

В приведенном нами примере жителям Небраски необходимо обменивать свою пшеницу на апельсины из Флориды, чтобы оба штата могли извлекать выгоду из специализации. Если по какой-либо причине торговля между этими штатами крайне неудобна или запрещена, выгоды от специализации для общества потеряны. Ведь потребители хотят иметь множество разных продуктов, и при отсутствии торговли они будут направлять свой труд и материальные ресурсы во многие различные виды производства. Если бы обмена не было или он оказался затруднен, Небраске и Флориде пришлось бы придерживаться курса на большую самообеспеченность и преимущества специализации остались бы нереализованными. *Наличие удобного средства обращения (обмена) товаров служит предпосылкой специализации.*

Обмен может совершаться — а иногда и совершается — на основе **бартера**, то есть когда товар обменивается непосредственно на другой товар. Однако бартер как средство обмена может поставить перед экономикой серьезные проблемы. Бартерный обмен требует *совпадения потребностей* двух участников сделки. В нашем примере мы предположили, что жители Небраски располагают излишком пшеницы и хотят приобрести апельсины, а жители Флориды имеют излишки апельсинов и желают получить взамен пшеницу. Таким образом, обмен состоялся. Но если такого совпадения потребностей не существует, торговли не получится.

Допустим, что Небраске не нужны апельсины из Флориды, но она заинтересована в покупке карто-

феля в штате Айдахо. Между тем Айдахо желает приобрести апельсины из Флориды, а не пшеницу из Небраски. Чтобы еще усложнить наш пример, предположим, что Флориде нужно какое-то количество пшеницы из Небраски, но вовсе не нужен картофель из Айдахо. Эта ситуация продемонстрирована на рис. 4-1.

Здесь полностью отсутствует совпадение потребностей. Бартерный обмен в этом случае явно затруднителен. Чтобы избежать подобных тупиков, экономические системы применяют *деньги*, которые представляют собой просто весьма удобное общественное изобретение, облегчающее обмен товарами и услугами. Исторически в качестве средства облегчения обмена использовались — с переменным успехом — скот, сигары, морские раковины, камни, куски металла и многие другие предметы. Но чтобы выполнять функцию денег, предмет должен пройти лишь одно-единственное испытание: *он должен получить общее признание и со стороны покупателей, и со стороны продавцов как средство обмена*. Деньги выбирает само общество; все, что общество признает в качестве средства обращения, — это и *есть* деньги.

В большинстве экономических систем в качестве денег используются кусочки бумаги. Допустим, что именно так обстоит дело в экономических отношениях между штатами Небраска, Флорида и Айдахо: они используют в качестве денег кусочки бумаги, получившие название «доллары». Способны ли бумажные доллары в качестве средства обращения преодолеть тупик, о котором мы говорили?

Разумеется, способны, при условии что торговля совершается так, как это показано на рис. 4-1:

1. Флорида получает от Небраски некоторое количество пшеницы в обмен на деньги.

2. Небраска использует деньги, вырученные от продажи пшеницы, для обмена их на картофель из Айдахо.

3. Айдахо затем обменивает деньги, полученные от продажи картофеля, на излишки апельсинов из Флориды.

Готовность признать бумажные деньги (как, впрочем, и любой другой вид денег) в качестве средства обращения позволяет осуществить трехстороннюю торговлю. Последняя дает возможность каждому штату специализироваться на производстве одного продукта и приобретать другой продукт (другие продукты), который хотят иметь его жители, несмотря на несовпадение потребностей каждой из двух пар участников сделки. Бартер, основывающийся на совпадении потребностей, воспрепятствовал бы такому обмену и, следовательно, побудил бы все три штата отказаться от специализации. Разумеется, эти штаты лишились бы при этом преимуществ специализации. Как это ни покажется

странным на первый взгляд, но два обмена — излишков продукта на деньги, а затем денег на нужный продукт — представляют собой более простой процесс, чем один бартерный обмен продукта на продукт! В нашем примере обмен продукта на продукт вообще мог бы не осуществиться.

На глобальном уровне тот факт, что разные страны имеют разные валюты, усложняет международную специализацию и обмен. Однако наличие международных валютных рынков позволяет американцам, японцам, немцам, англичанам, мексиканцам и другим нациям обмениваться долларами, иенами, марками, фунтами стерлингов, песо и т.д. для осуществления международного обмена товарами и услугами.

И последний пример. Представьте себе детройтского рабочего, производящего коленчатые валы для «олдсмобилей». В конце недели, вместо того чтобы получить листок бумаги, завизированный главным бухгалтером компании, или несколько листков бумаги, отпечатанных в зеленом и черном цвете, наш рабочий получает от кассира четыре коленчатых вала для «олдсмобилей». Не желая накапливать у себя запас коленчатых валов, которые сами по себе не предназначены для потребления, рабочий отправляется в деловой центр Детройта, намереваясь израсходовать доставшийся ему тяжелым трудом доход, скажем, на пакет бакалейных товаров, на пару джинсов и на билет в кино-театр. Совершенно очевидно, что нашему рабочему предстоит весьма неудобная и длительная торговля, причем в конце концов ему, возможно, вообще не удастся произвести какой-либо обмен. Может оказаться невероятно трудно найти торговца одеждой, который, по случайности, вышел на рынок именно для того, чтобы обменять джинсы на коленчатый вал для «олдсмобилей». А если джинсы по стоимости не равны коленчатому валу, как участникам сделки совершить обмен? В общем, не будет ошибкой сказать, что деньги являются одним из величайших общественных изобретений нашей цивилизации.

КОНКУРЕНТНАЯ РЫНОЧНАЯ СИСТЕМА

Ранее мы отметили, что фундаментальной чертой капитализма является его опора на рыночную систему. Мы также подчеркивали, что капиталистическая система характеризуется свободой предпринимательства и выбора. Потребители вольны покупать товары по своему собственному выбору; фирмы — производить и продавать продукты по своему выбору; поставщики ресурсов — направлять свои материальные и людские ресурсы в любые сферы занятости по своему выбору. Можно только удивляться, каким образом такой экономике удастся удержаться от развала и хаоса. Если потребители вознамерятся получить хлопья на завтрак, фирмы решат производить туфли для аэробики, а поставщики ресурсов захотят предложить свои услуги отрасли по производству компьютерных программ, производство, казалось бы, должно встать из-за очевидной несовместимости этих свободных выборов.

В действительности миллионы решений, принимаемых домохозяйствами и фирмами, точно согласуются друг с другом. Фирмы производят именно те конкретные товары и услуги, которые требуются потребителям. Домохозяйства поставляют те трудовые ресурсы, которые нужны фирмам. Ниже мы увидим, как конкурентная рыночная система создает координирующий механизм, позволяющий избежать потенциального хаоса, который могла бы породить свобода предпринимательства и выбора. Конкурентная рыночная система представляет собой механизм, обеспечивающий взаимную связь решений потребителей, производителей и поставщиков ресурсов, а также синхронизацию этих решений для достижения согласованных целей производства.

ПЯТЬ ФУНДАМЕНТАЛЬНЫХ ВОПРОСОВ

Чтобы понять, как действует рыночная экономика, необходимо в первую очередь осознать, что существует **пять фундаментальных вопросов**, на которые должна ответить *каждая* экономическая система

1. *Сколько* следует производить? В каком объеме или какую часть имеющихся в распоряжении ресурсов нужно занять или использовать в процессе производства?

2. *Что* следует производить? Какой набор товаров и услуг лучше всего удовлетворит материальные потребности общества?

3. *Как* следует производить эту продукцию? Каким образом организовать производство? Какие