является переуступка какого-либо права собственности одним субъектом другому. Объём собственности, понимаемой как объём благ (имущества, ресурсов), может возрасти – в отличие от объёма власти. И рост объёма собственности действительно увеличивает «способность распоряжения вещами, желаемыми людьми».

Политическая деятельность в свете этих традиционных взглядов предполагает борьбу за перераспределение власти, сама по себе она не «производит» власть. Утверждение о том, что «нет никаких реальных свидетельств того, что люди на самом деле стремятся к власти над своими собратьями», конечно, свидетельствует о весьма специфическом взгляде на окружающий мир основоположников теории общественного выбора – однако это необходимая часть их концепции, основанной на «методологическом индивидуализме». Последний, естественно, отрицает само наличие «господства –

¹⁵ Там же. Стр. 59.

¹⁶ См.: Вебер М. Политика как призвание и профессия [Текст]. В кн. Вебер М. Избранные произведения. М., 1990.

подчинения»: общество свободных людей однородно, в нём нет *статусов*, между свободными людьми допускается только равенство (как между участниками торговли).

3.1. Издержки общественного выбора

Для теории общественного выбора характерно специфическое представление об издержках на осуществление коллективных действий по созданию социальных институтов. Формы кривых таких издержек полностью совпадают с кривыми производственных издержек конкурентной фирмы. Последнее обстоятельство приводит к появлению понятия «оптимального большинства», которое соответствует понятию «оптимального размера» фирмы. Рассмотрим методологию построения кривых издержек социальных действий несколько подробнее.

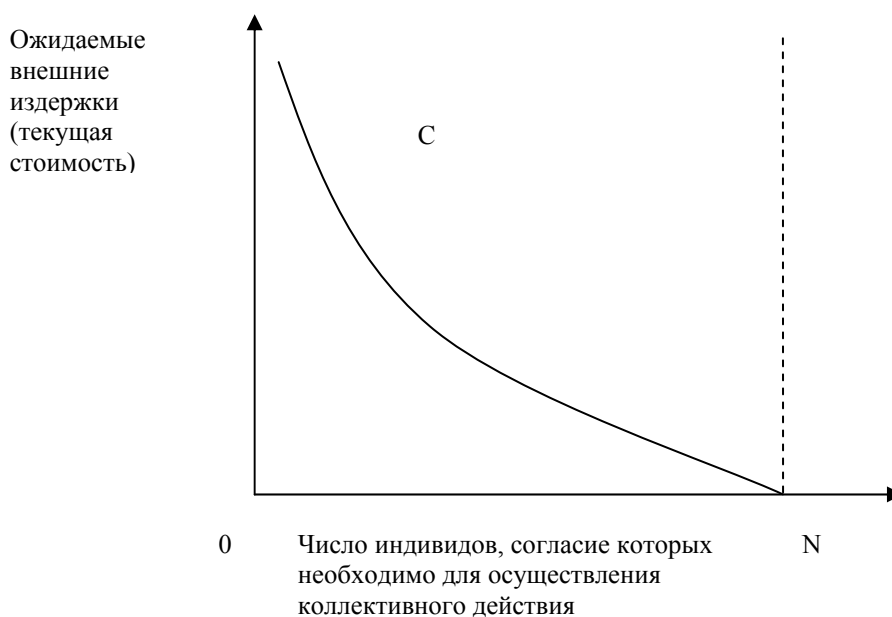


Рис. 14. Кривая «внешних» издержек коллективных действий¹⁷

Под внешними издержками, представленными на Рис. 14, основоположники теории общественного выбора понимают такие затраты, которые индивид ожидает понести в результате действий других лиц, над чьей деятельностью у него нет прямого контроля¹⁸. Функция внешних издержек, однако, является убывающей: она «представляет собой отношение издержек, которые ожидает понести один индивид в результате действий других, к числу индивидов, которые должны прийти к согласию для того, чтобы группа приняла конечное политическое решение по поводу одного вида деятельности»¹⁹. Таким образом, внешние издержки представляют собой полный аналог средних постоянных производственных затрат фирмы, которые снижаются по мере роста выпуска продукции. В данном случае внешние издержки, которые ожидает от противодействия общества один человек, равны объёму издержек, которые будет ожидать группа. Это логично вытекает из посылки об однородности участников рыночного «политического» процесса: если принимается новый закон (основоположники рассматривают принятие конституции), объём «политической работы» для убеждения оппонентов будет одинаков, независимо от того, проталкивает ли этот закон один человек или группа.

¹⁷ Бьюкенен Дж., Таллок У. Расчёт согласия. С. 99.

¹⁸ Там же. С. 78.

¹⁹ Там же. С. 98.

