Введение

Экономическая система – совокупность экономических процессов, совершающихся в обществе на основе сложившихся отношений собственности и организационно-правовых форм.

Совокупность всех экономических процессов, совершающихся в обществе на основе действующих в нем имущественных отношений и организационных форм, представляет собой экономическую систему этого общества. Зная суть системы, можно понять многие закономерности хозяйственной жизни общества.

Основными элементами экономической системы являются базирующиеся на сложившихся в каждой экономической системе формах собственности экономические ресурсы и результаты хозяйственной деятельности, организационные формы хозяйственной деятельности, хозяйственный механизм, т.е. способ регулирования экономической деятельности на макроэкономическом уровне, конкретные экономические связи между хозяйственными субъектами.

В последние 150 - 200 лет в мире действовали различные экономические системы. Они различаются подходом и методами решения основных экономических проблем. В некоторых так называемых слаборазвитых странах действуют традиционные, основанные на обычаях, экономические системы. Традиции, передающиеся от поколения к поколению, определяют, какие товары и услуги, как и для кого производить. Перечень благ, технологии производства и распределение базируются на обычаях, освященных временем. Экономические потребности индивидуумов определяются наследственностью и кастовой принадлежностью. Технический прогресс проникает в эти системы с большими трудностями, так как он вступает в противоречие с традициями и угрожает стабильности существующего строя.

Основная часть.

Фундаментальной проблемой для экономической теории и практики был и остается способ согласования действий участников общественного производства. От выбора того или иного способа зависят в конечном счете суть и особенности функционирования различных социально-экономических систем. Каждое общество должно создать такую экономическую систему, которая могла бы решить следующие фундаментальные вопросы:

* что из товаров и услуг нужно производить?
* как эти товары и услуги будут производиться?
* кто получит доходы от реализации товаров и услуг?

Отсюда и возникает фундаментальный вопрос экономической теории и практики, который можно сформулировать следующим образом: каков тот социально-экономический механизм, который побуждает выполнять работу, нужную для удовлетворения разнообразных общественных потребностей, причем с высоким качеством и эффективностью?

Со времен появления человеческого общества существовали самые различные экономические системы. Любая из моделей экономических систем отличается по двум основных признакам: 1) по форме собственности на средства производства и 2) по способу, посредством которого координируется и управляется экономическая деятельность.

В связи с этим рассмотрим основные модели экономических систем: чистый капитализм, командную и смешанную экономику.

Чистый капитализм, или капитализм эпохи свободной конкуренции, характеризуется частной собственностью на средства производства и использования системы рынков и цен для координации экономической деятельности. В системе свободного предпринимательства экономическое поведение каждого его участника мотивируется его личными, эгоистическими интересами; каждая экономическая единица стремится максимизировать свой доход на основе индивидуального принятия решения. Но законы рынка заставляют производителя выпускать не любые продукты, а только те, что нужны покупателям, и продавать их по возможно более низкой цене, чтобы победить конкурентов. Таким образом, хотя предприниматель вовсе не думает о благоденствии общества, его эгоизм приносит пользу, ибо обеспечивает изобилие товаров и услуг лучшего качества по более низкой цене. Вот почему теоретик экономики свободного предпринимательства А. Смит требует предоставить человеку возможность свободно преследовать в экономической деятельности свою выгоду, и это будет наилучшим образом способствовать общественному благу посредством роста богатства каждого. Такой подход принято именовать "либеральным".

Рыночная система функционирует в качестве механизма, посредством которого индивидуальные решения предаются гласности и координируются. Тот факт, что товары и услуги производятся, а ресурсы предлагаются в условиях конкуренции, означает, что существует много самостоятельно действующих покупателей и продавцов каждого продукта и ресурса. В результате экономическая власть широко рассеяна. Экономисты часто сравнивают рынок с кабиной для голосования. Только на выборах люди голосуют за политиков, а на рынке своей покупкой экономически выбирают те или иные товары (услуги). Реакция потребителей может привести как к процветанию хозяйствующего субъекта, так и к его ликвидации, т.е. на анонимный диктат рынка жаловаться некому.

Защитники чистого капитализма утверждают, что такая экономическая система благоприятствует эффективности использования ресурсов, стабильности производства и занятости, экономическому росту. Вот почему здесь очень мала необходимость в правительственном планировании, в государственном контроле и вмешательстве в экономический процесс. Роль государства ограничивается защитой частной собственности и установлением правовой структуры, облегчающей функционирование свободных рынков.

В экономике свободного предпринимательства формируется и соответствующей ее сути тип личности - энергичной, инициативной, способной к творчеству и оправданному риску. Вместе с тем субъекты рыночных отношений далеко не идеальны, в частности, им свойственен эгоизм, преувеличение роли материального над духовным, безразличие к социальным проблемам.

Развитие экономики чистого капитализма идет стихийно, но чрезвычайно бурно, сопровождается резкими социальными сдвигами и периодическими кризисами перепроизводства, банкротством предприятий и целых отраслей. Высокая эффективность производства, насыщенность рынка товарами не сочетается с принципами социальной справедливости. Поэтому выбор в пользу этой экономической системы - это не выбор между наличием проблем и их отсутствием, а между различными наборами проблем.

Альтернативой системе чистого капитализма является командная экономика. Основное содержание этой системы составляет государственная собственность на средства производства и централизованное планирование. Предприятия являются собственностью государства и осуществляют производство на основе государственных директив. Все крупные решения, касающиеся объема производства, используемых ресурсов, структуры и распределения продукции, организации производства, принимаются центральным плановым органом. План конкретизирует количество ресурсов, которое должно быть выделено каждой отрасли и предприятию. Планом устанавливаются пропорции в производстве средств производства и предметов потребления. По плану осуществляется и распределение потребительских товаров. Историческая практика показала, что создание такого, на первый взгляд, простого и рационально устроенного механизма сталкивается с непреодолимыми трудностями. И тем не менее именно такая система долгие десятилетия функционировала в бывшем СССР и других странах "реального социализма".

Командная экономика доказала свою способность давать позитивные результаты в экстремальных условиях и при наличии резервов экстенсивного роста, т.е. возможности использования дополнительных материальных и трудовых ресурсов. Мобилизация этих ресурсов велась приказными методами с опорой на массовый энтузиазм, рожденный надеждами на скорое наступление "светлого будущего".

Экстенсивное развитие экономики позволяло обеспечивать полную занятость, относительно стабильные цены. Однако сохранить такое положение в исторической перспективе невозможно, так как система порождает в массах работников апатию, безынициативность, иждивенчество. Как следствие - низкая эффективность производства, а значит, дефицит всего и вся. Эта экономика не способна решать задачи, связанные с эффективным использованием ресурсов, гибкой перестройкой производства, ускорением технического прогресса. Поэтому временные успехи сменяются всесторонним кризисом, распадом и крушением командной экономики в СССР и в других социалистических странах. Сделав выбор в пользу рынка, Россия поставила перед собой задачу огромной сложности: преобразовать командную экономику в высокоэффективную современную экономическую систему, получившую название смешанной.

Сейчас в странах Запада мы видим сложную структуру отношений собственности, когда ни одна из форм собственности не охватывает все национальное хозяйство и к тому же ни одна социальная группа не стала монополистом – единственным обладателем всей собственности. В западных странах одновременно сосуществуют все три известные нам типа собственности с их различными формами. Отсюда вытекает важный вывод: с точки зрения структуры отношений собственности такую экономику правомерно называть смешанной.

Смешанная экономическая система сочетает преимущества рынка с использованием ограниченного государственного регулирования экономики. Экономическая активность государства ограничивается производством общественных благ, которое не может осуществляться на основе частного интереса и конкуренции.

Модель смешанной экономической системы имеет характер "социальной рыночной экономики", поскольку государство не допускает экономического поведения, которое определяется стремлением к неограниченному получению прибыли, что провоцирует социальные конфликты, подрывает общественную безопасность. Государство упорядочивает и регулирует предпринимательскую и трудовую деятельность, сохраняя социальный компромисс.

В ходе реформы экономических отношений собственности в России осуществляется переход к смешанной экономике. Решение такой задачи не имеет прецедента в мировой истории, оно займет весьма длительное время.

**Борисов**

**9.1. Рынок: функции и структура.**

**Сущность и функции рынка.**

Знакомство с рыночными отношениями начнем с простейшего определения рынка, а затем перейдем к более сложным понятиям.

Рынок – это совокупность сделок купли и продажи товаров и услуг. В такие сделки повседневно вступает каждый, когда, например, покупает продукты в магазине или уплачивает за проезд на общественном транспорте, приобретает билет в кино или на стадион. Если иметь в виду территориальные границы данного явления, то различают: а) местный (в пределах села, города, региона); б) национальный (внутренний); в) мировой рынки.

Роль и функции рынка можно правильно понять, если рассмотреть его в рамках более широкой системы – товарно-рыночного хозяйства. Оно состоит из двух подсистем: товарного производства и рынка, которые воссоединяются с помощью прямых и обратных связей.

Исходное звено общей системы – производство товаров – оказывает прямое воздействие на рынок по нескольким направлениям:

а) в производственной сфере постоянно создаются полезные продукты, которые затем поступают в рыночный обмен;

б) в самом производстве создается новая стоимость – ожидаемые доходы участников рыночных сделок;

в) в силу общественного разделения труда, на котором основывается товарное производство, создается необходимость самого рыночного обмена продуктами.

В свою очередь рынок оказывает обратное влияние на процесс создания товаров. Обратные экономические связи и составляют особые функции рынка.

Первая функция состоит в том, что рынок соединяет сферы производства и потребления. Без рынка товарное производство не может служить потреблению, а область потребления окажется без благ, удовлетворяющих запросы людей.

Другая функция рынка – выполнение роли главного контролера конечных результатов производства. Именно в рыночном обмене непосредственно выявляется, в какой мере качество и количество созданных продуктов соответствуют нуждам покупателей. Кроме того, рынок проводит, так сказать, экзамен по экономике: для продавцов – доходно или убыточно продавать данные товары, для покупателей – разорительно или выгодно их приобретать?

Наконец, важная функция рынка проявляется в том, что рыночный обмен служит способом осуществления экономических интересов продавцов и покупателей. Взаимосвязь этих интересов строится на принципе, который сформулировал А. Смит: «Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что тебе нужно...». Это предполагает: а) обмен нужными друг другу полезностями; б) эквивалентность (равноценность) рыночной сделки.

Описанные здесь функции рынка свойственны ему, скорее всего, в начальный период его существования – в доиндустриальную эпоху. Тогда рынок был в неразвитом – слитном, не расчлененном состоянии. Это вполне соответствовало слабому развитию товарного производства, поставлявшему для продажи сравнительно небольшое количество продуктов.

Если человек прожил всю жизнь в российской деревне или небольшом городе, то ему трудно понять, как преобразился известный ему с детства рынок в конце ХХ столетия. Почему сейчас говорят не просто о рынке, а о системе рынков?

**Система рынков.**

Система рынков – это единая совокупность множества рынков различного назначения. Такая совокупность образовалась под воздействием ряда факторов.

Во-первых, в условиях индустриального и постиндустриального производства многократно расширилось рыночное пространство в следующих направлениях:

* натуральное производство в широких масштабах превратилось в товарное хозяйство;
* рабочая сила основной части трудящихся стала предметом купли-продажи;
* быстро развилась сфера оплачиваемых духовных благ и услуг;
* конечные результаты научных исследований (научные и опытно-конструкторские разработки) превратились в товарный продукт.

Во-вторых, современное производство создает огромное количество разнообразных полезных благ, удовлетворяющих потребности всесторонне развитого человека.

В-третьих, широкое развитие акционерных обществ привело к тому, что акции и другие ценные бумаги продаются на особом рынке ценных бумаг.

В-четвертых, ускорившийся рост международных экономических связей потребовал создания развитого рынка иностранных валют.

Наконец, усилившееся во второй половине ХХ в. общественное разделение труда вышло за пределы производства и охватило рыночную сферу. В ней возникли специализированные рынки, которые продвигают особые товары и услуги до их потребителей.

Стало быть, развившийся во второй половине нынешнего столетия рынок немыслим без системы разделения труда в сфере обращения (купли-продажи товаров). В последней проявляются крупные виды хозяйственной деятельности: общее (между крупными отраслями или сферами) и особенное (между подотраслями и видами торговых предприятий) разделение труда.

В системе рынков достаточно определенно выделяются следующие крупные отрасли:

рынок потребительских продуктов (он подразделяется на множество подотраслей, реализующих продовольственные и непродовольственные блага, рынок жилья и т.п.);

рынок средств производства (здесь приобретаются вещественные факторы производства: оборудование, транспортные средства, здания, сооружения, сырье, топливо, электроэнергия и др.);

рынок услуг (сюда входят многообразные виды коммунального и бытового обслуживания, финансовые и страховые операции, коммерческие, социальные, культурные, духовные и иные услуги);

рынок труда (для работодателей и наемных работников);

рынок научных и опытно-конструкторских разработок (продуктов научных исследований, готовых для освоения в производстве);

рынок ссудных капиталов (сфера купли и продажи временно свободных денежных средств, используемых в производственных целях);

рынок ценных бумаг (акций, облигаций и других документов, приносящих доход);

рынок валют (национальные и международные учреждения, через которые производятся покупка, продажа, обмен иностранных денежных единиц и денежные расчеты с другими государствами);

рынок духовных благ (область купли-продажи продуктов интеллектуальной деятельности ученых, писателей, художников и др.).

Широкое и глубокое развитие рыночных отношений необычайно повысило их активную экономическую роль. Рынок обеспечивает производство всей совокупностью субъективных, материальных, научно-технических, интеллектуальных и финансовых условий развития. Все крупные производственные отрасли сильно зависят от специализированного рыночного воздействия. Не случайно национальное хозяйство получило название рыночной экономики. Этим не отрицается вообще значение товарного производства. Речь идет только о новом состоянии экономического организма, когда все его клетки испытывают воздействие рыночных отношений.

Во второй половине ХХ в. степень развития каждой национальной системы рыночных связей получила новое измерение.

