Комментарий: моя курсовая работа небольшая по объему, поскольку просто сжата. В ней представлены основные утверждения и концепции о теории общественного выбора в контексте триады: избирателя, политика и чиновника. Данный материал будет хорошим подспорьем для дальнейшего развития темы теории общественного выбора.

ТОМСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ТЕОРИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА О ПРИЧИНАХ ПРОВАЛОВ ПРАВИТЕЛЬСТВА

# Томск 2003ОГЛАВЛЕНИЕ

# ВВЕДЕНИЕ………………………………………………………………………….3

1. ИДЕЙНЫЙ ФУНДАМЕНТ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА………4

2. ПОВЕДЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЯ…………………………………………………...7

3. ПОВЕДЕНИЕ ПОЛИТИКА…………………………………………………….10

4. ПОВЕДЕНИЕ БЮРОКРАТИИ…………………………………………………14

ЗАКЛЮЧЕНИЕ…………………………………………………………………….18

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ……………………………….21

ВВЕДЕНИЕ

Выбирая тему для курсовой работы, я отдал предпочтение теории, изучающей различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах, а именно теории общественного выбора. Я считаю эту проблему очень актуальной как в современной России, так и в Европе и США. По моему мнению, эта теория дает представление об интересах людей, действующих в политической сфере, и отображает тот факт, что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой.

Целью моей курсовой работы является то, чтобы показать государство с той стороны, где развеиваются мифы о том, что у него нет никаких иных намерений, кроме заботы об общественных интересах. В своей работе я хочу рассмотреть триаду взаимодействия избирателей, политиков и бюрократии. Я хочу выяснить, почему решения, принимаемые чиновниками, зачастую не соответствуют требованиям избирателей, а бюрократический аппарат, работая неэффективно, не пытается изменить направления своих действий? Ответив на эти и другие смежные вопросы, можно будет понять: почему так много людей испытывают чувство сильного разочарования и недоверия к правительству.

Для начала я рассмотрю теорию общественного выбора и ее суть, затем мы обратимся к каждому из членов триады в отдельности и в заключении подведем итог: где та граница между частной предпринимательской деятельностью и функциями правительственных органов?

1. ИДЕЙНЫЙ ФУНДАМЕНТ ТЕОРИИ ОБЩЕСТВЕННОГО ВЫБОРА

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

Идеи, лежащие в основе теории общественного выбора, были впервые сформулированы в конце 19-го века представителями итальянской школы государственных финансов: М. Панталеони, У. Маццола, А. Де Вити де Марко и др. Эти исследователи являлись пионерами использования предельного анализа и теории цены для изучения бюджетного процесса, а также для моделирования спроса и предложения на рынке общественных благ. Данный подход нашел дальнейшее развитие в работах представителей шведской школы в экономической науке – К. Викселля и Э. Линдаля, уделявших первостепенное внимание политическим процессам, обеспечивающим определение государственной бюджетной политики.

Разработанные подходы долгое время оставались практически неизвестными для исследователей. Вместе с тем в 1940-50-х годах представления о рациональном характере поведения индивидов в политической сфере стали активно проникать в научные дискуссии, благодаря опубликованным в этот период работам Й. Шумпетера, К. Эрроу, Д. Блэка, Э. Даунса. Объединение двух указанных направлений стало основой разработки комплекса идей, известных ныне как теория общественного выбора. Ключевую роль в этом сыграли представители так называемой Вирджинской школы в экономической теории. Признанным лидером этой школы является Дж. Бьюкенен, награжденный в 1986 г. Нобелевской премией по экономике за исследование договорных и конституционных основ теории принятия экономических и политических решений. Благодаря многочисленным работам Дж. Бьюкенена, а также других специалистов в области теории общественного выбора, как Дж. Бреннан, У. Нисканен, М. Олсон, Г. Таллок, Р. Толлисон и др., за период с начала 1960-х годов был достигнут существенный прогресс в разработке, как базовых идей теории общественного выбора, так и дочерних теорий, опирающихся на эти идеи.