Второй вид издержек коллективных действий – те, «которые индивид ожидает понести в результате собственного участия в организованной деятельности»²⁰. Основоположники называют их «издержками принятия решений». Характер зависимости этих издержек от количества участников позволяет отождествить их со средними переменными издержками на производство единицы продукции при уровне загрузки мощностей свыше определенного минимального размера (другими словами, уровня выпуска, за которым удельные переменные издержки начинают расти). Чем больше количество участников группы, которые пытаются создать совместный проект решения (закона, конституции), тем больше будут затраты каждого из них на достижение общего согласия:

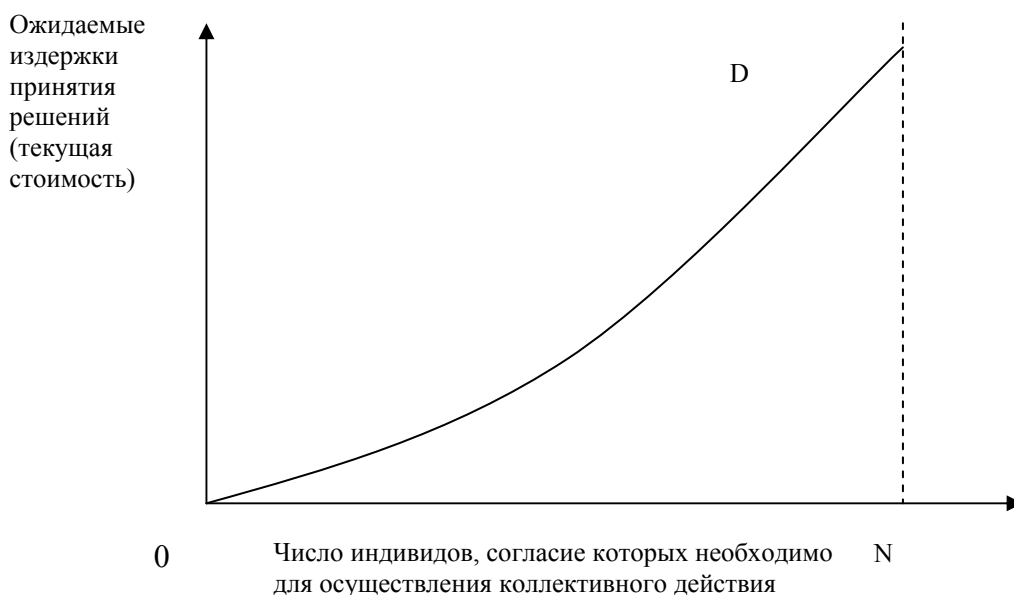


Рис. 15. Издержки принятия решений о коллективных действиях²¹

Суммирование этих двух кривых даёт привычный U-образный вид кривой средних издержек, а заодно позволяет определить оптимальный размер группы (выпуска), при котором издержки на создание закона (единицы продукта) будут минимальны:

²⁰ Там же. С. 78.

²¹ Там же. С. 104.

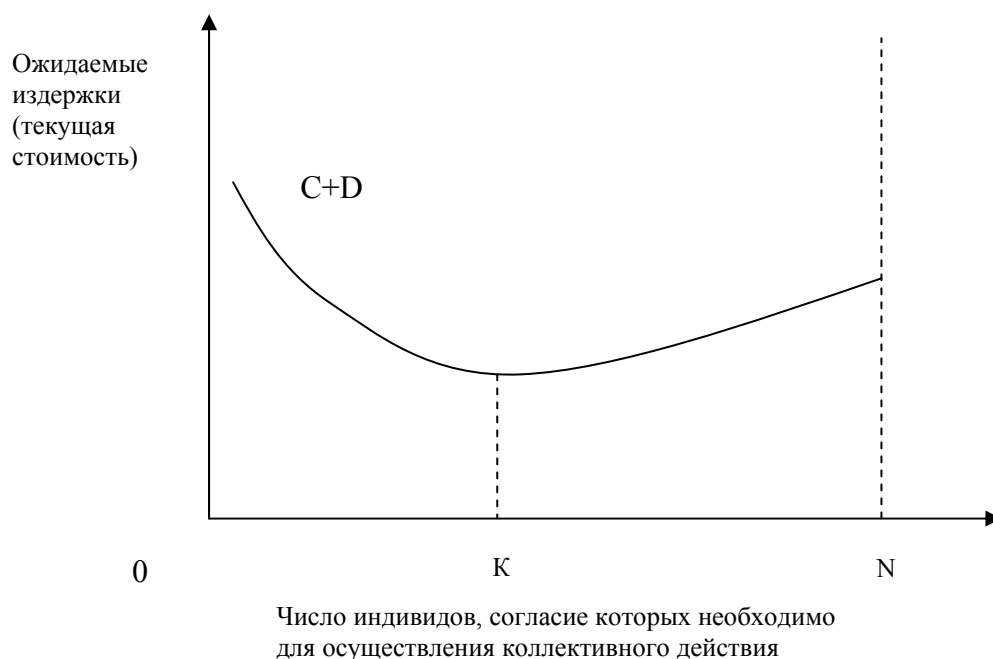


Рис. 16. Суммарные издержки коллективного действия

Таким образом, основоположники полагают, что ожидаемые средние издержки на совершение какого-либо коллективного действия сначала снижаются, достигают минимального размера при некоем «оптимальном» количестве участников, после чего начинают расти до достижения состояния единогласия. Такой подход кажется интуитивно понятным, если использовать «производственную аналогию», однако если рассматривать теорию общественного выбора как теорию, которая предполагает возможность верификации, то опоры на интуицию становится недостаточно.