Сейчас различают закрытое и открытое национальные хозяйства. Закрытая экономика отличается тем, что все блага и услуги производятся и потребляются внутри страны. Открытым является такое хозяйство, в котором часть продукции создается для внутреннего потребления, а оставшаяся доля продается за рубежом. Вместе с тем государство закупает товары и услуги, изготовленные в иных странах.

Переход от закрытой к открытой экономике связан с развитием форм и типов взаимодействия участников как национального, так и мирового рынков.

**Фишер**

**Крайние случаи**

Рынки играют роль в распределении ресурсов во всякой экономике, но ни одна экономика не опирается только на рынки. Чтобы понять, почему это происходит, полезно рассмотреть два крайних случая: экономику без рынков и исключительно рыночную экономику.

КОМАНДНАЯ ЭКОНОМИКА. Теоретически распределение ограниченных ресурсов на альтернативные нужды может осуществляться и без использования рынков или цен.

«В командной экономике все решения о производстве и потреблении принимаются государством».

Государство в командной экономике должно решать, что, как и для кого должно производиться. Оно должно распределять ресурсы между отраслями, указывая тем самым, в чьем подчинении находятся отрасли, точный объем производства, способ, которым осуществляется работа, и способ определения количества каждого товара и вида услуг, которые необходимо потреблять каждому члену общества.

Чтобы понять, что означает данная характеристика, подумайте, как бы вы стали управлять хозяйством города, в котором живете. Как бы вы решили вопрос о том, где каждый человек должен жить, какую одежду носить и что он должен есть? Как бы вы решали вопрос о том, как именно каждый житель должен проводить каждую минуту в течение дня? Кто должен распределять бакалейные товары, кто создавать программные продукты и кто посещать школу? Сколько и каких зданий должно быть построено, какие материалы использовать и как управлять каждой конкретной стройкой? Конечно, все эти и другие решения принимаются каждый день, главным образом через взаимодействие индивидуальных решений, осуществляемое при помощи рынка.

Даже используя лучшие компьютеры, государство в командной экономике оказалось бы перед лицом неразрешимой задачи. Трудно себе вообразить, что такая экономика могла бы породить что-либо близкое к эффективному распределению ресурсов. Неудивительно, что такой экономики не существует.

Тем не менее в некоторых странах государство владеет всеми фабриками, землей и жильем и принимает большинство основополагающих решений о том, где живут люди, какую работу выполняют, какие товары и услуги они потребляют.

СВОБОДНЫЙ РЫНОК И НЕВИДИМАЯ РУКА. Полная противоположность командной экономике, в которой государство занимается всем, – это экономика свободного рынка, где государство не делает ничего.

В экономике свободного рынка государство не играет никакой роли в распределении ресурсов.

В экономике свободного рынка все решения по поводу распределения ресурсов принимаются домашними хозяйствами и предприятиями в процессе их взаимодействия на рынках, свободных от какого бы то ни было государственного вмешательства. В рыночных экономиках индивиды руководствуются своими собственными интересами, пытаясь, насколько это им удается, улучшить свое положение без государственного вмешательства.

На первый взгляд может показаться, что экономика, в которой каждый преследовал бы исключительно свои собственные интересы без каких бы то ни было государственных указаний, была бы по крайней мере столь же хаотичной и неэффективной, как и командная экономика. Шотландский профессор философии, один из основателей экономической науки Адам Смит (1723-1790) решительно опроверг эту точку зрения в своем классическом труде «Богатство народов» (1776). Смит утверждал, что в экономике свободного рынка отдельные индивиды, руководствуясь собственными интересами, направляются как бы невидимой рукой в целях реализации интересов других людей и общества в целом.

Большинство современных экономистов опираются на это пророчество Смита, и большая часть данной книги соответственно посвящается исследованию последствий и ограничений этого подхода.

Мы можем легко показать суть аргументов Смита, возвращаясь к примеру с рестораном быстрого обслуживания, который мы обсуждали выше Владелицу ресторана скорее всего интересуют ее прибыли, нежели эффективное использование ограниченных ресурсов общества. Она руководствуется своими собственными интересами в стремлении снизить свои издержки и тем самым решает, как ей производить, чтобы не допустить растраты ресурсов. Она пытается скорректировать меню своего ресторана, с тем чтобы максимизировать прибыль, и таким образом решает, что ей производить, чтобы это отвечало потребительским запросам и желаниям. Если она изобретет новый популярный бутерброд или лучший способ приготовления гамбургеров, то она получит больше денег, но и завсегдатаи ресторана также от этого выиграют. И поле приемлемого для общества в целом выбора расширится. Во всем этом цены играют ведущую роль: цены того, что она продает, отражают ценность ее продуктов для потребителей, в то время как цены того, что она покупает, отражают затраты ее поставщиков.

Цены в экономике свободного рынка определяют не только то, что и как производится, но также и для кого. Люди, владеющие ценными ресурсами – унаследованными, как здоровье или талант, или приобретенными в результате тяжелого труда или счастливого случая,– получат больше из совокупного общественного продукта Те, кто на старте обладают меньшим количеством ресурсов или предпочитают работать не столь напряженно, в итоге получат меньше.

Несмотря на силу и элегантность аргументов Адама Смита, не существует чисто рыночных экономик. Государство вмешивается в деятельность рынков многими способами и по разным причинам. Почти все государства играют важную роль в решении, например, вопроса «для кого», обеспечивая едой тех, кто иначе бы умер от голода, а также в попытке решения таких общеэкономических проблем, как инфляция и безработица Государство, как правило, производит некоторые товары и услуги (такие, как образование или национальная оборона) и регулирует деятельность многих рынков (контролируя, например, и цены на электричество, и качество мяса для гамбургеров). Налоги вводятся как для того, чтобы оплачивать государственные покупки, так и для того, что бы влиять на функционирование рынков.

**Смешанные экономики**

И командная экономика, и экономика свободного рынка, следовательно, представляют собой нереалистичные, крайние случаи. Они интересны главным образом потому, что помогают нам понять функционирование реальных экономических систем, являющихся сложной смесью этих крайностей.

В смешанной экономике и государство, и частный сектор (предприятия и потребители) играют важную роль в ответах на вопросы «что», «как» и «для кого» для общества в целом.

Экономические системы всех стран являются смешанными, хотя одни тяготеют больше к командным, в то время как другие опираются в основном на рыночные.

Рассмотрим несколько примеров. Государство играло гораздо более существенную роль в экономиках стран бывшего Советского блока, чем в Соединенных Штатах и других странах. С другой стороны, в экономике Гонконга, может быть, наиболее рыночной, государство взимает налоги, обеспечивает получение образования, препятствует голоду и регулирует деятельность на многих рынках. Во многих странах, включая Соединенные Штаты, вопрос об оптимальном уровне государственного вмешательства является причиной длительной напряженной полемики.

Так как решения и государства, и частного сектора являются важными в реальной экономике, то и те, и другие широко анализируются в этой книге.

Основное внимание уделяется экономике Соединенных Штатов, где большая часть (но не все) производства осуществляется частными фирмами, которые не получают подробных, типа «что» и «как», инструкций от государства Вы узнаете о том, как работают рынки и когда их деятельность приводит к эффективному использованию ресурсов или препятствует этому. Вы изучите как теорию, так и практику государственного вмешательства в рыночную экономику, а также освоите методы анализа экономических аргументов за и против конкретных действий государства.

**Экономикс**

**Чистый капитализм и рыночная система**

В главе 3 мы увидели, как устанавливаются равновесные цены и количества товаров на индивидуальных рынках продуктов и ресурсов. Теперь мы расширим наш обзор и рассмотрим все рынки продуктов и ресурсов, то есть конкурентную рыночную систему в целом, именуемую также системой частного предпринимательства, или капитализмом. Последние несколько лет пресса и телевидение регулярно сообщают о тех мерах, которые предпринимают Россия и другие страны с централизованным планированием, двигаясь в сторону капитализма. Какие именно черты и институты капитализма эти страны пытаются воспроизвести?

Сначала мы опишем капиталистическую идеологию и объясним, как должен функционировать чистый капитализм, или капитализм свободной конкуренции. Хотя чистый капитализм в натуральном виде никогда не существовал, его описание поможет получить приблизительное представление о том, как функционируют экономические системы Соединенных Штатов и многих других промышленно развитых стран. В последующих главах мы будем модифицировать нашу модель чистого капитализма, с тем чтобы она полнее соответствовала реалиям современного капитализма.

Объясняя, что представляет собой чистый капитализм, мы затронем следующие аспекты: 1) организационную структуру и базовые допущения, на которых строится капиталистическая идеология; 2) определенные институты и практику, общие для всех современных экономических систем; 3) методы, с помощью которых рыночная система координирует экономическую деятельность и способствует эффективному использованию ограниченных ресурсов. Рассматривая последний вопрос, мы будем в значительной мере опираться на наш анализ работы индивидуальных рынков, проведенный в главе 3.

**Капиталистическая идеология**

Однозначного и общепризнанного определения капитализма не существует. Мы поэтому вынуждены довольно подробно рассмотреть основные догмы чистого капитализма, чтобы получить полное представление о нем. Коротко говоря, капиталистический строй охватывает следующие институты и принципы: 1) частную собственность; 2) свободу предпринимательства и выбора; 3) личный интерес как главный мотив поведения; 4) конкуренцию; 5) опору на систему цен, или рыночную систему; 6) ограниченную роль правительства.

**Частная собственность**

В капиталистической системе материальные ресурсы составляют собственность частных лиц и частных институтов, а не государства. Частная собственность, наряду со свободой заключать обязательные для исполнения юридические договоры, позволяет частным лицам или фирмам по своему усмотрению приобретать, контролировать, применять и реализовывать материальные ресурсы. Институт частной собственности поддерживается на протяжении веков правом завещания, то есть правом владельца собственности назначать преемника этой собственности после своей смерти.

Права собственности – права владеть, пользоваться собственностью и избавляться от нее – имеют важное значение, так как они поощряют инвестирование, нововведения, обмен и экономический рост. Зачем кто-нибудь стал бы строить дом, создавать фабрику или расчищать землю для сельскохозяйственных работ, если какое-либо лицо или институт (например, государство) были бы вправе конфисковать эту собственность ради своей выгоды?

Права собственности применимы также к интеллектуальной собственности и действуют аналогично. Патенты и авторские права существуют для того, чтобы побуждать людей писать книги, музыку и компьютерные программы и изобретать новые продукты и производственные процессы, не боясь того, что другие экспроприируют результаты их труда вместе со связанной с ними экономической выгодой.

Другая важная роль прав собственности состоит в том, что они облегчают обмен. Документы на автомобиль или дом убеждают покупателя, что продавец является законным владельцем. Наконец, без прав собственности людям пришлось бы тратить немалое количество энергии и ресурсов на защиту и удержание в своих руках имущества, которое они произвели или приобрели.

Широкий круг юридических норм ограничивает права частной собственности. Например, запрещено использование ресурсов для производства наркотиков. Кроме того, существует и государственная собственность. Даже в условиях чистого капитализма государственное владение определенными естественными монополиями может оказаться существенным для эффективного использования ресурсов.

**Свобода предпринимательства и выбора**

Свобода предпринимательства и выбора тесно связана с частной собственностью. Капитализм возлагает на составляющие его экономические единицы ответственность за принятие определенных решений, которые учитываются и становятся экономически эффективными в системе свободных рынков.

Свобода предпринимательства означает, что частные деловые предприятия вольны приобретать экономические ресурсы, организовывать использование этих ресурсов для производства из них товара или услуги и продавать этот товар или услугу на рынках по собственному выбору. В условиях чистого капитализма никакие искусственные препятствия или ограничения, устанавливаемые правительством или другими производителями, не мешают предпринимателям свободно принимать решение вступить в какую-либо конкретную отрасль или выйти из нее.

Свобода выбора означает, что владельцы материальных ресурсов и денежного капитала могут использовать или реализовывать эти ресурсы по своему усмотрению. Она означает также, что работники вправе заняться любым видом труда, на который они способны. Наконец, она означает, что потребители свободны в пределах своих денежных доходов покупать товары и услуги в таком сочетании, которое они считают наиболее подходящим для удовлетворения своих потребностей.

Свобода потребительского выбора оказывается самой широкой из этих свобод. Потребитель занимает в капиталистической экономике особое стратегическое положение; в определенном смысле потребитель обладает суверенитетом. Пределы свободы выбора, которой обладают поставщики людских и материальных ресурсов, обусловливаются потребительским выбором. В конечном счете потребитель решает, что должна производить капиталистическая экономика, и уже в этих рамках поставщики ресурсов могут делать свой свободный выбор. Таким образом, в действительности поставщики ресурсов и коммерческие предприятия вовсе не «свободны» производить товары и услуги, которых потребители не желают, поскольку такое производство оказалось бы нерентабельным.

Кроме того, напомним, что в реализации всех этих форм свободного выбора существует довольно широкий круг юридических ограничений.

**Роль личного интереса**

Плавной движущей силой капиталистической экономики является личный интерес; каждая экономическая единица стремится делать то, что выгоднее ей самой. Предприниматели ставят своей целью максимизацию прибылей своих фирм или - как вариант – минимизацию своих убытков. А владельцы материальных ресурсов при прочих равных условиях пытаются продать или сдать в аренду эти ресурсы по возможно более высоким ценам. Поставщики живой рабочей силы также стремятся получить возможно больший доход за данное количество и тягость затрачиваемого ими труда. В свою очередь и потребители, покупая определенный продукт, стараются приобрести его по самой низкой цене. Короче говоря, капитализм предполагает, что личный интерес формирует фундаментальный образ действий различных экономических единиц, когда они реализуют свой свободный выбор. Мотив личного интереса придает направление и упорядоченность функционированию экономики, которая без такого интереса оказалась бы чрезвычайно хаотичной.

Соблюдение личного экономического интереса не следует путать с обычным эгоизмом. Акционер, вложивший свои средства в корпорацию ради получения наиболее высоких дивидендов, может внести часть их в фонд строительства транснациональной магистрали или завещать своим внукам.

**Конкуренция**

Свобода выбора, реализующаяся в стремлении каждого получать и увеличивать личный денежный доход, служит основой для конкуренции, или экономического состязания, как коренного свойства капитализма. Конкуренция имеет следующие отличительные черты.