В условиях ограниченности ресурсов каждый из нас стоит перед выбором одной из имеющихся альтернатив. Методы анализа рыночного поведения универсальны. Они с успехом могут быть применены к любой из сфер, где человек должен сделать выбор. Основная предпосылка теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуя свои личные интересы. Рациональные политики поддерживают, прежде всего, те программы, которые способствуют росту их престижа и повышают шансы одержать победу на очередных выборах. Таким образом, теория общественного выбора пытается последовательно провести принципы индивидуализма, распространив их на все виды деятельности, включая государственную службу. Второй предпосылкой теории общественного выбора является концепция экономического человека. Человек в рыночной экономике отождествляет свои представления с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности. Его поведение рационально. Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все – от избирателей до президента руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом, т.е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки:

**MB > MC,**

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

**MC** – предельные издержки (marginal cost).

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

Сторонники теории общественного выбора рассматривают политический рынок по аналогии с товарным. Государство – это арена конкуренции людей за влияние на принятие решений, за доступ к распределению ресурсов, за место в иерархической лестнице. Однако государство – это рынок особого рода. Его участники имеют необычные права собственности: избиратели могут выбирать представителей в высшие органы государства, депутаты – принимать законы, чиновники – следить за их исполнением. Избиратели и политики трактуются как индивиды, обменивающиеся голосами и предвыборными обещаниями.

Основной принцип теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют одинаковым образом, как в роли частного лица, так и любой общественной роли. При анализе личного выбора людей экономисты давно пришли к выводу о том, что люди действуют исходя из рационального преследования личных выгод. Как потребители они максимально увеличивают полезность; как предприниматели они максимально увеличивают прибыль и т.д. Таким образом, теоретики общественного выбора предполагают, что действия и выбор людей, занимающих общественные посты, также управляются соображениями личной выгоды.

2. ПОВЕДЕНИЕ ИЗБИРАТЕЛЯ

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

***E (U A t+1 ) – E (U B t+1 ),***

Где: ***t+1*** – период времени между прошедшими и настоящими выборами

***А*** – партия у власти

***В*** – оппозиция

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

***Е*** – ожидаемая ценность.

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

***U it*  / *U at***

Где: ***U it*** – максимально возможная полезность, идеальная (***i***-ideal), которую можно было бы получить за истекший период ***t***

***U at***  – полезность, реально полученная (***a***-actual) за истекший период ***t.***

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

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

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

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

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

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

3. ПОВЕДЕНИЕ ПОЛИТИКА

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

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

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

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

Непропорциональная их размерам сила небольших хорошо организованных групп иногда работает на руку другим объединениям, которые преследуют свои цели, считая их непременно полезными для всех граждан. Это вполне применимо к кругу лиц, одержимых поисками ренты, которые имеют своей главной целью лишь получение узких интересов получения личной выгоды. Порой интересы определенного круга лиц настолько важны для них же, что простым собранием они готовы принять решение о выдвижение своего кандидата в депутата и дальнейшего его продвижения. Возможности узкого круга лиц в продвижении “своего человека” сильны, поскольку подкреплены как личными интересами, так и интересами предприятия в целом. Но не надо думать, что для получения поддержки в развитии или начинании, каждый раз заинтересованные лица выдвигают своего кандидата. Решение о выдвижении носит обоснованный и обдуманный характер. Примером может послужить продвижение в думе закона о повышении пошлин на ввозимые иностранные автомобили. Такое решение не могло бы быть поставлено на рассмотрение без “своего человека” от представителей автомобильных концернов России. Данный пример отражает одну из основных предпосылок теории общественного выбора – получение личных выгод, но не только политиками, но и за счет политиков

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

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

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

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

Несмотря на многочисленные примеры неэффективности логроллинга, теоретики общественного выбора склонны считать эти пертурбации скорее нейтральными, так как они в сути своей защищают ни плохие не хорошие политические решения. Вероятнее всего функция логроллинга заключается в выражении интересов сильно заинтересованного меньшинства, при безразличии или легкой оппозиции большинства. Ведь в практике логроллинга, наряду с "бочонком сала" или поиском налоговых лазеек и льгот, решаются такие вопросы, как гражданские права национальных и расовых меньшинств, свобода совести и религиозных отправлений, и т.д.