Во-первых, возникает вопрос о природе рассматриваемых издержек: что, собственно, включается в их состав? Микроэкономический анализ выделяет производственные издержки, определяющие положение и форму кривой предложения, и издержки сбыта, определяющие положение и форму кривой спроса. Институциональный анализ в дополнение к этим затратам выделяет транзакционные издержки, связанные с заключением и исполнением контрактов. Можно ли отнести издержки «коллективного выбора» к транзакционным, как это делает сам Бьюкенен в более поздней работе²²? Конституция – это общественный договор (социальный контракт); значит ли это, что издержки общественного выбора представляют собой часть транзакционных издержек? Нет, не значит. Величина транзакционных издержек зависит от степени специализации активов, ограниченной рациональности и оппортунизма, но не от количества участников²³ контракта²⁴. Если говорить о «бухгалтерской» стороне вопроса, то к транзакционным издержкам можно отнести представительские, управленческие, страховые расходы, часть маркетинговых затрат, спонсорские взносы в те или иные фонды (в том числе в

²² Стоит отметить, что в «Расчёте согласия», где приводятся функции издержек общественного выбора, Бьюкенен и Таллок не называют их «транзакционными», а в «Границах свободы», где используется данное название, Бьюкенен не приводит видов функций таких издержек.

²³ Склонность контрагентов к обману мало зависит как от количества участников, так и от объема контракта, однако в условиях больших организаций контроль является более дешёвым за счёт эффекта масштаба (экономия на непроизводственных накладных расходах). Из-за высокой склонности к оппортунизму большая часть фирм в некоторых странах не может преодолеть свой малый размер. В результате работа крупных корпораций может осуществляться там только при контроле государства, как это убедительно показывает Ф. Фукуяма (см.: Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст]. – М.: АСТ, 2008).

²⁴ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма.

предвыборные). Вряд ли эти издержки можно связать с деятельностью (противодействием) лиц, находящихся вне зоны контроля рыночного субъекта, – или с участием субъекта в политической жизни. Но тогда можно ли рассматривать выделенные основоположниками категории как категории *издержек*? Из того, что на общественный выбор люди затрачивают своё время, такой вывод *не* следует.

Во многих странах люди упорно занимаются физкультурой и спортом, затрачивая своё время. Кто-то делает это, участвуя в командной игре, кто-то – индивидуально. Означает ли это, что время, потраченное на эти занятия, следует рассматривать как *издержки*, в результате которых обеспечивается прирост человеческого (а, следовательно, и общественного) капитала? Нет, не означает.

Издержки – если говорить об экономической стороне дела – осуществляются в расчёте на получение дохода. Они *должны* покрываться доходом, в противном случае рыночный субъект потерпит банкротство – вместо прироста богатства он будет лишён имущества в счёт покрытия своих обязательств. В связи с этим издержки, которые выделяют в теории общественного выбора – всего лишь иллюзия производственных затрат. В результате данных издержек не возникает продукта, который мог бы быть реализован покупателем. Банкротство здесь невозможно (как и в примере с занятиями спортом), а произведённый «продукт» требует специальных оценок экспертов и измерения институтов (своего рода «чемпионата», где победители демонстрируют своё здоровье).

Во-вторых, что значат эти формы кривых издержек общественного выбора? Если предположить, что N – разное количество участников для аналогичных ситуаций, в которых делается выбор, будет ли это означать, что издержки общественного выбора будут больше для большего N ? Другими словами, для того чтобы принять конституцию и законы в стране с меньшим количеством населения, потребуются меньшие издержки, чем в стране с большим количеством населения? Нет, такое утверждение неверно. Тогда, может быть, это справедливо в отношении одной и той же страны при обсуждении и принятии разных законов, требующих участия разного количества участников политического процесса? Нет, это тоже неверно.

Если эти издержки нельзя измерить, а графики, иллюстрирующие их поведение, никак не соотносятся с реальным политическим процессом, то зачем понадобилось вводить данную категорию? Очевидно, для того, чтобы представить политический процесс как процесс «производства законов» – ведь производства не бывает без издержек. Кроме того, «издержки» требуют «расчёта», «компенсаций» – всего того, вокруг чего и строится логика «Расчёта согласия».

3.2. Законы как общественный капитал

«Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Характеристика закона как капитального блага очень важна и при его составлении на конституционной стадии, и при поддержании уже существующего закона. В той степени, в какой достижение соглашения о законе или об изменениях в нем сопряжено со значительными транзакционными издержками, выгоды от соглашения могут быть недостаточными для принятия формализованных правил, если ожидается, что они будут действовать только в течение короткого времени. Многие правила, которые могли считаться взаимовыгодными в долгосрочной перспективе, могут остаться не принятыми, если необходимо будет проводить переговоры и заключать соглашения снова и снова, в начале каждого периода... Отношение между доходом на общественный капитал, каким является конституционно-правовая система, и временем таково, что непрерывный вечный поток дохода, если вдруг он прервался, может быть восстановлен только за период, превышающий горизонт планирования отдельного индивида. Поэтому эрозия общественного капитала – это мина замедленного действия, а не простое его «проедание».

На практике общественный капитал может быть потерян навсегда, если он был однажды размыт. Восстановить его может оказаться просто невозможно, по крайней мере на основании рациональных решений индивидов.