1. Наличие на рынке большого числа независимых друг от друга покупателей и продавцов любого конкретного продукта или ресурса.
2. Свобода покупателей и продавцов выходить на те или иные рынки или покидать их.

Большое число участников рыночных сделок.

Сущность конкуренции заключается в широком рассредоточении экономической власти внутри составляющих экономику двух главных совокупностей – фирм и домохозяйств. Когда на конкретном рынке действует множество покупателей и продавцов, ни один покупатель или продавец не в состоянии предъявить спрос на продукт или обеспечить его предложение в объеме, достаточном для того, чтобы заметно повлиять на цену продукта. Рассмотрим этот тезис с точки зрения продаж, или предложения, на товарном рынке.

Мы знаем, что когда продукта оказывается необычно мало, цена на него повышается. Например, неожиданный мороз во Флориде может серьезно сократить предложение цитрусовых и тем самым резко повысить цену на апельсины. Точно так же если отдельный производитель или совместно действующая небольшая группа производителей способны каким-то образом регулировать или ограничивать общий объем предложения продукта, то цена может быть повышена к выгоде продавца. Регулируя предложение, производитель способен в собственных интересах манипулировать рынком. Однако в силу самой природы чистой конкуренции на рынке действует такое большое количество независимых продавцов, что каждый из них, обеспечивая лишь мизерную долю совокупного предложения, практически не в состоянии воздействовать на предложение, а следовательно, и на цену продукта.

Предположим, например, что на зерновом рынке в Канзас-Сити в какой-то определенный момент, когда цена на кукурузу составляет 4 дол. за бушель, выступают 10 тыс. фермеров и каждый из них предлагает 100 бушелей кукурузы. Способен ли один фермер, недовольный существующей ценой, вызвать искусственную нехватку кукурузы и тем самым поднять цену выше 4 дол,? Разумеется, нет. Фермер Джонс, сократив производство кукурузы со 100 до 75 бушелей, практически не окажет никакого влияния на общий объем предложения кукурузы. В таком случае совокупное предложение сократится с 1 млн бушелей всего лишь до 999 975 бушелей. Едва ли тут можно говорить о нехватке кукурузы! Объем предложения остается практически неизменным, а следовательно, и цена 4 дол. сохраняется.

Конкуренция означает, что каждый продавец вносит мельчайшую лепту в общий «котел» предложения. Отдельные продавцы не способны оказать заметного воздействия на общий объем предложения, поэтому продавец как индивидуальный производитель не в состоянии манипулировать ценой продукта. Именно это имеют в виду, когда говорят, что индивидуальный продавец, участвующий в конкуренции, «отдан на милость рынка».

Аналогичные рассуждения применимы и к тем, кто выступает на рынке со стороны спроса. Покупателей там много, и действуют они независимо друг от друга. Таким образом, одиночные покупатели не в состоянии манипулировать рынком к своей выгоде.

Широкое рассеивание экономической власти, составляющее основу конкуренции, само служит инструментом контроля за использованием этой власти и ограничивает возможности злоупотребления ею. Экономическое состязание не позволяет экономическим единицам причинять друг другу разрушительный ущерб, в то время когда они пытаются максимально удовлетворить свой личный интерес. Конкуренция устанавливает пределы реализации покупателями и продавцами их личного интереса. Конкуренция представляет собой основную регулирующую силу при капитализме.

**Вступление в отрасль и выход из нее**

Конкуренция предполагает также, что производителю очень просто вступить в какую-то конкретную отрасль или покинуть ее; не существует искусственных юридических или институциональных препятствий, не допускающих расширения или сокращения отдельных отраслей. Степень свободы, с какой отрасль способна расширяться или сужаться, обеспечивает конкурентной экономике ту степень гибкости, которая требуется ей для сохранения своей эффективности. Свобода вступления в отрасль необходима экономике для того, чтобы она могла надлежащим образом приспосабливаться к изменениям вкусов потребителей, технологии или предложения ресурсов.

**Рынки и цены**

Основным координирующим механизмом капиталистической экономики служит рыночная, или ценовая, система. Капитализм – это рыночная экономика. Решения, принимаемые покупателями и продавцами продуктов и ресурсов, реализуются через систему рынков. Как мы знаем из главы 3, рынок – это механизм или инструмент, осуществляющий связь между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками, товара или услуги. Рестораны Макдональдс, автозаправочные станции, бакалейные и гастрономические супермаркеты, художественные аукционы, Нью-Йоркская фондовая биржа и валютные рынки по всему миру – это всего лишь несколько из бесчисленного множества примеров. Предпочтения продавцов и покупателей учитываются этими агентами предложения и спроса на различных рынках, а в результате их решений формируется система цен на продукты и ресурсы. Эти цены служат ориентиром, руководствуясь которым владельцы ресурсов, предприниматели и потребители делают и при необходимости пересматривают свой свободный выбор ради удовлетворения личного интереса.

Равно как конкуренция служит регулирующим механизмом, система рынков и цен играет роль основной организующей силы. Рыночная система представляет собой сложную систему связей, посредством которой бесчисленные индивидуальные, свободно выбранные решения учитываются, суммируются и взаимно уравновешиваются. Те, кто следует диктату рыночной системы, вознаграждаются, а тех, кто его игнорирует, система карает. Через эту систему связей капиталистическое общество выносит свои решения о том, что экономика должна производить, как эффективно организовать производство и как следует распределять плоды производительного труда между экономическими единицами.

Рыночные механизмы позволяют обществу не только принимать решения о том, как распределять свои ресурсы и конечный продукт производства, но и реализовывать эти решения. В заключительных разделах данной главы мы еще вернемся к этим вопросам и рассмотрим их более подробно.

**Ограниченная роль правительства**

Конкурентная капиталистическая экономика обеспечивает высокую степень эффективности использования своих ресурсов. Вот почему считается, что нет практически никакой нужды во вмешательстве правительства в деятельность такой экономики, помимо установления им самых общих юридических ограничений для осуществления индивидуального выбора и использования частной собственности.

Концепция чистого капитализма, как саморегулирующейся и самокорректирующейся экономики, исключает сколько-нибудь значительную экономическую роль правительства. Однако, как мы увидим в главе 5, под воздействием некоторых ограничений и потенциально нежелательных последствий, присущих капитализму и рыночной системе, экономическая роль правительства возросла.

**Другие особенности**

Частная собственность, свобода предпринимательства и выбора, личный интерес в качестве побуди­тельной силы, конкуренция и опора на рыночную систему - все эти институты и принципы в той или иной степени присущи исключительно чистому капитализму.

Помимо этого, существуют еще некоторые институты и формы деятельности, свойственные всем современным экономическим системам. К ним от­носятся: 1) применение передовых технологий и широкомасштабное использование средств производства (капитала); 2) специализация; 3) применение денег. Специализация и применение передовых технологий служат предпосылкой эффективного использования ресурсов для всякой экономики. Деньги представляют собой инструмент, облегчающий обществу специализацию и использование самых производительных технологий, а также помогающий извлекать из этого выгоду.

**Широкомасштабное использование средств производства**

Все современные, или промышленно развитые, экономические системы основываются на передовых технологиях и широкомасштабном использовании средств производства. В условиях чистого капитализма орудием обеспечения технического прогресса – наряду со свободой выбора и личным интересом в качестве побудительной силы – служит конкуренция. Капиталистическая система обладает высокой эффективностью мобилизации стимулов для создания новых продуктов и совершенствования технологий производства, поскольку денежное вознаграждение за эти новшества поступает непосредственно самому их создателю. Таким образом, чистый капитализм обусловливает широкое использование и относительно быстрое развитие сложных средств производства: инструментов, машин, крупных фабрик, складских помещений и оборудования, средств связи, транспорта и маркетинга.

Почему важно наличие передовой технологии и широкое применение средств производства? Потому что наиболее простой, прямой способ производства продукта обычно является наименее эффективным. Даже Робинзон Крузо избегал неэффективного прямого, ручного производства и предпочитал ему «косвенное» производство, то есть производство с применением орудий труда. Было бы смешно, если бы фермер, даже просто владелец небольшого ого­рода, стал работать голыми руками. Совершенно очевидно, что изготовление орудий труда, то есть капитального оборудования для облегчения производственного процесса, приносит колоссальные дивиденды в форме более эффективного производства, а следовательно, и большего объема продукции. Лучший способ добыть воду – это вытащить ее из колодца, а не нырять за нею в колодец!

Но здесь нас подстерегает ловушка. Как мы помним из анализа кривой производственных возможностей и проблемы экономии, в любой экономике, действующей на своей кривой производственных возможностей, ресурсы приходится переключать с производства потребительских товаров на производство инвестиционных товаров. Как потребители, мы вынуждены время от времени затягивать пояса, что­бы высвободить ресурсы для производства средств производства, которые когда-нибудь в будущем позволят увеличить выпуск потребительских товаров. Завтрашнее изобилие сегодня требует от нас жертв.

**Специализация и эффективность**

Просто поразительно, какие грандиозные масштабы приняла в обществе специализация. Подавляющее большинство потребителей сами не производят практически никаких товаров и услуг, которые они потребляют, и, напротив, потребляют очень мало или вовсе ничего из того, что они производят. Рабочий, всю свою жизнь занятый штамповкой деталей для реактивных двигателей, может так никогда и не «потребить» путешествие на самолете. Рабочий на сборочном конвейере, который по 8 часов в день устанавливает стекла на «форды», сам может владеть автомобилем «хонда». Редко какие домохозяйства всерьез налаживают собственное производство необходимых им пищи, жилья или одежды. Многие фермеры продают молоко со своей фермы местному молочному заводу, а сами покупают маргарин в местном универсаме. Общество уже давно усвоило, что самообеспечение порождает неэффективность. «На все руки мастер» может быть весьма яркой личностью, но уж высокой производительностью труда он наверняка не отличается.

Разделение труда. Каким образом специализация работников, то есть разделение труда, способствует росту общественной производительности?

1. *Различие способностей.* Специализация позволяет людям воспользоваться преимуществами, проистекающими из различий в их способностях и навыках. Если первобытный человек *А* силен, быстроног и метко пользуется копьем, а первобытный человек *В* слабосилен, медлителен, но отличается большим терпением, то такое распределение способностей между ними проявится с наивысшей эффективностью, когда *А* станет промышлять охотой, а *В* займется рыбалкой.
2. *Обучение в процессе труда.* Даже если бы *А* и *В* обладали одинаковыми способностями, то в этом случае специализация могла бы оказаться весьма благотворной для них. Отдавая все свое время од­ному делу, человек скорее овладеет необходимым мастерством или изобретет более совершенные технологические приемы, чем если бы он делил свое время между различными видами работ. Чтобы стать хорошим охотником, надо охотиться!
3. *Экономия времени.* Специализация, то есть постоянное выполнение человеком одной и той же работы, позволяет избежать потери времени, которую неизбежно влечет за собой смена одного вида труда другим.

По всем перечисленным причинам разделение труда приводит к увеличению общественного продукта при использовании все тех же ограниченных людских ресурсов.

Географическая специализация. Специализация действует также и на региональной и международной основе. В штате Небраска можно, конечно, выращивать апельсины, но из-за неподходящей для этой цели почвы, из-за частых дождей и холодной погоды издержки производства апельсинов здесь оказались бы чрезвычайно высокими. Во Флориде возможно с некоторым успехом выращивать пшеницу, но и это по тем же причинам было бы весьма дорогостоящим делом. Именно поэтому Небраска производит те продукты, для которых ее ресурсы лучше всего подходят, в частности пшеницу, а Флорида, поступая так же, выращивает апельсины и другие цитрусовые. Действуя таким образом, оба штата производят излишки продуктов своей специализации. Затем жители Небраски и Флориды обмениваются своими излишками, что вполне разум­но. Специализация дает возможность каждому региону производить те товары, которые при его ресурсах можно изготовить наиболее эффективно. Именно таким образом и Небраска, и Флорида могут потреблять большее количество пшеницы и апельсинов, чем в том случае, если бы они не придерживались своей специализации.

Точно так же международная специализация проявляется в том, что Соединенные Штаты специализируются на производстве, например, грузовых и пассажирских самолетов и компьютеров, которые они продают другим странам в обмен на видеомагнитофоны из Японии, бананы из Гондураса, обувь из Италии и плетеные корзины из Таиланда. Короче говоря, специализация труда и географическая специализация производства очень важны для обеспечения эффективности использования ресурсов.

**Использование денег**

Практически все экономические системы, будь то передовые или отсталые, применяют деньги. Деньги выполняют несколько функций, но в своей первейшей функции они выступают в качестве средства обращения (или обмена).

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 картофеля 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 куски 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 кинотеатр. 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 неимоверно трудно найти торговца одеждой, который, по случайности, вышел на рынок именно для того, чтобы обменять джинсы на коленчатый вал для «олдсмобиля». 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 удается 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 фирмы должны осуществлять производство и какие

технологии им следует использовать?

1. Кто должен получить произведенную продукцию? Как должен распределяться продукт экономики между потребителями?
2. Способна ли система приспосабливаться к изменениям? Может ли она соответствующим образом реагировать на изменения потребительского спроса, предложения ресурсов, а также технологические изменения?

Здесь нужно сделать два важных замечания. Во-первых, мы пока отложим вопрос «сколько». Сложный вопрос об уровне занятости ресурсов подробно исследуется в макроэкономике.

Во-вторых, пять фундаментальных вопросов – это лишь развитие вариантов выбора, лежащих в основе кривой производственных возможностей, которую мы рассматривали в главе 2. Если бы не существовало проблемы экономии, эти вопросы не имели бы смысла.

**Рыночная система в действии**

В своем дальнейшем исследовании мы будем опираться на схему кругооборота, представленную в главе 2 (рис. 2-6). Для того чтобы выяснить, как рыночная система отвечает на фундаментальные вопросы, эту схему следует дополнить кривыми спроса и предложения из главы 3, которые описывают различные рынки продуктов и ресурсов, включенные в модель кругооборота.