Избранные в законодательные органы представители имеют свои собственные интересы, которые не обязательно и не всегда совпадают с интересами поддерживающих их избирателей. Для политического деятеля его переизбрание на новый срок – событие высочайшего приоритета, - хочет ли конкретный народный избранник отстаивать интересы своих избирателей, бороться за воплощение тех или иных проектов, получить власть и престиж или просто не беспокоиться о поиске новой работы.

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

4. ПОВЕДЕНИЕ БЮРОКРАТИИ

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

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

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

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

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

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

Некоторые экономисты утверждают, что общественный сектор по своей природе менее эффективен, чем частный. И дело не в том, что в государственный сектор попадают ленивые и некомпетентные работники, тогда как целеустремленные и способные тяготеют к частному. Дело скорее в том, что рыночная система создает стимулы к повышению эффективности, чего нет в государственном секторе. Точнее говоря, у менеджеров частных предприятий есть личный сильный стимул, чтобы эффективно работать, - увеличение дохода. Независимо от того, работает ли частная фирма в условиях конкуренции или монополии, уменьшение издержек благодаря эффективному управлению способствует увеличению прибыли. Глава же государственного ведомства или его управляющий, который добивается эффективности в своей епархии, не получает ощутимой личной выгоды, то есть части прибыли. В рыночной системе заложен четкий критерий эффективности функционирования частной фирмы – прибыли и убытки. Эффективная фирма рентабельна, поэтому она преуспевает и развивается. Неэффективное предприятие нерентабельно и не преуспевает, оно деградирует, терпит банкротство и перестает существовать. Но как можно определить эффективно ли работает энергетическое управление, пожарная команда, Министерство сельского хозяйства? В частном секторе неэффективность и материальные потери ведут к прекращению производства определенных видов товаров и услуг. Но государство не склонно отказываться от той деятельности, в которой оно потерпело неудачу. Обычно реакцией правительства на неудачу является удвоение ассигнований и штатов. Это означает, что неэффективность государственного сектора может воспроизводиться в большем масштабе. Критики указывают на тенденцию государственных ведомств продолжать поддерживать свою занятость тем, что отыскивают новые проблемы, которые требуют решения. Неудивительно поэтому, что социальные проблемы в том виде, как их описывает правительство, имеют тенденцию не только существовать, но и явно разрастаться.

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

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В конце концов, определение границы раздела между частнопредпринимательской деятельностью и функциями правительственных органов решается на уровне здравого смысла. Теория общественного выбора отнюдь не предлагает универсальных формул и средств, хотя проливает свет на ряд проблем, которые нельзя обойти вниманием. В зависимости от процедуры голосования, распределения затрат и личных интересов, внешних факторов, непроизводственных затрат и многих других соображений, экономические решения, принимаемые демократическим правительством, могут иногда быть лучше, а иногда – хуже аналогичных решений частных предпринимателей. Тем не менее, теория общественного выбора дает основание для предостережения относительно расширения экономической роли государства. Эта теория отмечает, что попытки правительственных органов предотвратить фиаско рынка не обязательно дадут положительные результаты. Одна причина – это административная неэффективность государственных органов и их мощная защита от конкуренции. Другая причина состоит в том, что власть, необходимая правительству для того, чтобы справиться с фиаско рынка, очень часто используется на руку искателям политической ренты. Таким образом, постепенно существующая возможность фиаско правительства должна сопоставляться с реально существующей возможностью потерь, вызванных фиаско рынка при отсутствии правительственного вмешательства в рыночный процесс. Несмотря на самые благие намерения создателей правительственных программ и концепций, рынок со всеми своими недостатками зачастую приносит гораздо лучшие результаты.