Если диагноз общества показывает, что индивиды, организованные группы и государство создают «общественные антиблага», всё сильнее нарушая традиционно почитаемые нормы поведения, а также формализованный и неформализованный законы, то тогда признание капитальных или инвестиционных характеристик разрушаемых «общественных благ» оказывает значительно более сильное корректирующее влияние на поведение, чем какая бы то ни было их трактовка как потребительских благ»²⁵. То есть, по Бьюкенену, в процессе политической деятельности люди несут трансакционные издержки, результатом этой деятельности являются законы, которые можно рассматривать как долгосрочные активы (капитал). Здесь есть несколько непринципиальных отличий от традиционной микроэкономики. Во-первых, вводится понятие «общественных антиблаг», которые тоже могут возникать в результате общественного выбора. Если в случае традиционных частных антиблаг, таких, как алкоголь, наркотики, азартные игры, оружие, требуется внешнее государственное регулирование, то в ситуации общественных антиблаг по Бьюкенену достаточно осознания обществом того, что законы – это активы, чтобы прекратить их разрушение. Мысль спорная: понимание того, что коррупция разрушает законы, пока мало помогает в борьбе с этим антиблагом. Во-вторых, Бьюкенен полагает, что в длительной перспективе доходы общества, приносимые «эксплуатацией закона», становятся больше в абсолютном выражении по сравнению с доходами, которые получены в первые годы после принятия закона. Это тоже спорно – и зависит от характера той деятельности, которая регулируется данным законом. В-третьих, основоположник теории общественного выбора считает, что смена законов, в отличие от смены оборудования фирмы, может привести не к росту дохода, а к «потере общественного капитала». Последнее тоже может быть предметом дискуссий: результаты реформ, отменяющих прежние законы и вводящих новые, могут оказать существенное положительное влияние на прирост ВВП по сравнению с продолжением эксплуатации старых «формализованных и неформализованных» правил.

Представление о законах как общественном капитале, который оказывается сродни дорогам и инженерной инфраструктуре, кажется красивой метафорой, но, к сожалению, не может быть использовано в качестве аналитического инструмента, во всяком случае, в экономической теории. В частности, *измерить стоимость такого капитала* не представляется возможным.

Можно констатировать, что теория общественного выбора является одним из направлений микроэкономики, но не институционализма. Рациональные индивиды²⁶, участвующие в политической деятельности, выбирают («производят») законы, предвидя последствия своих действий и оценивая выигрыш от того или иного правила – всё это полностью согласуется с представлением об «экономическом человеке (субъекте)», максимизирующем свою полезность или прибыль (если речь идёт о фирме). Критика подобных представлений и неоклассической парадигмы в целом широко известна, здесь нет нужды её повторять. В то же время стоит согласиться с Бьюкененом и Таллоком в том, что человек не меняется от того, действует ли он на рынке или заседает в парламенте. Но в рамках институционального анализа отсюда следуют полностью противоположные выводы: такой «человек политический», обладающий весьма ограниченной рациональностью и склонный к оппортунистическому поведению, будет применять «административный ресурс» для получения односторонних преимуществ над конкурентами, осуществлять гринмейл, фальсифицировать финансовую отчётность,

²⁵ Дж. Бьюкенен. Границы свободы (между анархией и Левиафаном). В кн.: Бьюкенен Дж. Сочинения. М.: «Таурус Альфа», 1997. С. 365-370.

²⁶ Бьюкенен Дж., Таллок У. Расчёт согласия. С. 175-177.

спонсировать партии коммунистов, либералов и «центристов» одновременно... И делать ещё многое, что никак не укладывается в рамки неоклассической ортодоксии.

4. Однородность экономического пространства

Посылка об однородности экономического пространства сводит последнее к одному из факторов издержек, предопределяющего величину рентных доходов. Пространство здесь рассматривается как *географическое*, в этом отношении неоклассическая школа разрывает с классической традицией и не рассматривает, например, «рыночное» и «не-рыночное» пространство. При этом процесс выбора оптимальной структуры размещения предприятий, минимизирующих транспортные издержки (а в широком смысле – издержки эксплуатации инфраструктуры), не зависит от институциональных рамок. Естественно, что при таком подходе в принципе не допускается конкуренции *пространственных субъектов*, таких, как города и регионы. Такая конкуренция предполагала бы, что *в границах* таких субъектов формируются разные структуры цен, предопределяющие разные пропорции обмена. Но тем самым границы между субъектами перестают быть географическими и становятся *социальными*.

Ниже приводится краткий очерк неоклассической традиции анализа размещения производительных сил. Посылка об однородности пространства «закрывает» экономический мир мейнстрима: однородные субъекты с одинаковыми политическими и потребительскими предпочтениями действуют в одинаковых условиях (пространстве), формируя однородную и монотонную макроэкономическую производственную функцию роста.

2.1. И. фон Тюнен и причины появления городов. В. Кристаллер и А. Леш: структуры расселения

По-видимому, И. фон Тюнен был первым экономистом, который использовал категорию пространства в своей работе²⁷ *в явном виде*. Однако *какое* это пространство? Как указывает М. Блауг, Тюнен «призывает нас рассмотреть «идеальное» или «изолированное государство»: однородную, лишённую какой-либо специфики равнину с одинаковой плодородностью почвы, без дорог или судоходных рек – гужевого транспорт является единственным способом перевозки людей и грузов, – имеющую только один город – центр, производящий все промышленные товары и получающий сельскохозяйственную продукцию от фермеров, наконец, закрытую от внешнего мира, окруженную со всех сторон непроходимыми дебрями»²⁸. Это – необходимые физические характеристики, которые гарантируют однородность участников такого *локального рынка*.