**Что следует производить**

В условиях, когда цены на продукты и ресурсы устанавливаются в процессе конкуренции между покупателями и продавцами на соответствующих рынках, как чисто капиталистическая экономика решает вопрос о том, какие виды товаров и в каком количестве следует производить? Памятуя о том, что фирмы стремятся получать прибыль и избегать убытков, мы можем заключить, что производиться будут те товары и услуги, которые приносят прибыль, а те. создание которых влечет за собой убытки, производиться не будут. Две вещи определяют прибыли или убытки.

1. Общий доход, получаемый фирмой от продажи своего товара.
2. Общие издержки его производства.

Как общий доход, так и общие издержки – это величины, образуемые соотношением «цена – время – количество продукта». Суммарный доход исчисляется умножением цены товара на количество проданного товара. А общие издержки определяются умножением цены каждого использованного ресурса на количество этого ресурса и сложением затрат на каждый ресурс.

Экономические издержки и прибыли. Говоря, что производиться будут те товары, которые приносят прибыль, а те, что прибыли не приносят, производиться не будут, мы делаем правильный вывод только в том случае, если вкладываем ясный смысл в понятие «экономические издержки».

Давайте снова представим себе фирмы в виде организационных структур, то есть фирмы, существующие лишь «на бумаге», отвлекаясь от капитала, сырья, рабочей силы и предпринимательской способности, которые только и приводят их в действие. Чтобы стать действительно производящими предприятиями, эти «бумажные» фирмы должны располагать всеми четырьмя видами ресурсов. Экономические издержки – это затраты (платежи), необходимые для того, чтобы обеспечить себя этими ресурсами в требуемом количестве. Издержки в расчете на единицу ресурсов, то есть их цена, определяются спросом и предложением на рынке ресурсов, подобно земле, рабочей силе и капиталу, предпринимательская способность – это редкий ресурс, и он тоже имеет свою цену. Следовательно, издержки обязательно включают в себя не только заработную плату, выплату процентов на капитал и рентные платежи за землю, но также оплату функций предпринимателя по организации производства товаров и соединению всех других ресурсов в процессе этого производства. Плата предпринимателю за его вклад в производство называется нормальной прибылью.

Продукт будет произведен только в том случае, если общий доход от его продажи достаточно велик, чтобы заплатить заработную плату, проценты, ренту и нормальную прибыль Если же общий доход превышает все производственные издержки, включая нормальную прибыль, остаток пойдет предпринимателю в качестве вознаграждения за принимаемый на себя риск и выполнение организующей функции. Этот доход, оставшийся после покрытия всех затрат, называется чистой, или экономической, прибылью. Она не входит в экономические издержки, поскольку фирме не приходится ее тратить на приобретение и сохранение в своем распоряжении предпринимательской способности.

Прибыли и растущие отрасли. Несколько примеров помогут нам понять, каким образом рыночная система определяет, что следует производить. Предположим, что наиболее благоприятное соотношение между общим доходом и общими издержками в производстве продукта Х складывается, когда фирма выпускает 15 единиц продукции. Предположим также, что наиболее выгодная комбинация ресурсов, используемых в производстве 15 единиц Х, составляет: две единицы рабочей силы, три единицы земли, одну единицу капитала и одну единицу предпринимательской способности, которые продаются по ценам 2, 1, 3 и 3 дол. соответственно. Наконец, предположим, что 15 единиц продукта Х, производимых из этих ресурсов, можно продать по 1 дол. за единицу. Станет ли фирма производить продукт Х? Да, потому что фирма будет способна выплатить заработную плату, ренту, процент и нормальную прибыль, составляющие 13 дол. (2\*2 дол. + 3\*1 дол. + 1\*3 дол. + 1\*3 дол.). Разница же между суммарным доходом в 15 дол. и общими издержками в 13 дол. составит экономическую прибыль в размере 2 дол.

Эта экономическая прибыль служит свидетельством того, что производство Х преуспевает. Оно способно стать растущей отраслью по мере того, как новые фирмы, привлеченные возможностью получать прибыль выше нормальной, будут здесь создаваться или перемещаться сюда из менее прибыльных отраслей.

Но вступление в отрасль новых фирм имеет свои ограничения. С появлением в отрасли Х новых фирм рыночное предложение продукта Х по отношению к рыночному спросу увеличится. Это понизит рыночную цену Х (рис. 3-6в), и экономическая прибыль в результате конкуренции со временем исчезнет. Соотношение рыночного спроса и предложения в тот момент, когда экономическая прибыль становится равной нулю, определяет общий объем производства продукта Х. В этой точке отрасль достигает своего «равновесного размера», по крайней мере до тех пор, пока дальнейшие изменения рыночного спроса или предложения не нарушат равновесия.

Убытки и сокращающиеся отрасли. А что, если бы исходная рыночная ситуация для отрасли Х была менее благоприятной? Предположим, что условия на товарном рынке таковы, что фирма может продать 15 единиц продукта Х только по цене 75 центов за единицу. Общий доход составит 11,25 дол. (15 \* 75 центов). После выплаты заработной платы, процентов и ренты фирма получит прибыль в размере 1,25 дол., что ниже нормальной прибыли. Другими словами, возникнет убыток, равный 1,75 дол. (11,25 дол. – 13 дол.).

Разумеется, ни одну фирму не привлечет такая непреуспевающая, сокращающаяся отрасль. Наоборот, если потери будут продолжаться, предприниматели устремятся в процветающие отрасли, которые обеспечивают нормальную или даже экономическую прибыль. Со временем фирмы, относящиеся к отрасли Х, либо вовсе отойдут от дел, либо переместятся в другие отрасли с нормальной или более высокой прибылью. Однако, когда это случится, рыночное предложение продукта Х по отношению к спросу снизится. Цена продукта возрастет (рис. 3-6г), и убытки постепенно исчезнут. Объем производства Х постепенно стабилизируется. Соотношение спроса и предложения, установившееся в точке, где экономическая прибыль равна нулю, определяет общий объем производства продукта Х. И вновь отрасль на время достигает своего равновесного размера.

«Голосование долларом». Потребительский спрос играет ключевую роль в определении видов и количества производимых товаров. Потребители, не ограничиваемые государством и имеющие доход от продажи своих ресурсов, потратят свои деньги на те товары, которые им больше всего нужны и которые они способны купить. Эти расходы представляют собой голосование долларом, с помощью которого потребители заявляют о своих потребностях, предъявляя спрос на рынке продуктов. Если в пользу продукта отдано достаточно голосов, чтобы обеспечить нормальную прибыль, фирмы будут его производить. Повышение потребительского спроса, то есть увеличение числа голосов, отданных за данный продукт, означает экономическую прибыль для производящей его отрасли. Эта прибыль служит сигналом для расширения отрасли и увеличения производства данного продукта.

И наоборот, снижение потребительского спроса, то есть уменьшение количества голосов в пользу данного продукта, приведет к убыткам и со временем к сокращению производства. Когда фирмы покидают какую-то отрасль, производство продукции уменьшается. В таких обстоятельствах отрасль может даже полностью прекратить свое существование. Голосование потребителей долларом играет ключевую роль в решении вопроса о том, какую именно продукцию будут производить фирмы в своем стремлении к прибыли. Капиталистическая система характеризуется суверенитетом потребителей, так как потребители играют стратегическую роль в определении видов и количества производимых товаров.

Приведем пример в качестве иллюстрации. В 1991 г, следуя рекомендациям врачей и специалистов по питанию компания МакДональдс выпустила в продажу бургеры «маклин» с пониженным содержанием жиров. Хорошая идея? Не очень. Большинство потребителей сочло, что новый продукт «слишком сухой» и «невкусный», и реализация шла вяло. Если бургер «маклин» и остался в меню МакДональдс, то скорее в рекламных целях, чем в качестве источника сколько-нибудь заметных прибылей. Хардис, Бургер Кинг и другие предприятия быстрого питания также обнаружили, что потребители отвергли их продукты с низким содержанием жиров.

Рыночные ограничения свободы. Как мы теперь видим, с точки зрения фирм, они на самом то деле отнюдь не вольны производить все, что им вздумается. Потребительские решения о спросе, делая производство одних продуктов выгодным, а других – нет, ограничивают выбор фирм при решении вопроса о том, что им следует производить. Фирмам приходится согласовывать свой выбор по поводу производства продукта с выбором потребителей, иначе их неминуемо ожидают убытки, а возможно, даже банкротство.

То же самое относится к поставщикам ресурсов. Спрос на ресурсы – это производный спрос, то есть он зависит от спроса на товары и услуги, которые эти ресурсы позволяют производить. Спрос на рабочих - автомобилестроителей существует только потому, что существует спрос на автомобили. Поставщики ресурсов также отнюдь не вольны направлять свои ресурсы в производство тех товаров, которые потребители ценят невысоко. Фирмы не станут производить такие товары, поскольку потребительский спрос на них недостаточен, чтобы сделать это производство выгодным.

Короче говоря, потребители высказывают свои предпочтения, предъявляя спрос на рынке продуктов, производители и поставщики ресурсов соответствующим образом реагируют на этот спрос, одновременно преследуя свои собственные интересы. Рыночная система сообщает о нуждах потребителей фирмам и поставщикам ресурсов и побуждает их к надлежащей реакции.

**Организация производства**

Как должно быть организовано производство в рыночной экономике? Этот фундаментальный вопрос состоит из трех подвопросов.

1. Как следует распределять ресурсы между различными отраслями производства?
2. Какие именно фирмы должны осуществлять производство в конкретной отрасли?
3. Какие комбинации ресурсов и какую технологию должна применять каждая фирма?

Производство и прибыли. В предыдущем разделе мы уже ответили на первый подвопрос. Рыночная система направляет ресурсы в те отрасли, в чьей продукции потребители нуждаются настолько сильно, чтобы сделать ее производство выгодным. Одновременно это лишает неприбыльные отрасли доступа к редким ресурсам.

Второй и третий подвопросы тесно взаимосвязаны. В конкурентной рыночной экономике производство осуществляют те фирмы, которые хотят и могут применять наиболее эффективную с экономической точки зрения технологию производства. А высокая эффективность технологии зависит от следующих факторов:

1) доступности технологии, то есть альтернативных комбинаций ресурсов, из которых может быть произведена требуемая продукция;

2) цен на необходимые ресурсы.

Производство с наименьшими издержками. Наиболее эффективная с экономической точки зрения комбинация ресурсов определяется не только физическими или инженерными показателями, обеспечиваемыми доступной технологией, но также относительной ценностью требуемых ресурсов, измеряемой рыночными ценами на них. Технология, при которой для производства данного объема продукции требуется лишь небольшое количество материальных ресурсов, может, тем не менее, оказаться экономически неэффективной, если рыночная цена этих ресурсов слишком высока. Экономическая эффективность предполагает получение данного объема продукции при наименьших затратах ограниченных ресурсов, когда и ресурсы, и продукция оцениваются в стоимостном (денежном) выражении. Наиболее эффективная комбинация ресурсов та, которая позволит произвести, скажем, продукт Х стоимостью 15 дол. при наименьших денежных затратах.

Предположим, что есть три возможные технологий производства продукта Х на нужную сумму 15 дол. Количество каждого ресурса, необходимого для каждой технологии, и цены необходимых ресурсов приведены в табл. 4-1. Умножая количество каждого из необходимых ресурсов на его цену, можно получить суммарные издержки производства продукта Х стоимостью 15 дол. для каждой из технологий.

Технология 2 экономически наиболее эффективна, потому что она требует наименьших затрат. Она позволяет обществу получить продукт стоимостью 15 дол., используя меньшее количество ресурсов – стоимостью 13 дол., – чем то (15 дол.), которое требуется при использовании двух других технологий.

Но станут ли фирмы на самом деле использовать технологию 2? Конечно. Фирмы захотят применять наиболее эффективную технологию, потому что она приносит наивысшую прибыль.

Изменение либо технологии, либо цен на ресурсы может побудить фирму отказаться от технологии, которую она в данный момент применяет. Если цена рабочей силы упадет до 50 центов, технология 1 получит преимущество перед технологией 2. Фирмы обнаружат, что они могут сократить издержки, перейдя к технологии, где в большем объеме используется тот ресурс, цена которого снизилась. Вам стоит удостовериться, что при данных ценах на ресурсы совершенно новая технология, использующая одну единицу рабочей силы, четыре единицы земли, одну единицу капитала и одну единицу предпринимательской способности, окажется предпочтительнее всех трех технологий, представленных в табл. 4-1.

**Распределение совокупного продукта**

Рыночная система решает проблему распределения всей произведенной продукции двояким способом. В общем случае любой данный продукт распределяется между потребителями, исходя из их желания и способности заплатить за него существующую рыночную цену. Если цена продукта Х составляет 1 дол. за единицу, те покупатели, которые хотят и могут заплатить такую цену, получат единицу этого продукта, а те, которые не хотят или не могут, не получат. В этом заключается нормативная функция равновесных цен.

Величина денежных доходов потребителей определяет их возможность заплатить равновесную цену за продукт Х и другие товары. А денежные доходы зависят от количества людских и материальных ресурсов, которые поставляет получатель дохода, и от их цены на рынке ресурсов. Таким образом, цены на ресурсы играют ключевую роль в определении размера денежного дохода, который каждое домохозяйство предлагает в обмен на часть совокупного общественного продукта. В пределах, ограниченных денежным доходом потребителя, только от его готовности заплатить равновесную цену за продукт Х зависит, попадет ли некоторое количество этого конкретного товара к этому конкретному человеку. А желание и готовность потребителя купить продукт Х зависит от того, отдает ли он предпочтение этому продукту в сравнении с доступными заменителями, а также от соотношения цен на них. Таким образом, цена продукта играет ключевую роль в определении структуры расходов потребителей.

Рыночная система как механизм распределения произведенной продукции не имеет ничего общего с этикой. Домашние хозяйства, сосредоточившие в своих руках значительные объемы материальных ресурсов благодаря системе наследования, в результате тяжелого труда и бережливости, с помощью деловой хватки или обмана, получают доходы и распоряжаются большими долями совокупного продукта, произведенного экономикой. Другие, поставляющие на рынок неквалифицированные и относительно непроизводительные, а в силу этого малооплачиваемые трудовые ресурсы, получают скудные денежные доходы и незначительные доли общественного продукта.