Также можно утверждать, что критика в адрес государственного сектора преувеличена и слишком цинична. Может быть это итак. Тем не менее, эта критика достаточно убедительна, чтобы пошатнуть наивную веру в великодушное правительство, которое четко и эффективно откликается на нужды своих сограждан. Рыночная система в частном секторе ни в коем случае не является эффективной; собственно, экономические функции правительства в том и состоят, чтобы исправлять пороки рыночной системы. Но государственный сектор также страдает серьезными недостатками при выполнении своих экономических функций. Тот факт, что и рыночная система, и государственные ведомства являются несовершенными институтами, означает, что на практике чрезвычайно трудно определить, частный или государственный сектор может с большим успехом выполнить конкретную функцию. Легко достичь согласия, если взять две крайности: национальная оборона должна быть в ведении государственного сектора, а производство пшеницы дает более высокие результаты в частном секторе. Но как быть со страхованием от болезней? Оборудованием парков и зон отдыха? Пожарной охраной? Вывозом мусора? Жилищным строительством? Образованием? Дело в том, что очень трудно оценить каждый вид товара или услуги и сказать со всей определенностью, какой сектор должен обеспечить его производство – государственный или частный. Доказательства? Об этом свидетельствует тот факт, что все вышеупомянутые товары и услуги производятся как частными, так и государственными фирмами.

Подводя итог всему вышесказанному, хочу отметить, что четких ответов на вопросы, возникающие в процессе рассмотрения взаимодействия избирателя, политика и чиновника в теории общественного выбора, не может быть, как и в большинстве рассмотрения экономических вопросов. Существует много точек зрения на теорию общественного выбора; идут обсуждения и дискуссии; представляются новые видения этой теории. В своей работе я отразил лишь несколько общепринятых взглядов. Попытался показать взаимодействие разных сторон экономико-политической жизни страны в контексте теории общественного выбора. Коротко отмечу, что избиратель, обвиняющий правительство во всех грехах, порой сам виноват своим игнорированием выборов; политики, добиваясь думских или сенаторских кресел, чаще всего преследуют свои собственные интересы и выгоды, нарушая, свои обещания избирателям; бюрократия забывает о своих основных обязанностях, выполняя свою работу порой спустя рукава и, конечно же, преследуя свои выгоды. Таким образом, для каждого из участников триады во главу угла становятся свои личные интересы, оставляющие на задах здравый смысл поведения избирателя, политика, чиновника в социуме.

Стопроцентное посещение выборов, выполнение своих прямых обязанностей и обещаний – тот идеал, достижение которого расставит все точки в теории общественного выбора. До тех пор мы будем жить в обществе конфликтного взаимодействия избирателя, политика и чиновника.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. История экономических учений/Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 784с. – (Серия “Высшее образование”).

1. Долан Э. Дж., Линдсей Д. Микроэкономика/Пер. с англ. В. Лукашевича и др.; Под общ. ред. Б. Лисовика и В. Лукашевича. С.-Пб., 1994. 448 стр
2. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т.1 – М.: Республика, 1995. – 400 с.

4. Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен. М.: Таурус Альфа, 1997

5. Нуреев Р.М. Курс микроэкономики: Учебник для вузов. – 2-е изд., изм. – М.: Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА-ИНФРА М), 2001. – 527 с.

6. Олсон М. Логика коллективных действий. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.

7. Отмахов П.А. Вирджинская школа в американской политической экономии//Проблемы американистики. Вып. 8: Консерватизм в США: прошлое и настоящее. М.: Издательство МГУ, 1990. С. 325-340.

8. Политическая рента в рыночной и преходной экономике. М.: ИМЭМО, 1995.

9. Якобсон Л.И. Экономика общественного сектора. М.: Наука, 1995. Гл.4. С. 73-100.