Тюнен пытался решить две взаимосвязанные проблемы, возникающие при функционировании такого рынка:

- (а) определить издержки и цены на сельхозпродукцию, которые в свою очередь позволят найти ренту, которая будет принадлежать владельцам земельных участков;
- (б) найти принципы размещения отдельных сельхозпредприятий на данной однородной территории.

Для решения первой проблемы применяется маргиналистский подход. Влияние фактора пространства сводится к введению в анализ транспортных издержек: участки, максимально (на пределе) удалённые от рынка сбыта, не приносят ренты, и доход от реализации продукции распределяется между «капиталистами» (фермерами) и наёмными работниками. Различная величина транспортных издержек и соответственно различия в ренте, которые получают собственники земельных участков, – это фактор, который традиционно учитывается в качестве «пространства» в мейнстриме экономической

²⁷ Тюнен Й. фон. Изолированное государство [Текст]. М.: Экономическая жизнь, 1926.

²⁸ Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст]. М.: Дело Лтд., 1994. С. 569.

теории. В этом отношении использование «пространства» практически ничем не отличается от «плодородия» или «качества» (производительности) ресурсов. Все эти факторы влияют на величину *производственных издержек*, все они в коротком периоде являются экзогенными, а затраты, порождаемые их использованием, относятся к *постоянным*. Для того чтобы изменить отдачу этих факторов, требуются *инвестиции*. В случае «качества» (производительности) ресурсов – это вложения в приобретение нового оборудования, обучение или найм более квалифицированных работников. В случае улучшения «плодородия» требуется ирригация, внесение удобрений, инвестиции в селекцию и получение новых видов растений или пород скота (или инвестиции в геологоразведку для последующей добычи полезных ископаемых для ситуации «горной ренты»). В случае «пространства» необходимо строительство дорог, каналов, мостов, аэропортов. Такое включение категории пространства в анализ ничего не меняет в методологии исследования.

Вторая проблема, связанная с «оптимизацией размещения производительных сил», вроде бы тоже представляется частным случаем маржиналистского подхода, однако она существенно выходит за его рамки. Внешне дело представляется так, что оптимальное размещение фирм – это такое их распределение в пространстве, которое минимизирует их производственные издержки, главным образом – за счёт снижения затрат на транспортировку товаров и ресурсов, а также складских издержек. Но нахождение такого оптимума осложняется существованием в этом пространстве не только фирм, но и «городов» – экономических точек с высокой концентрацией населения.

Рассмотрим экономические условия, при которых в некотором изолированном регионе *не было бы городов*:

- жители рассматриваемого места наделены равным количеством факторов производства, при этом факторы обладают одинаковым качеством. Это приводит к тому, что в регионе у всех работников наблюдается равная производительность, так что издержки на производство товаров во всех домохозяйствах одинаковы
- отсутствует эффект масштаба. При увеличении количества производимой продукции издержки растут прямо пропорционально количеству, так что затраты на единицу выпускаемой в домохозяйстве продукции остаются неизменными
- равномерная транспортная освоенность. Транспортные издержки и время передвижения между соседними домохозяйствами одинаковы

Это жесткие условия, они делают невыгодными концентрацию производства в одной точке: отдельное домохозяйство полностью "закрывает" свои потребности, а поскольку издержки на производство и транспортировку одинаковы, то домохозяйствам нет смысла торговать друг с другом. Население будет равномерно распределяться по территории такого региона. Если довести приведённую логику до конца, то в таком регионе нет места и рынку как *механизму распределения ресурсов*, а не только как «месту встречи продавцов и покупателей»: если все домохозяйства наделены равным количеством факторов производства и эти факторы одинакового качества, то становится невозможным и рост производительности, основанный на разделении труда. В этом случае начинает доминировать натуральное хозяйство: субъектам обмена нечего предложить друг другу²⁹.

Экономические причины возникновения городов связаны с нарушением перечисленных условий, что делает понятным короткое и ёмкое определение М. Вебера:

²⁹ Другой вариант – обмен и разделение труда сохраняется внутри домохозяйств, каждое из которых превращается в независимую «экономическую точку». Именно такую экономику – в отличие от хрематистики – рассматривал Аристотель. Подробнее см.: Поланьи К. Аристотель открывает экономику [Текст]. В кн.: Истоки: Экономика в контексте истории и культуры /Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов (зам. гл.ред.), О.И. Ананьин и др. М.: ГУ ВШЭ, 2004. С. 9-51.

«город... есть *поселение*, в котором действует рынок»³⁰. У фирм, расположенных в городе, наблюдается *внешняя экономия*, возникающая под влиянием следующих факторов.