**Приспособление к изменениям**

Индустриальные общества динамичны: предпочтения потребителей, технологии и состав предлагаемых ресурсов здесь весьма изменчивы. Это означает, что та конкретная структура распределения ресурсов, которая сейчас является наиболее эффективной при данном сочетании потребительских вкусов, данном наборе альтернативных технологий и данном составе ресурсов, устареет и станет неэффективной, Когда изменятся предпочтения потребителей, будут открыты новые технологии производства и изменится состав предлагаемых ресурсов. Способна ли рыночная экономика приспосабливаться к этим изменениям так, чтобы ресурсы использовались по-прежнему эффективно?

Ориентирующая функция цен. Предположим, что вкусы потребителей изменились. А конкретнее, предположим, что под воздействием усилившейся склонности к здоровому образу жизни потребители решили, что им нужно больше велосипедов и меньше сигарет, чем экономика производит в настоящее время. Это изменение вкусов потребителей будет донесено до производителей через увеличение спроса на велосипеды и снижение спроса на сигареты. Цены на велосипеды будут расти, а цены на сигареты падать. Если допустить, что до этих изменений потребительского спроса фирмы в обеих отраслях получали строго нормальную прибыль, то увеличение цен на велосипеды будет означать экономическую прибыль для велосипедной промышленности, а снижение цен на сигареты – убытки для табачной индустрии. Личный интерес побудит новых конкурентов вступить в преуспевающую велосипедную отрасль. А убытки со временем заставят фирмы покинуть испытывающую трудности табачную отрасль.

Эти корректировки в предпринимательском секторе соответствуют изменениям вкусов потребителей. Общество, то есть потребители, требует больше велосипедов и меньше сигарет, а именно это оно получает, по мере того как велосипедная промышленность расширяется, а табачная сокращается. Эти корректировки отражают действие диктата потребителей.

В наших рассуждениях предполагается, что поставщики ресурсов не возражают против подобных изменений. Может ли рыночная система побудить поставщиков ресурсов перераспределить людские и материальные ресурсы из отрасли, производящей сигареты, в велосипедную промышленность, позволяя тем самым увеличить производство велосипедов за счет сокращения выпуска сигарет? Разумеется, да.

Экономические прибыли, возникающие сразу же вслед за повышением спроса на велосипеды, не только побуждают эту отрасль к расширению, но также обеспечивают ее средствами на приобретение ресурсов, необходимых для этого роста. Более высокие цены на велосипеды позволяют фирмам в этой отрасли покупать ресурсы также по более высоким ценам, увеличивая тем самым величину спроса на них и привлекая ресурсы из альтернативных сфер занятости.

Обратная ситуация складывается в переживающей спад табачной промышленности. Убытки, последовавшие за спадом потребительского спроса, вызовут уменьшение спроса на ресурсы со стороны этой отрасли. Работники и другие ресурсы, высвободившиеся при сокращении табачной промышленности, могут теперь найти себе применение в растущей велосипедной индустрии. Более того, возросший спрос на ресурсы со стороны велосипедной промышленности означает более высокие цены на ресурсы в этой отрасли, чем в табачной, где снижение спроса на ресурсы снизило цену на них. Образовавшееся в результате различие в ценах на ресурсы послужит для их владельцев стимулом к перераспределению ресурсов из табачной в велосипедную промышленность. А это то самое перераспределение, которое необходимо для роста велосипедной отрасли и сокращения производства сигарет.

Способность рыночной системы сообщать об изменениях таких важнейших параметров, как вкусы потребителей, и вызывать соответствующую реакцию со стороны фирм и поставщиков ресурсов называется направляющей, или ориентирующей, функцией цен. Воздействуя на товарные цены и на прибыли, изменения вкусов потребителей управляют расширением одних отраслей и сокращением других. Эти корректировки доходят до рынка ресурсов, так как растущим отраслям требуется больше ресурсов, а сокращающимся – меньше. Возникающие в результате изменения цен на ресурсы направляют ресурсы из сокращающихся отраслей в растущие. В отсутствие рыночного механизма эту функцию – направления хозяйственных единиц и ресурсов на производство определенной продукции – должно было бы взять на себя какое-то административное ведомство, вероятнее всего – государственный налоговый орган.

Аналогичными рассуждениями можно показать, что рыночная система в состоянии приспособиться и к другим фундаментальным изменениям, например изменениям технологии и относительной структуры предложения различных ресурсов.

Побуждения к прогрессу. Одно дело – приспосабливаться к изменениям, и совсем другое – вызывать изменения, особенно в желательном направлении. Благоприятствует ли конкурентная рыночная система капитала – взаимосвязанным изменениям, которые способствуют повышению производительности и уровню материального благосостояния общества?

Технический прогресс. Конкурентная рыночная система создает побуждения к техническому прогрессу. Фирма, разработавшая новую технологию, снижающую издержки, имеет временное преимущество перед своими конкурентами. Более низкие издержки производства означают для фирмы – новатора получение экономической прибыли. Передавая часть снижения издержек потребителю через сниженную цену продукта, фирма способна увеличить объем продаж и добиться получения экономической прибыли за счет конкурирующих компаний. Более того, конкурентная рыночная система создает обстановку, благоприятствующую быстрому распространению технологического прогресса по всей отрасли. Конкуренты вынуждены следовать за наиболее прогрессивной фирмой, иначе их незамедлительно постигнет расплата в виде убытков и, возможно, лаже банкротства.

Снижение цены на продукцию, которого позволяет добиться технический прогресс, побуждает передовую отрасль к расширению. Это расширение может произойти в результате увеличения объема производства уже существующими в отрасли фирмами или в результате вступления в данную отрасль других фирм, привлеченных экономической прибылью, возникшей благодаря техническому прогрессу. Это расширение, то есть перемещение ресурсов из менее прогрессивных в более прогрессивные отрасли, – вполне закономерный процесс. Для поддержания уровня эффективности использования ограниченных ресурсов необходимо постоянно перераспределять эти ресурсы из отраслей, производственная технология которых относительно менее эффективна, в отрасли с относительно более эффективной технологией производства.

Накопление капитала. Но технический прогресс, как правило, требует большого количества инвестиционных товаров. Предприниматель, занимающийся нововведениями, может через рыночную систему «заказать» ресурсы, необходимые для производства станков и оборудования, от которых зависит технический прогресс.

Если голосование долларом передает обществу сигнал в пользу инвестиционных товаров, рынки продуктов и ресурсов подстроятся под этот выбор, увеличив производство инвестиционных товаров.

Но кто именно учитывает «голоса» за инвестиционные товары? В первую очередь предприниматель, который как получатель прибыли может выделить часть этой прибыли на накопление инвестиционных товаров. Сделав это, он, возможно, получит в будущем еще больше прибыли, если нововведения окажутся успешными. Кроме того, выплачивая проценты, предприниматели могут взять в долг часть дохода домохозяйств и использовать эти заемные средства как дополнительные «долларовые голоса» в пользу инвестиционных товаров.

**Конкуренция и управление**

В условиях чистого капитализма рыночная система является организационным механизмом, а конкуренция служит механизмом управления. Через спрос и предложение нужды потребителей (общества) доходят до фирм, а от них – до поставщиков ресурсов. Однако именно конкуренция побуждает фирмы и поставщиков ресурсов реагировать должным образом.

Приведем пример. Мы видели, что увеличение потребительского спроса на некий продукт поднимает цену этого продукта и приносит экономическую прибыль. Эта прибыль сообщает производителям о том, что обществу требуется больше данного продукта. Именно конкуренция – появление новых фирм в отрасли – приводит одновременно к увеличению объема производства и снижению цены продукта до уровня, точно соответствующего издержкам производства. Однако, если бы в данной отрасли действовала лишь одна огромная фирма (монополист), способная препятствовать появлению потенциальных конкурентов, эта фирма продолжала бы получать экономическую прибыль.

Но конкуренция не только гарантирует ответные действия. соответствующие потребностям общества. Она также принуждает фирмы использовать наиболее эффективную технологию производства. На конкурентном рынке фирма, не способная применять технологию, обеспечивающую наименьшие издержки, будет в конце концов вытеснена более эффективными фирмами. И мы уже видели, что конкуренция обеспечивает благоприятные условия для технического прогресса.

**«Невидимая рука»**

Действие конкурентной рыночной системы и ее способность адаптироваться к изменениям создают любопытное и важное единство – единство частных и общественных интересов. Фирмы и поставщики ресурсов, действующие в собственных интересах в рамках остро конкурентной рыночной системы, одновременно как будто направляемые «невидимой рукой», способствуют удовлетворению государственных или общественных интересов. Например, мы видели, что в конкурентной среде при производстве данного объема продукции фирмы используют требующую наименьших затрат комбинацию ресурсов, поскольку это соответствует их личным интересам. Действовать иначе означало бы отказаться от прибыли или даже повергать себя риску банкротства Но в то же время ясно, что использование ограниченных ресурсов с наименьшими издержками, то есть наиболее эффективно, соответствует интересам общества. Иной образ действий означал бы производство данного товара с большими издержками или необходимость пожертвовать производством необходимых альтернативных товаров.

В нашем примере с велосипедами и сигаретами именно личный интерес, пробуждаемый и направляемый конкурентной рыночной системой, вызвал ответные действия, соответствующие изменениям в потребностях общества. Фирмы, стремящиеся получать более высокие прибыли и избегать убытков, с одной стороны, и поставщики ресурсов, добивающиеся большего денежного вознаграждения за них, – с другой, договариваются между собой о необходимых изменениях в распределении ресурсов и, следовательно, о структуре выпускаемой продукции, которая требуется обществу. Конкуренция управляет частными интересами таким образом, что они автоматически, непреднамеренно способствуют удовлетворению интересов общества. Концепция «невидимой руки» утверждает, что, когда фирмы добиваются максимальных прибылей, внутренний общественный продукт также максимизируется.

**Достоинства рыночной системы**

Рассматривая, как действует рыночная система, мы упоминали и о ее достоинствах. Однако три из них достойны особого внимания.

Эффективность. Основной экономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она способствует эффективному использованию ресурсов. Конкурентная рыночная система направляет ресурсы на производство товаров и услуг, в которых общество более всего нуждается. Она побуждает использовать наиболее эффективную организацию производства и стимулирует разработку и внедрение новых, более эффективных технологий.

Стимулы. Рыночная система весьма эффективна в применении стимулов. Больший трудовой вклад означает более высокий денежный доход, который обеспечивает более высокий уровень жизни. Точно так же и риск, который берут на себя предприниматели, может обернуться значительной прибылью. Успешные нововведения тоже могут принести экономическую прибыль.

Свобода. Основной неэкономический аргумент в пользу рыночной системы состоит в том, что она опирается на личную свободу. В противоположность централизованному планированию рыночная система управляет деятельностью без принуждения. Рыночная система допускает свободу предпринимательства и выбора и процветает на этой основе. Предприниматели и рабочие не перегоняются правительственными директивами из отрасли в отрасль ради достижения производственных целей, установленных каким-то государственным ведомством. Напротив, они вольны преследовать свой личный интерес, получая за это соответствующее вознаграждение или наказание от самой рыночной системы.

**Смешанная экономика: частный и государственный секторы**

Эта глава «нарастит мясо на костях» модели капитализма, которую мы разбирали ранее. Здесь мы подробно опишем некоторые особенности частного сектора (домохозяйства и фирмы), а также введем и начнем изучать государственный сектор (государство) экономики. Поскольку государство – это новая для нас тема, ему и будет уделено основное внимание. Наша цель состоит в том, чтобы рассмотреть домохозяйства, фирмы и государство как основные экономические единицы, ответственные за принятие решений.

**ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК ПОЛУЧАТЕЛИ ДОХОДА**

Сектор домохозяйств в США состоит примерно из 96 млн единиц. Домохозяйства являются основными поставщиками всех экономических ресурсов и одновременно основной расходующей группой в национальном хозяйстве. Поэтому мы будем рассматривать домохозяйства в первую очередь как группу получателей дохода и во вторую – как расходующую группу. Существуют два взаимосвязанных подхода к изучению проблемы распределения дохода.

1. Функциональное распределение дохода показывает, каким образом денежный доход общества делится на заработную плату, ренту, процент и прибыль. В этом случае совокупный доход распределяется в соответствии с функцией, выполняемой получателем дохода. Заработная плата выплачивается за работу; рента и процент - за ресурсы, находящиеся в чьей-либо собственности; прибыль поступает к владельцам корпораций и некорпоративных предпринимательских структур.
2. Личное распределение дохода показывает, каким образом совокупный доход общества распределяется среди отдельных домохозяйств.

**Функциональное распределение дохода**

Функциональное распределение совокупного национального дохода США за 1994 г. показано на рис. 5-1. Очевидно, что крупнейшим источником дохода домохозяйств служат заработная плата и жалованье, выплачиваемые рабочим и служащим компаниями или государственными учреждениями, в которых они работают. В капиталистической системе основная часть общего совокупного дохода приходится на труд, а не на «капитал». Доход частных предпринимателей - собственников – врачей, адвокатов, фермеров, владельцев мелких и иных некорпоративных предприятий – является, по существу, комбинацией заработной платы, прибыли, ренты и процента. Суть последних трех источников дохода понятна из их названия. Некоторые домохозяйства владеют акциями корпораций и получают от них доход в виде дивидендов. Многие домохозяйства владеют также облигациями и сберегательными счетами, которые приносят доходы в виде процентов. Рентный доход домохозяйства получают за предоставление компаниям зданий, земли и других природных ресурсов.

**Личное распределение дохода**

Рис. 5-2 дает нам полное представление о том, как совокупный доход распределяется между домохозяйствами. Здесь семьи разделены на пять численно равных групп и показана доля совокупного дохода, полученная каждой группой. В 1993 г. беднейшие 20% семей получили приблизительно 4% суммарного личного дохода (вместо 20%, которые они получили бы, если бы доход распределялся равномерно). В сравнении с этим наиболее обеспеченные 20% семей получили около 47% личного дохода. Таким образом, богатейшая пятая часть населения получила доход, более чем в 11 раз превышающий доход беднейшей пятой части населения. Большинство экономистов сходятся во мнении, что в распределении дохода царит чрезвычайное неравенство.