1. Экономия за счет удешевления производства и/или транспортировки полуфабрикатов (промежуточных производственных факторов).
2. Снижение трений и структурных диспропорций на рынке труда.
3. Перелив знаний. Расширение объемов обмена информацией действует так же, как и снижение трений на рынке труда, что приводит к увеличению человеческого капитала всех фирм, расположенных в городе. Однако этот фактор выделяется отдельно в связи с несколько иными механизмами обмена и коммуникации на рынке знаний в отличие от рынка рабочей силы.

Сам Тюнен, рассматривая «изолированное государство», ввёл в свой анализ только один город. Поскольку остальная территория такой условной страны в соответствии с его посылками была однородной, то фермы, которые специализировались на производстве различных видов сельскохозяйственной продукции, должны были бы располагаться своеобразными кольцами, «концентрическими зонами обслуживания» города³¹. На внешней границе кольца транспортные издержки по доставке товара в город являются максимальными, и рента исчезает; напротив, на участках по внутренней границе она достигает максимума.

Однако если принять посылку о неоднородности пространства, то встаёт вопрос о принципах его упорядочивания. Теория «центральных мест» В. Кристаллера использует в качестве последних территориальное разделение труда и размер рынка. Она основана на развитии идеи Тюнена о «зоне влияния» городов, используя транспортные издержки для определения пространственных границ таких зон влияния. В качестве основного инструмента здесь выступает категория *района сбыта фирмы* – это территория, на которой фирма может продавать свои товары дешевле, чем конкуренты, за счёт экономии на транспортных издержках. Соответственно, при прочих равных условиях, чем меньше удельный вес транспортных издержек в цене товара, тем большую географическую зону будет охватывать район сбыта фирмы, производящей такие товары³². Таким образом, теория «центральных мест» также основывается на маржиналистском подходе и претендует на объяснение развития городов с помощью аппарата предельного дохода и предельных издержек.

Стоит отметить разницу в методологии анализа классической и неоклассической школ. На фактор экономии транспортных издержек при размещении рынка указывал ещё Р. Кантильон. Однако для него, как и для других классиков, рынок становится «местом встречи», т.е. своеобразной экономической «точкой»; локусом, куда приходят продавцы и покупатели. У такого локуса есть территория и *социальные* границы, за его функционирование и соблюдение правил заключения и исполнения сделок отвечает администрация. Напротив, в неоклассическом подходе рынок – это не точка, но «зона сбыта», не имеющая *административных границ* и связанная с размером фирмы (для транснациональных корпораций – весь мир). Сделка может произойти в любой точке такой «зоны», приходит ли продавец к покупателю или покупатель к продавцу, зависит от

³⁰ Вебер М. Город [Текст]. В кн.: Избранное. Образ общества. М.: Юрист, 1994. С.310.

³¹ Тюнен выделял, используя свой практический опыт ведения сельского хозяйства, следующие зоны (подробнее см.: Занадворов В.С., Занадворова А.В. Экономика города: (Ввод. курс): Учеб. пособие [Текст] / Ин-т "Открытое о-во". - М.: Магистр, 1997. С. 259-260): 1. Внутренний пояс. Овощи и фрукты, интенсивное молочное производство (эти товары стоили сравнительно дорого и были малотранспортабельны; а близость города облегчала доставку удобрений). 2. Второй пояс. Лесоводство. Это объясняется широким употреблением древесины в строительстве той эпохи (что делало отрасль доходной), а также высокими транспортными издержками тяжелой и объёмной продукции. 3–4–5. эти кольца заняты зерновыми культурами, иерархически упорядоченными по технологиям: (3) особенно интенсивные технологии; (4) культуры с луговым севооборотом («менее интенсивные»); (5) экстенсивные культуры с трехпольным севооборотом. 6. последний пояс. Предназначался для экстенсивного пастбищного животноводства.

³² Подобным образом вводит понятие «дистрикта» и А. Маршалл.

особенностей товара, рекламы и других факторов, влияющих на издержки производства и сбыта³³. Тем самым реализуется неоклассический подход, утверждающий, что рыночные институты действуют везде одинаково. У рынков здесь нет «административных границ», во всяком случае в пределах одного национального государства. В сущности, это означает отсутствие *транзакционных издержек*. Совмещение последней категории с неоклассическим подходом затруднительно ещё и из-за разного понимания природы пространства: наличие транзакционных издержек предполагает наличие неоднородности среды, в которой действуют экономические агенты.

В свою очередь, подход Кристаллера был развит и дополнен А. Лёшем в его теории «экономического ландшафта»³⁴. Он также рассматривал рынки сбыта городов, представляя их в виде конусов (высота конуса – объём спроса в центральной точке, площадь основания конуса – зона сбыта, по мере удаления от центра спрос снижается). Проекция конуса – правильный шестиугольник, границы последнего представляют собой зоны влияния городов, а заодно и формируют транспортную сеть. При этом «когда [городское население] составляет примерно 30%, города располагаются в узлах правильной шестиугольной решетки. Когда оно составляет 50—60%, решетка как бы переформируется, и города оказываются в серединах ребер...; их становится существенно больше, а расстояния между ними сокращаются. Когда доля городского населения приближается к 90%, мы находим их уже внутри ячеек решетки; их становится еще намного больше» (см. Рис. 17)³⁵.