**ДОМОХОЗЯЙСТВА КАК РАСХОДУЮЩАЯ ГРУППА**

Каким образом домохозяйства распоряжаются своим доходом? Часть поступает государству в форме индивидуальных налогов, а остаток делится между личным потреблением и личными сбережениями. В частности, на рис. 5-3 показано, каким образом домохозяйства распоряжались совокупным личным доходом в 1994 г.

**Налоги с граждан**

Налоги с граждан, основным компонентом которых является федеральный подоходный налог, в период после второй мировой войны резко возросли как в абсолютном, так и в относительном выражении. В 1941 г домохозяйства выплатили в качестве индивидуальных налогов 3,3 млрд дол. (или около 3% от своего общего дохода в 95,3 млрд дол.) по сравнению с 743 млрд дол. (или 13% от совокупного дохода в 5574 млрд дол.) в 1994 г.

**Личные сбережения**

Экономисты определяют сбережения как часть дохода, оставшуюся после уплаты налогов, которая не используется на потребление; следовательно, домохозяйства имеют только две возможности распорядиться своим посленалоговым доходом – направить его на потребление или на сбережения. Сбережения представляют собой часть текущего дохода (дохода за данный год), которая не используется на уплату налогов или не затрачивается на покупку потребительских товаров, а поступает на банковские счета, вкладывается в страховые полисы, облигации, акции и другие финансовые активы.

Причины, по которым люди делают сбережения, в конечном счете сводятся либо к защите доходов, либо к спекуляции. Домохозяйства откладывают средства в качестве сбережений, чтобы обеспечить себя на «черный день» в случае непредвиденных обстоятельств – болезни, несчастного случая, потери работы, в случае выхода на пенсию, чтобы финансировать обучение детей или просто для полной финансовой защищенности своей семьи. С другой стороны, сбережения могут использоваться для биржевых игр, спекуляции. Можно направить часть своего дохода на покупку ценных бумаг в надежде выиграть на повышении их номинальной стоимости.

Однако желания или готовности делать сбережения еще недостаточно. Это намерение должно сопровождаться возможностью откладывать деньги, которая зависит главным образом от размеров дохода. Если доход очень низкий, может произойти растрата сбережений, когда на потребление расходуется сумма, превышающая доход, оставшийся после уплаты налогов. Такое возможно только с помощью займов, то есть за счет будущих сбережений, которые могут быть накоплены со временем, когда доход повысится.

И величина сбережения, и объем расходов на потребление меняются в прямой зависимости от размера дохода; по мере роста дохода домохозяйства начинают распределять его между сбережениями и потреблением. В действительности, на долю 10% американских граждан, получающих наивысший доход, приходится больше всего сбережений.

**Расходы на личное потребление**

Рис. 5-3 свидетельствует о том, что 4/5 совокупного полученного дохода поступает обратно в производственный сектор экономики в виде расходов на личное потребление.

Поскольку объем и структура совокупного продукта страны зависят от объема и структуры потребительских расходов, необходимо изучить, каким образом домохозяйства распределяют свои расходы между разнообразными товарами и услугами, соперничающими друг с другом за их деньги. Потребительские расходы можно разбить на несколько категорий: 1) расходы на товары длительного пользования; 2) расходы на товары кратковременного пользования; 3) расходы на услуги.

Если предполагаемый срок службы товара составляет три года или более, он считается товаром длительного пользования; если же этот срок менее трех лет, то это товар кратковременного пользования. Автомобили, видеомагнитофоны, стиральные машины, персональные компьютеры и большая часть мебели относятся к товарам длительного пользования. Большинство пищевых продуктов и предметов одежды представляют собой товары кратковременного пользования. Услугами называют работу врачей, адвокатов, парикмахеров, механиков и т.д., выполняемую для клиентов. Как следует из табл. 5-1, американская экономика ориентирована на услуги, так как в эту сферу направлено более половины потребительских расходов.

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ СЕКТОР**

Деловые предприятия образуют второй крупнейший компонент частного сектора. Во избежание возможных недоразумений прежде всего следует поговорить о терминологии. В частности, мы проводим различие между предприятием (производственной единицей), фирмой и отраслью.

1. **Предприятие** – это некая материальная структура – например, завод или фабрика, ферма, шахта, оптовый магазин, склад и т.п., – которая выполняет одну или несколько функций по производству и распределению товаров и услуг.
2. **Фирма** – это предпринимательская структура, которая владеет такими предприятиями и управляет ими. Большинство фирм управляет только одним предприятием, хотя есть немало и таких, в собственности и под управлением которых находится сразу несколько предприятий. Подобные фирмы, объединяющие под своим началом множество предприятий, могут иметь горизонтальную, вертикальную или конгломератную структуры. Например, все без исключения крупные сталелитейные компании в США представляют собой вертикальные объединения предприятий, то есть в собственности каждой малой фирмы имеются предприятия на различных стадиях производственного процесса. Каждый производитель стали владеет рудниками и угольными шахтами, известняковыми карьерами, коксовыми печами, домнами, прокатными станами, кузницами, литейными цехами и в некоторых случаях – цехами по изготовлению металлоконструкций.

Крупные сети магазинов розничной торговли – это горизонтальные объединения, в которых все предприятия находятся на одной стадии производства.

Другие фирмы представляют собой конгломераты; они объединяют предприятия, действующие во многих различных отраслях и на разных рынках. Например, International Telephone and Telegraph помимо основной деятельности, которая отражена в названии этой фирмы, через посредство своих дочерних предприятий осуществляет широкомасштабные операции в таких разнообразных областях, как гостиничное хозяйство, пекарное производство, выпуск учебных материалов, страхование. страхование.

1. **Отрасль** – это группа фирм, производящих одинаковую или по крайней мере однородную продукцию. Несмотря на очевидно несложную структуру, отрасли обычно трудно идентифицировать на практике. Например, как нам определить автомобильную отрасль промышленности? Простейший ответ таков: «Все фирмы, производящие автомобили». Но автомобили – разнородная продукция. Если «кадиллак» и «бьюик» схожи между собой, так же как «бьюик» и «форд», то «гео» и «кадиллак», очевидно, весьма различны. Во всяком случае, так считает большинство покупателей. А грузовики? Безусловно, небольшие грузовые пикапы в некотором отношении подобны многотонным автомобилям фургонного типа. Но не лучше ли говорить об «отрасли по производству транспортных средств», чем об «автомобильной отрасли»?

Разграничение отраслей становится все более сложной задачей, поскольку большинство предпринимательских структур – это многопрофильные фирмы. Так, американские производители автомобилей выпускают также другую и весьма разнообразную продукцию: дизельные локомотивы, автобусы, рефрижераторы, управляемые ракеты, кондиционеры воздуха. В силу этих причин любая классификация отраслей всегда в чем-то произвольна.

**ОРГАНИЗАЦИОННО - ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ДЕЛОВЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Деловые предприятия отличаются крайним разнообразием: к этой категории относятся как гигантские корпорации, подобные General Motors, объем продаж которой в 1993 г. достиг 134 млрд дол., а численность занятых – 711 тыс. человек, так и местные специализированные магазины или семейные продуктовые лавки с одним – двумя служащими и ежедневным объемом продаж 100-150 дол. Такое разнообразие порождает необходимость классифицировать фирмы по некоторым критериям, таким, например, как правовой статус, отрасль деятельности, выпускаемая продукция, или размер. Рис. 5-4 демонстрирует распределение деловых предприятий по трем основным организационно-правовым формам: 1) индивидуальная частная фирма; 2) партнерство (товарищество); 3) корпорация. Давайте проведем различия и выделим преимущества и недостатки каждой формы.

**Индивидуальная частная фирма**

Индивидуальная частная фирма – это, по существу, индивидуальное (самостоятельное) ведение бизнеса в своих интересах. Частный предприниматель – собственник изначально владеет материальными ресурсами и капитальным оборудованием, необходимыми для производственной и коммерческой деятельности, или приобретает их, а также лично контролирует деятельность предприятия.

Преимущества. Этот чрезвычайно простой тип организации бизнеса имеет определенные достоинства.

1. Индивидуальную частную фирму легко учредить, так как это не вызывает практически никаких юридических или бюрократических препон и связанных с ними расходов.

2. Частный предприниматель – сам себе хозяин и пользуется значительной свободой действий. Получаемый частным предпринимателем доход зависит от успешной деятельности его предприятия, и это дает мощный и непосредственный стимул вести дела эффективно.

Недостатки. Однако недостатки этой организационной формы бизнеса весьма значительны.

1. За редким исключением, финансовые ресурсы частного предпринимателя недостаточны для того, чтобы фирма могла вырасти в крупномасштабное предприятие. Финансовые средства обычно ограничены той суммой, которую предприниматель имеет на своих банковских счетах, и тем, что он может занять. Поскольку среди индивидуальных частных фирм относительно высок процент банкротств, коммерческие банки не слишком охотно предоставляют им крупные кредиты.

2. Полностью и единолично отвечая за деятельность предприятия, частный предприниматель вынужден сам выполнять все основные управленческие функции. Ему приходится принимать все решения по поводу закупок, продаж, привлечения и обучения персонала; он должен также держать под контролем технические аспекты, связанные с производством, рекламой и распределением продукции. Короче говоря, потенциальные выгоды от специализации в управлении бизнесом индивидуальному предпринимательству небольшого масштаба обычно недоступны.

3. Наиболее важный недостаток заключается в том, что индивидуальный частный предприниматель несет неограниченную ответственность. Это означает, что он рискует не только активами фирмы, но и своими личными активами. Если активы бесприбыльного частного предприятия недостаточны для удовлетворения притязаний кредиторов, то последние могут предъявить требования к личной собственности владельца предприятия.

**Партнерство**

Партнерство (товарищество) как форма организации бизнеса в большей или меньшей степени является следствием естественного развития индивидуальной частной фирмы. Партнерства зародились в попытке преодолеть некоторые из основных недостатков индивидуального предпринимательства. Партнерство – это форма организации бизнеса, при которой два или более человека договариваются о владении предприятием и его управлении. Обычно они объединяют свои финансовые ресурсы и деловые навыки. Подобным же образом они распределяют риски, а также прибыли или убытки, которые могут выпасть на их долю.

Преимущества. Каковы преимущества партнерства?

1. Подобно индивидуальной частной фирме, партнерство легко организовать. Почти во всех случаях заключается письменное соглашение, и, как правило, это не связано с обременительными бюрократическими процедурами.

2. Благодаря участию в бизнесе нескольких партнеров становится возможной более высокая степень специализации в управлении.

3. Объединение в партнерстве нескольких участников позволяет расширить его финансовые ресурсы в сравнении с ресурсами индивидуальной частной фирмы. Партнеры могут слить воедино свои денежные капиталы, и обычно их предприятие представляется банкирам менее рискованным.

Недостатки. Вопреки ожиданиям партнерству зачастую не удается преодолеть несовершенства индивидуального предпринимательства, и даже, наоборот, порой оно порождает такие проблемы, с которыми не сталкивается частная фирма, находящаяся в единоличном владении.

1. Если в управлении участвует несколько человек, подобное разделение власти может привести.к несогласованной политике или к бездействию, когда требуются решительные действия. Еще хуже, если партнеры расходятся во взглядах по стратегическим вопросам.
2. Финансовые ресурсы параметров остаются ограниченными, хотя обычно и превосходят возможности индивидуальных частных фирм. Но у трех или четырех партнеров может также не хватить средств для успешного роста их предприятия.
3. Продолжительность деятельности партнерства непредсказуема. Выход из партнерства или смерть одного из партнеров, как правило, влекут за собой распад и полную реорганизацию фирмы, полное прекращение ее деятельности.
4. Наконец, неограниченная ответственность досаждает партнерствам точно так же, как и индивидуальным частным фирмам. Фактически каждый партнер несет ответственность за все неудачи предприятия – не только за результат собственных управленческих решений, но и за последствия действий любого другого партнера. Преуспевающему партнеру приходится рисковать своими деньгами, полагаясь на благоразумие и расчетливость своего менее предприимчивого коллеги.

**Корпорация**

Корпорация – это организационно-правовая форма бизнеса, отличающаяся и отграниченная от конкретных лиц, владеющих ею. Такая структура, получившая от правительства статус «юридического лица», вправе приобретать ресурсы, владеть активами, производить и продавать продукцию, брать в долг предоставлять кредиты, предъявлять иск и выступать в суде ответчиком, а также выполнять все те функции, которые выполняют деловые предприятия любого другого типа.

Преимущества. Преимущества корпорации определили ведущую роль этой организационной формы бизнеса в современной американской экономике. Хотя корпорации относительно немногочисленны, они отличаются широкими масштабами операций и крупными размерами. Как показывает рис. 5-4, в общей численности деловых предприятий корпорации занимают лишь менее 20%, однако на их долю приходится примерно 90% общего объема продаж предпринимательского сектора.

1. Корпорация значительно более эффективно по сравнению со всеми другими формами организации бизнеса справляется с задачей привлечения денежного капитала. Как показано в разделе «Последний штрих» этой главы, корпорациям присущ уникальный способ финансирования – посредством продажи акций и облигаций, – который позволяет привлекать сбережения многочисленных домохозяйств. Через рынок ценных бумаг корпорации способны объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа людей.

Финансирование путем продажи ценных бумаг имеет определенные преимущества и с точки зрения их покупателей. Прежде всего домохозяйства в этом случае могут участвовать в деловом предприятии и рассчитывать на определенное денежное вознаграждение; при этом нет необходимости принимать активное участие в управлении предприятием. К тому же у человека появляется возможность распределять риски, приобретая ценные бумаги нескольких корпораций. Наконец, держатели корпоративных ценных бумаг обычно без труда могут избавиться от них, продав другому владельцу. Существующие фондовые биржи облегчают движение ценных бумаг между покупателями и продавцами. Нечего и говорить, что это усиливает готовность людей, имеющих сбережения, приобретать ценные бумаги корпораций.