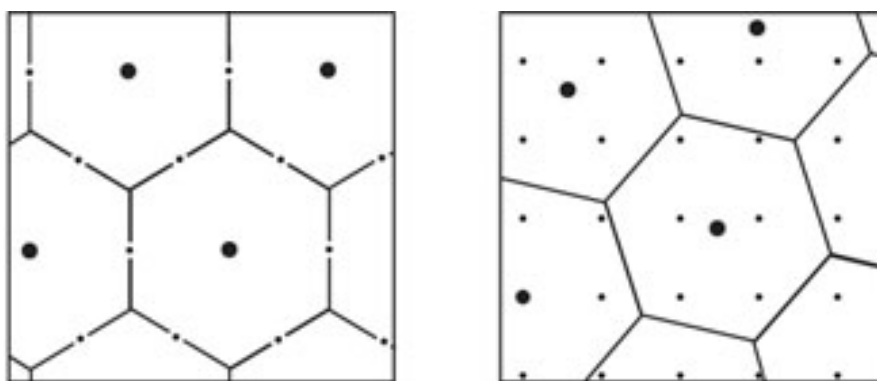


Рис. 17. Размещение городов в пределах рыночных зон при высокой доле городского населения: слева — 50–60%; справа — около 90%³⁶

Чем больше рынок сбыта (зона влияния) продукции того или иного города, тем больше он привлекает населения и тем больше его размер. Отсюда Дж. Ципф сформулировал известное правило: *численность населения каждого города стремится к частному от численности населения самого крупного города, делённому на его ранг (номер) в ряду, где*

³³ Так, например, фирма может быть ориентирована на источник сырья или на рынок сбыта в зависимости от особенностей технологического процесса. Если готовая продукция по объёму и весу намного меньше, чем исходное сырьё, транспортные издержки становятся ниже при близости к источнику сырья. Напротив, если готовая продукция больше по весу и объёму, а часть сырья является общедоступной и относительно широко распространённой, приближение фирмы к потребителям уменьшает транспортные издержки. Хрестоматийным примером последнего является хлебопечение; напротив, «ресурсориентированными» фирмами являются целлюлозно-бумажные и металлургические предприятия.

³⁴ Лёш А. Географическое размещение хозяйства [Текст]. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.

³⁵ Шупер В.А. Экономический ландшафт А. Леша [Текст] //География. 2006. 21 (820). Путь доступа: <http://geo.1september.ru/2006/21/32.htm>

³⁶ Там же.

города упорядочены по численности населения. Это правило впоследствии получило название ранг – размер:

$$N_r = \frac{N_1}{r}; \quad (9)$$

где N_r – численность населения в городе с рангом r ;

N_1 – численность населения самого крупного города рассматриваемой экономической системы;

r – ранг рассматриваемого города ($r = 1, \dots, m$).

В свою очередь, если ранг умножить на размер исследуемого города, то можно получить некую константу, характеризующую численность самого большого города в данной системе расселения. В правиле Ципфа для такого города $r = 1$. Однако в случае эмпирических систем расселения достаточно, чтобы $r \rightarrow 1$, например, хорошим приближением считается уже $r = 0,8$.

Правило Ципфа неоднократно подвергалось эмпирической проверке. В целом оно достаточно хорошо согласуется с фактическими данными, особенно в системах, где относительно давно не наблюдается политических потрясений, связанных с войнами и появлением новых государств.

Таким образом, неоклассическая традиция в лице фон Тюнена и его последователей (среди которых следует выделить американского учёного У. Изарда³⁷, продолжившего решение задач оптимизации размещения производительных сил с учётом транспортных издержек на уровне региона) сумели не только разработать достаточно стройную концепцию, объясняющую формирование цен на отдельных локальных рынках, но и объяснить формирование городов, связывающих их автомобильных и железных дорог, водных путей в системе расселения на территории рассматриваемой страны. Данная традиция легла в основу целого комплекса прикладных дисциплин, таких как региональная и городская экономика, размещение производительных сил, экономическая география. В то же время метод экономической статики, характерный для неоклассической традиции, имеет и свои ограничения. «Города» здесь выглядят как «фирмы», моно- или многоотраслевые, с тем отличием, что отдельная фирма может погибнуть в результате использования устаревшей технологии, а «город» – нет. Неявно предполагается, что физические активы разорившейся фирмы переходят к другим, более эффективным собственникам, и город сохраняет свои районы сбыта и зону влияния. Но это не так. В городах может наблюдаться депопуляция, из-за хронического дефицита местных бюджетов может разрушаться инженерная и социальная инфраструктура, в конечном счёте они просто могут исчезнуть. Всё это является невозможным в рамках экономической статики. Динамический подход, основанный на имитационной модели Дж. Форрестера и рассматривающий четыре разных состояния города (своеобразные «фазы эволюции» урбанизированной системы)³⁸, не согласуется с традиционным взглядом вышеперечисленных наук на города. Возможно, из-за внутренних противоречий с общей методологией неоклассики динамический подход не получил широкого распространения и отсутствует в большинстве современных учебников по региональной и городской экономике.

Наконец, и само понятие обмена между «городом» и «фермами», восходящее к работам Тюнена, характерно для периода становления промышленности, Кристаллер и Лёш анализируют индустриальное общество. Структура расселения в современной экономике, в которой доминирует сектор услуг, а производственные и транспортные издержки занимают менее 25% в стоимости товара (и ВВП развитых стран), существенно меняется по сравнению с индустриальным обществом. Однако инструментария анализа

³⁷ См.: Изард У. Методы регионального анализа. М.: Прогресс, 1966.