Более того, корпорациям обычно легче, нежели другим формам бизнеса, получить доступ к банковскому кредиту. Во-первых, корпорации более надежны (с ними сопряжен меньший риск), а во-вторых, они скорее, чем все другие, способны обеспечить банкам прибыльные вклады.

2. Корпорации обладают также одним явным преимуществом – это ограниченная ответственность. Владельцы корпорации (то есть держатели акций) рискуют только той суммой, которую они заплатили за покупку акций. Их личные активы не ставятся под удар, даже если корпорации угрожает банкротство. Кредиторы могут предъявить иск корпорации как юридическому лицу, но не владельцам корпорации как частным лицам. Ограниченная ответственность заметно облегчает корпорации привлечение денежного капитала.

3. Благодаря своим преимуществам в привлечении денежного капитала преуспевающей корпорации легче увеличивать объем, расширять масштабы операций и реализовывать выгоды роста. В частности, корпорация способна извлекать преимущества из технологий массового производства, а также из более глубокой специализации в использовании человеческих ресурсов. В то время как управляющий индивидуальной частной фирмой вынужден делить свое время между производством, бухгалтерским учетом и маркетинговыми функциями, крупная корпорация в состоянии привлечь специализированные кадры в каждую из этих сфер и тем самым достичь большей эффективности.

4. Будучи юридическим лицом, корпорация существует независимо от ее владельцев и от ее собственных должностных лиц. Индивидуальные фирмы могут внезапно и непредсказуемо погибнуть, а корпорации, по крайней мере юридически, вечны. Передача собственности корпорации через продажу акций не подрывает ее целостность и непрерывность деятельности. Иными словами, корпорации обладают известным постоянством, которого недостает другим формам бизнеса и которое открывает возможности для перспективного планирования и роста.

Недостатки. Преимущества корпораций огромны и обычно перевешивают их недостатки. Однако такие недостатки все же существуют.

1. Регистрация устава корпорации сопряжена с бюрократическими процедурами и с расходами на юридические услуги.
2. С общественной точки зрения в корпоративной форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Так как корпорация является юридическим лицом, некоторым недобросовестным владельцам компаний иногда удается избежать личной ответственности за сомнительные коммерческие операции благодаря возможностям, которые открывает перед ними корпоративная форма организации бизнеса.
3. Следующий недостаток корпораций состоит в двойном налогообложении корпоративной прибыли. Та часть дохода корпораций, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды – первый раз как часть прибыли корпорации и второй раз как часть личного дохода владельца акции.
4. В индивидуальной частной фирме и партнерстве владельцы реальных и финансовых активов сами непосредственно управляют этими активами и контролируют их. Но в крупных корпорациях, собственность которых широко распылена среди десятков или даже сотен тысяч акционеров, происходит разделение функций собственности и управления (контроля).

Причины этого расхождения кроются в бездеятельности типичного держателя акций. Большинство акционеров не принимают участия в голосовании, а если они и участвуют в нем, то лишь опосредованно, передавая свои голоса действующим должностным лицам корпорации и тем самым наделяя последних практически безграничными полномочиями и возможностью самостоятельно определять свою судьбу.

Разделение функций собственности и управления не вызывает серьезных последствий в том случае, если действия группы, осуществляющей функции управления, отвечают интересам группы собственников корпорации (то есть акционеров). Но интересы двух этих групп далеко не всегда совпадают. К примеру, управляющие, стремясь к власти и почету, сопутствующим контролю над крупным предприятием, могут пойти на невыгодное расширение деятельности фирмы. Или же столкновение интересов может произойти но поводу политики выплаты дивидендов. Какая часть доходов корпорации, оставшаяся после уплаты налогов, будет выплачена в качестве дивидендов, а какую корпорация сохранит за собой в виде нераспределенной прибыли? И при решении этого вопроса должностные лица корпорации могут самостоятельно проголосовать за повышение своих окладов, пенсий, премий и т.п. за счет доходов корпорации, которые в ином случае могли бы быть направлены на выплату более высоких дивидендов.

И последнее замечание. Многие штаты приняли законы о компаниях с ограниченной ответственностью, с тем чтобы перенести преимущество ограниченной ответственности, присущее корпорациям, на партнерства (товарищества). С точки зрения налогообложения товарищество с ограниченной ответственностью (ТОО) представляет собой обычное партнерство, но в вопросах, связанных с ответственностью, оно приобретает черты корпорации. Как и любое партнерство, ТОО распределяет свой доход непосредственно среди владельцев и инвесторов, и с позиций налогообложения он рассматривается как личный доход. Но, подобно корпорации, ТОО защищает личные активы своих участников от требований кредиторов (то есть от финансовой ответственности). ТОО имеет ограниченную продолжительность жизнедеятельности; как правило, она колеблется в пределах 30–40 лет.

**Создавать ли корпорацию?**

Ключевым фактором, определяющим решение о том, принимать ли фирме статус корпорации, является потребность в денежном капитале. Денежный капитал, необходимый для создания и обеспечения деятельности парикмахерской, обувной мастерской или небольшого сувенирного магазинчика, не слишком велик, и в подобном случае можно обойтись без создания корпорации. В противоположность этому современные технологии и значительный стоимостный объем бизнеса настоятельно требуют участия корпораций во многих областях производства. Большинство отраслей обрабатывающей промышленности – автомобильная, сталелитейная, производство металлоконструкций, электрооборудования, электробытовых приборов и т.д. – нуждается в весьма крупных денежных ресурсах для осуществления инвестиций в основные и оборотные активы. При таких обстоятельствах нет иного выхода, кроме создания корпорации.

**Большой бизнес**

Вспомним, еще раз взглянув на рис. 5-4, что, хотя корпорации относительно немногочисленны, они служат основным источником продукции в американской экономике. Во многих основных отраслях промышленности преобладают гигантские корпорации, чьи активы и ежегодные объемы продаж достигают миллиардов долларов, количество занятых исчисляется сотнями тысяч рабочих, а ежегодные прибыли после уплаты налогов составляют сотни миллионов долларов. Мы уже упоминали статистические данные, относящиеся к деятельности самой крупной корпорации Америки General Motors в 1993 г.: объем продаж – около 134 млрд дол.; стоимость активов – примерно 188 млрд дол.; численность занятых – около 711 тыс. человек. Примечательно, что в мире существует всего лишь приблизительно 20 стран, чей внутренний продукт превышает ежегодный объем продаж General Motors.

В 1993 г ежегодный объем продаж примерно 20 промышленных корпораций превышал 20 млрд дол.; у 47 промышленных фирм этот показатель превышал 10 млрд дол. Тот факт, что корпорации составляют менее 20% всего предпринимательского сектора и при этом производят 90% продукции этого сектора, говорит о доминирующей роли крупных корпораций в американской экономике.

Но крупные корпорации оказывают разное по степени влияние на различные отрасли. Большой бизнес преобладает в обрабатывающей промышленности и играет заметную роль в транспорте, связи, банковском деле и финансах. Другую крайность представляют собой около 2 млн фермеров, чей суммарный объем продаж в 1993 г. был меньше аналогичного показателя двух крупнейших промышленных корпораций! В промежутке между этими крайностями находится множество разнообразных фирм, действующих в различных областях розничной торговли и сферы услуг, для которых характерны небольшие размеры. Так или иначе на американском деловом ландшафте преобладают крупные корпорации, и есть все основания называть Соединенные Штаты экономикой «большого бизнеса».

**ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА.**

Все экономические системы, существующие в реальном мире, являются «смешанными»: государство и рыночная система делят между собой ответственность за выбор ответов на пять фундаментальных вопросов. Американская экономика – это экономика по преимуществу рыночная, тем не менее экономическая деятельность правительства и здесь имеет большое значение. В этом разделе мы хотим: 1) определить и проиллюстрировать основные экономические функции государственного сектора; 2) добавить государственный сектор (правительство) к модели кругооборота из главы 2; 3) исследовать основные расходы и источники налоговых поступлений федерального и местных правительств, а также правительств штатов.

Некоторые экономические функции правительства усиливают и облегчают действие рыночной системы; другие дополняют и модифицируют чистый капитализм.

**ПРАВОВАЯ БАЗА И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА**

Правительство обеспечивает правовую базу и специфические услуги, необходимые для эффективной работы рыночной экономики. Правовая база предполагает такие меры, как предоставление законного статуса деловым предприятиям, определение прав частной собственности и гарантирование соблюдения договоров (контрактов). Правительство также устанавливает юридические «правила игры», регулирующие взаимоотношения фирм, поставщиков ресурсов и потребителей между собой. На основе законодательства правительство может выступать в роли судьи. или арбитра, в экономических отношениях, выявлять случаи нечестной игры и проявлять власть для вынесения соответствующих наказаний.

К услугам, предоставляемым правительством, относятся деятельность полиции по поддержанию внутреннего порядка, применение системы стандартов для измерения веса и оценки качества продуктов и обеспечение денежной системы, облегчающей обмен товарами и услугами.

Принятый в 1906 г. закон о чистоте пищевых продуктов и медикаментов служит хорошим примером того, как правительство подкрепляет действие рыночной системы. Этот закон устанавливает правила поведения, которым должны подчиняться производители во взаимодействии с потребителями. Он запрещает продажу фальсифицированных и не соответствующих сорту или марке пищевых продуктов и медикаментов, требует обязательного указания на упаковке чистого веса и ингредиентов продукта, вводит стандарты качества, которые должны присутствовать на этикетках консервированных продуктов, и запрещает помещать ложные сведения на этикетки патентованных лекарств. Эти меры призваны предотвратить возможное мошенничество со стороны производителей и укрепить уверенность общества в надежности рыночной системы. Аналогичное законодательство регулирует взаимоотношения работников с руководством фирм, а также отношения фирм между собой.

Предполагается, что подобные действия правительства улучшают распределение ресурсов. Обеспечивая рынок средством обращения, гарантируя качество продукции, определяя права собственности и способствуя соблюдению контрактов, правительство увеличивает объем совершаемых торговых сделок. Это расширяет рынки и позволяет добиться большей специализации в использовании материальных и людских ресурсов. А такая специализация означает более эффективное распределение ресурсов. Однако некоторые считают, что правительство чрезмерно вмешивается во взаимоотношения фирм, потребителей и работников, подавляя тем самым экономические стимулы и снижая эффективность производства.

**ПОДДЕРЖАНИЕ КОНКУРЕНЦИИ**

Конкуренция служит основным регулирующим механизмом в капиталистической экономике. Это сила, которая подчиняет производителей и поставщиков ресурсов диктату потребителей. При конкуренции хозяевами являются покупатели, рынок – их агентом, а фирмы – их слугами.

Совсем иначе обстоят дела в условиях монополии. Монополия возникает в том случае, когда количество продавцов сокращается настолько, что каждый продавец получает возможность влиять на общий объем предложения и, следовательно, на цену продаваемого товара.

При монополии продавцы в состоянии воздействовать на рынок, или манипулировать им, в собственных интересах за счет общества в целом. Благодаря своей способности влиять на общий объем предложения монополисты получают возможность ограничивать производство определенного продукта, назначать более высокие цены на него, а зачастую и получать постоянную экономическую прибыль. Эти цены и прибыли, превышающие конкретный уровень, прямо противоречат интересам потребителей. Монополисты не подчиняются желаниям и воле общества, как это делают конкурирующие продавцы. В той мере, в какой монополия подавляет конкуренцию, диктат продавцов подавляет диктат потребителей. При монополии ресурсы распределяются в интересах продавцов, стремящихся к получению прибыли, а не к удовлетворению интересов общества в целом. Монополия приводит к нерациональному распределению экономических ресурсов.

В Соединенных Штатах правительство пыталось управлять монополиями главным образом двумя способами.

1. Регулирование и собственность. В «естественных монополиях», то есть отраслях, где технические и экономические факторы исключают рыночную конкуренцию, правительство создало общественные комиссии для регулирования цен и стандартов качества их услуг. К отраслям, которые в той или иной степени подвергаются такому регулированию, относятся транспорт, связь, электроэнергетика и другие предприятия коммунального хозяйства. А на уровне местных правительств распространена государственная собственность на предприятия электроэнергетики и водоснабжения.

2. Антимонопольные законы. Почти на всех рынках эффективность производства может быть достигнута лишь при высоком уровне конкуренции. Поэтому федеральное правительство приняло ряд антимонопольных, или антитрестовских, законов, начиная с Закона Шермана 1890 г, призванных поддерживать и укреплять конкуренцию как регулятор деловой активности.

Даже при наличии правовой базы для капиталистических институтов и в условиях конкуренции все равно сохраняется необходимость в выполнении правительством дополнительных экономических функций. Рыночной экономике присущи определенные недостатки и ограничения, которые вынуждают правительство дополнять и модифицировать ее деятельность.

**ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОХОДОВ**

Рыночная система безлична. И распределение доходов в ней может оказаться значительно более неравным, чем это желательно обществу. Рыночная система обеспечивает очень большие доходы тем, чей труд благодаря унаследованным способностям и приобретенному образованию и квалификации предполагает высокую оплату. Или же тот, кому в результате тяжелого труда или легкого наследования достался ценный капитал и земля, также получает высокие доходы от своей собственности.

Но другие члены общества обладают меньшими способностями, получили более скромное образование и не накопили и не унаследовали никакой собственности. Поэтому их доходы очень низки. Более того, многие пожилые люди и инвалиды, а также неполные семьи (матери-одиночки) получают в рыночной системе очень маленький доход или, подобно безработным, вовсе не получают никакого ‹охода. Другими словами, рыночной системе присуще значительное неравенство в распределении денежного дохода (вспомните рис. 5-2), а следовательно, и в распределении совокупного продукта между домохозяйствами. Бедность среди общего изобилия остается одной из основных экономических и политических проблем общества.

Роль правительства в сглаживании неравенства доходов проявляется в проведении различных политических курсов и программ.