³⁸ Форрестер Дж. Динамика развития города [Текст]. М.: Прогресс, 1974.

таких процессов, сравнимого по уровню проработанности с маржиналистским подходом, пока не создано.

Заключение

С ростом дохода и формированием новой, «постиндустриальной» структуры потребления, гипотеза об однородности потребительских предпочтений становится всё менее актуальной, а развитие изощрённого математического аппарата современной микроэкономики превращается в особое «искусство для искусства». Распространение фондосберегающей формы научно-технического прогресса способствует разрушению посылки однородности производственных функций. Посылка однородности сохраняется в учебных курсах, которые всё более удаляются от современной экономической действительности.

В свою очередь, гипотеза об однородности политических предпочтений изначально не была реалистичной. И цель теории общественного выбора – представить с помощью рыночных аналогий политический процесс – основывалась на метафоре. Тем не менее выводы о сути лоббизма, группах интересов, группах влияния, клубах, лоббировании и медианном избирателе в условиях представительной демократии оказались вполне инструментальными, несмотря на нереальность изначальных гипотез.

Однородность пространства и сведение его к фактору транспортных издержек также имела важное значение для объяснения формирования структур аграрной и индустриальной ступеней развития экономики, вполне адекватно объясняя причины, влияющие на структуру расселения и размещения производительных сил. Тем не менее в современных условиях этого, по-видимому, уже недостаточно.

Введение в анализ неоднородности и, тем более, немонотонности функций спроса и предложения, допущения о наличии антагонистических социальных интересов, анализ влияния структурных факторов – всё это в той или иной форме уже присутствует в современной экономической теории, однако до сих пор критерии реалистичности и инструментальности существенно уступают критериям стройности (непротиворечивости) и простоты. Насколько последний глобальный кризис 2008 г. повлиял на положение в экономической теории – покажет время.

ЛИТЕРАТУРА

Denison E.F. Why Growth Rates Differ. Postwar Experience in Nine Western Countries. Brookings, Washington DC., 1967.

Kendrick J. W. Productivity Trends in the United States. Princeton UP, Princeton, 1961.

Maddison A. Economic Growth in the West. Comparative Experience in Europe and North America. ? Allen & Unwin Londres, 1964.

Maddison A. Economic Growth in the Japan and the U.S.S.R. ? Allen & Unwin Londres, 1969.

Solow R.M. A Skeptical Note on the Constancy of Relative Shares //American Economic Review. Vol. 48, №. September 1958. P. 618-631.

Svinnison I. Growth and Stagnation in the European Economy. ONU, Geneve, 1954. Cornwall J. Modern Capitalism. Its Growth and Transformation. ? Martin Robertson, Londres, 1977.

Авдеева О. А. Механизм функционирования рынка СМИ России и зарубежных стран: сравнительный анализ [Текст]. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. М.: РУДН, 2007.

- Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм [Текст]. В сборнике: THESIS. Вып. 5, 1994. С. 91-104.
- Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе [Текст]. М.: Дело Лтд., 1994. С. 569.
- Бьюкенен Дж. Сочинения [Текст]. М.: Таурус Альфа, 1997.
- Бодрийяр Ж. К критике политической экономии знака [Текст]. М.: Библион-Русская книга, 2003.
- Вебер М. Город [Текст]. В кн. Избранное. Образ общества. – М.: Юрист, 1994, с.310.
- Вебер М. Политика как призвание и профессия [Текст]. В кн. М. Вебер, Избранные произведения, М., 1990.
- Занадворов В.С., Занадворова А.В. Экономика города: (Ввод. курс): Учеб. пособие [Текст] / Ин-т "Открытое о-во". М.: Магистр, 1997.
- Изард У. Методы регионального анализа [Текст]. М.: Прогресс, 1966.
- Лёш А. Географическое размещение хозяйства [Текст]. М.: Изд-во иностранной литературы, 1959.
- Мэддисон А. Контуры мировой экономики в 1 – 2030 гг. Очерки по макроэкономической истории [Текст]. М.: Изд. Института Гайдара, 2012.
- Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений [Текст]. – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2000.
- Поланьи К. Аристотель открывает экономику [Текст]. В кн.: Истоки: Экономика в контексте истории и культуры /Редкол.: Я.И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов (зам. гл.ред.), О.И. Ананьин и др. М.: ГУ ВШЭ, 2004.
- Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции [Текст]. М.: Прогресс, 1986.
- Стиглиц Дж. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса [Текст]. М.: Эксмо, 2011.
- Тюнел Й. Изолированное государство [Текст]. М.: Экономическая жизнь, 1926.
- Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация [Текст]. СПб., Лениздат; CEV Press, 1996.
- Форрестер Дж. Динамика развития города [Текст]. М.: Прогресс, 1974.
- Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию [Текст]. М.: АСТ, 2008.
- Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости [Текст]. М.: Экономика, 1996.
- Шупер В.А. Экономический ландшафт А. Лешиа [Текст] //География. № 21 (820). 2006.