1. Трансферты. Трансфертные платежи обеспечивают экстренную помощь остро нуждающимся людям, лишившимся средств к существованию, регулярную поддержку иждивенцам и нетрудоспособным инвалидам, а также пособия по безработице безработным. Программа социального обеспечения и программа бесплатной медицинской помощи служат для оказания финансовой поддержки пенсионерам и пожилым больным. Эти программы перераспределяют доход от государства к тем домохозяйствам, которые в противном случае имели бы очень ограниченные средства к существованию или совсем не имели бы их.

2. Вмешательство в рынок. Правительство также изменяет распределение доходов путем вмешательства в деятельность рынка, то есть посредством изменения цен, установленных рыночными силами. Ценовая поддержка фермеров и законодательство, определяющее минимальный размер оплаты труда, служат наглядными примерами того, как правительство фиксирует цены с целью повысить доходы определенных групп населения.

3. Налогообложение. Индивидуальный подоходный налог исторически использовался для того, чтобы изымать у богатых большую долю доходов, чем у бедных.

**ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ РЕСУРСОВ**

Экономисты говорят о резком нарушении функционирования рынка в двух случаях: когда конкурентная рыночная система: 1) либо производит «неправильные» количества определенных товаров или услуг; 2) либо вообще не способна выделить какие бы то ни было ресурсы для создания определенных товаров или услуг, производство которых экономически оправданно. В первом случае речь идет о «переливе ресурсов», или «побочных (внешних) эффектах», во втором случае – о «государственных», или «социальных», благах.

**Переливы ресурсов, или побочные эффекты**

Идея, согласно которой конкурентные рынки автоматически обеспечивают эффективное использование ресурсов, основана на допущении, что все выгоды и издержки производства и потребления каждого продукта полностью отражаются кривыми рыночного спроса и предложения соответственно. Предполагается, что производству или потреблению любых товаров или услуг не сопутствуют переливы, или побочные эффекты.

Перелив происходит, когда некоторые выгоды или издержки производства или потребления товара перемещаются к «третьей стороне», не являющейся непосредственно продавцом или покупателем. Переливы называют также побочными (внешними) эффектами, так как они представляют собой выгоды или издержки, выпадающие на долю «третьей стороны», не имеющей отношения к данной рыночной сделке.

Издержки перелива. Когда производство или потребление товара порождает некомпенсируемые издержки для третьей стороны, которые называются издержками перелива. Примером издержек перелива может служить загрязнение окружающей среды. Когда химическое предприятие или мясоперерабатывающий завод спускают свои промышленные отходы в озеро или реку, все те, кто в это время купается, ловит рыбу и катается на лодках, не говоря уже о предприятиях водоснабжения, несут издержки перелива. Подобные действия могут создать угрозу здоровью людей и нанести ущерб дикой природе, а то и вовсе разрушить ее. Когда нефтеперерабатывающий завод загрязняет воздух дымом или лакокрасочная фабрика распространяет вокруг себя удушливый запах, то население несет ничем не компенсируемые издержки перелива. Кислотные дожди и глобальное потепление – это издержки перелива, почти ежедневно привлекающие к себе внимание средств массовой информации.

Каковы же экономические последствия переливов? Вспомним, что издержки лежат ниже кривой предложения фирмы. Когда фирма, загрязняя окружающую среду, переносит часть своих издержек на население, ее кривая предложения оказывается правее, чем когда она несет свои издержки производства полностью. Это приводит к расширению производства и к избыточному выделению ресурсов на производство данного товара.

Коррекция издержек перелива. Правительство способно корректировать такое избыточное выделение ресурсов двумя способами. Оба призваны перевести внешние издержки во внутренние, то есть заставить фирму – нарушителя саму нести эти затраты, а не перекладывать их на общество.

1. Законодательство. В наших примерах загрязнения воды и воздуха самой прямой мерой будет принятие законов, запрещающих или ограничивающих загрязнение. Подобное законодательство принуждает потенциальных загрязнителей брать на себя расходы на надлежащее уничтожение промышленных отходов. Фирмы должны покупать и устанавливать дымоуловители и установки для очистки промышленных стоков. Идея состоит в том, чтобы вынудить потенциальных нарушителей под угрозой судебного преследования нести все затраты, связанные с производством.

2. Специальные налоги. Менее прямое воздействие правительства основано на том факте, что налоги представляют собой издержки и, следовательно, определяют положение кривой предложения фирмы. Правительство может ввести специальный налог, который примерно равен издержкам перелива на единицу продукции. С помощью этого налога оно пытается вновь возложить на фирму нарушителя те внешние издержки или издержки перелива, которых в противном случае частная фирма избежала бы, и таким образом устранить избыточное выделение ресурсов.

Выгоды перелива. Но переливы могут проявляться и в форме выгод. Производство или потребление определенных товаров и услуг может обусловить не требующие денежной компенсации выгоды перелива, или внешние выгоды для третьих лиц или населения в целом. Вакцинация против кори и полиомиелита приносит прямую выгоду непосредственному потребителю. Но иммунизация против таких инфекционных заболеваний приносит всеобъемлющие и значительные выгоды перелива и обществу в целом. Открытие вакцины против СПИДа было бы выгодно всему обществу, а не только получившим прививки. Люди, не прошедшие вакцинацию, также получают очевидные выгоды в связи с замедлением распространения заболевания.

Образование служит еще одним примером выгод перелива. Образование приносит выгоды индивидуальным потребителям: «более образованные» люди, как правило, получают более высокие доходы, чем «менее образованные». Вместе с тем образование приносит также выгоды всему обществу. Экономика в целом выигрывает от наличия более гибкой и более производительной рабочей силы, с одной стороны, и от меньших расходов на предотвращение преступлений, обеспечение законности и на благотворительные программы – с другой. Существуют доказательства того, что производительность труда любого работника с данным уровнем образования или квалификации окажется выше, если он работает с более образованными людьми. Другими словами, у работника Х повысится производительность труда просто потому, что работающие вместе с ним Y и Z лучше образованны. Важное значение имеет также тот факт, что политическая активность населения находится в прямой зависимости от уровня образования; так, доля лиц, принимающих участие в голосовании, увеличивается от группы к группе по мере повышения образовательного уровня избирателей, входящих в данную группу.

Выгоды от перелива капитала могут быть хорошо видны на кривой спроса, на которой в большей степени отражаются частные преимущества, чем преимущества в целом. Кривая спроса на продукт смещается влево от ситуации, когда рынок учитывает все преимущества. Это означает, что произведено меньше продукции, иными словами, наблюдается нехватка ресурсов на данный продукт.

Коррекция выгод перелива. Каким образом можно исправить ситуацию, связанную с недостаточным выделением ресурсов, которое сопутствует выгодам перелива? Можно либо субсидировать потребителей (увеличить спрос), либо субсидировать производителей (увеличить предложение), либо, в крайнем случае, организовать производство необходимого продукта в государственном секторе экономики.

1. Увеличение спроса. В сфере высшего образования государство обеспечивает студентов с низким доходом ссудами и грантами, которые позволяют этим студентам заниматься учебой. Второй пример: программа продовольственных талонов предназначена для улучшения рациона семей с низкими доходами. Предоставляемые правительством продовольственные талоны могут быть потрачены только на еду. Магазины, принимающие талоны на питание, получают от правительства денежную компенсацию их стоимости. Смысл этой программы отчасти состоит в том, чтобы посредством улучшения рациона питания помочь детям из бедных семей лучше учиться в школе, а низкооплачиваемым взрослым – лучше работать. Помогая своим несостоятельным членам стать производительными участниками экономического процесса, общество в целом выигрывает.

2. Увеличение предложения. В некоторых случаях правительство может счесть, что удобнее и организационно значительно проще субсидировать производителей. Это относится и к высшему образованию, когда правительства штатов финансируют значительную долю бюджетов государственных колледжей и университетов. Эти субсидии снижают затраты для студентов и увеличивают объем предложения образования. Предоставление государственных субсидий программам вакцинации, госпиталям и исследованиям в области медицины служит дополнительными примерами подобных мер правительства.

3. Государственный сектор. Третий вариант политики правительство избирает в том случае, когда выгоды перелива очень велики. В подобных обстоятельствах правительство может взять на себя финансирование таких отраслей или даже приобрести их в государственную собственность и самостоятельно управлять их деятельностью. Этот вариант подводит нас к обсуждению общественных товаров и услуг

**Общественные товары и услуги**

Индивидуальные блага (товары индивидуального пользования), которые производятся в рыночной системе, обладают свойством делимости в том смысле, что они производятся в виде достаточно малых единиц, чтобы быть доступными индивидуальным покупателям. Кроме того, индивидуальные блага подвержены действию принципа исключения, который состоит в том, что те, кто хочет и может заплатить равновесную цену, получает данный продукт, а те, кто не хочет или не может, исключаются из числа получающих выгоду от данного продукта.

Но существуют определенные товары и услуги – так называемые общественные, или социальные, блага (товары и услуги), которые рыночная система вообще не стала бы производить, потому что их характеристики противоположны тем, какими обладают индивидуальные блага. Общественные блага неделимы, они состоят из столь крупных единиц, что, как правило, не могут быть проданы частному покупателю. Люди могут покупать на рынке гамбургеры, компьютеры и автомобили, но не ракеты «пэтриот», скоростные автострады, космические телескопы и системы управления воздушным транспортом.

Более того, на общественные блага не распространяется принцип исключения. Это значит, что не существует эффективного способа отстранить индивидуумов от получения выгоды, приносимой общественными благами, едва лишь они возникают. Получение выгоды от индивидуальных благ происходит после их приобретения; выгоды от общественных благ начинают поступать к обществу сразу после производства последних.

Примеры. Классическим примером общественных благ служит маяк, установленный на опасном побережье. Строительство маяка экономически оправданно, если выгоды от него (уменьшение числа кораблекрушений) превышают издержки его производства. Но выгоды, приходящиеся на каждого индивидуального пользователя, не в состоянии оправдать покупку такого крупного и неделимого продукта. Однако после введения маяка в действие его свет направляет движение всех судов. Не существует практической возможности исключить какие-то суда из числа получающих выгоду от маяка. Следовательно, зачем бы какому-то судовладельцу добровольно платить за эти выгоды? Маяк освещает путь всем, и невозможно сделать так, чтобы капитан корабля не видел его, даже если судовладелец предпочитает не платить за маяк. Экономисты называют это проблемой «бесплатного проезда»; люди могут пользоваться выгодами какого-то продукта, не участвуя в затратах на его производство.

Поскольку принцип исключения здесь не действует, частные предприятия не имеют никаких экономических стимулов для производства маяков. Если на услуги маяка нельзя установить цену и если их невозможно продать, то частным фирмам невыгодно направлять ресурсы на строительство маяков. Это пример услуги, которая приносит значительную выгоду, но на производство которой рынок сам по себе не выделит никаких ресурсов. Национальная оборона, система паводкового контроля, здравоохранение, спутниковые навигационные системы и борьба с вредными насекомыми – все это тоже примеры общественных благ. Если общество хочет иметь такие товары и услуги, обеспечить их производство должен государственный сектор, а источником финансирования этого производства должны служить принудительные сборы в форме налогов.

Крупные выгоды перелива. Хотя коренное различие между индивидуальными и общественными благами связано с неприменимостью принципа исключения, государство производит также многие другие товары и услуги, к которым принцип исключения может быть применен. Такие товары и услуги, как образование, улицы и автострады, полицейская и пожарная службы, библиотеки и музеи, профилактическая медицина, канализация, подчиняются принципу исключения, то есть частные производители могут устанавливать на них цены и предлагать их потребителям в рамках рыночной системы. Но, как было отмечено ранее. они представляют собой услуги, которым сопутствуют крупные выгоды перелива и которые не могла бы производить в достаточном количестве рыночная система. Поэтому, дабы предотвратить недостаточное выделение ресурсов на эти цели, которое произошло бы в таком случае, государство берет на себя их производство. Подобные товары и услуги называются квазиобщественными благами. Можно понять непрерывные споры вокруг здравоохранения и жилищного строительства. Должны ли индивидуальные блага предоставляться через рыночную систему или это квазиобщественные блага и их должно предоставлять государство?

**Распределение ресурсов на производство общественных благ**

Ценовая система не способна выделять ресурсы на производство общественных благ и выделяет недостаточно ресурсов на производство квазиобщественных благ Каков же в этих условиях механизм производства таких товаров и услуг?

Общественные блага приобретаются через посредство государства на основе группового, или коллективного, выбора в отличие от индивидуальных благ, которые приобретаются у частных предприятий на основе индивидуального выбора. Виды и количество производимых общественных благ при демократии определяются политическим голосованием. Объем потребления различных общественных благ – это вопрос государственной политики. Эти групповые решения, принимаемые на политической арене, дополняют решения домохозяйств и фирм при ответе на пять фундаментальных вопросов.

Как ресурсы перераспределяются из производства индивидуальных в производство общественных благ? В экономике полной занятости государству приходится высвобождать ресурсы из частного сектора, с тем чтобы они стали доступны для производства общественных благ. Способ высвобождения ресурсов из частного сектора заключается в сокращении частного спроса на них. Для этого правительство взимает с фирм и домохозяйств налоги, отвлекая тем самым часть их доходов – часть их потенциальной покупательной способности – из потока «доходы – расходы». По мере понижения доходов в результате налогообложения фирмы и домохозяйства вынуждены сокращать свои расходы на инвестирование и потребление. Налоги снижают частный спрос на товары и услуги, что в свою очередь вызывает спад в частном спросе на ресурсы. Перенося покупательную способность от частных потребителей к правительству, налоги высвобождают ресурсы из частной сферы их применения.

Государственные расходы, источником которых служат налоговые поступления, позволяют затем вовлечь эти ресурсы в производство общественных товаров и услуг. Налог на прибыль корпораций и личный подоходный налог высвобождают ресурсы из производства инвестиционных товаров (печатных станков, товарных вагонов, складов) и потребительских товаров (продовольствия, одежды, телевизоров и т.д.). Государственные расходы позволяют направить эти ресурсы в строительство почтовых отделений, военных самолетов, новых школ и скоростных автострад. Правительство осуществляет целевое перераспределение ресурсов, внося существенные изменения в структуру совокупного общественного продукта.

**Стабилизация**

С исторической точки зрения новейшей функцией правительства является стабилизация экономики – то есть помощь частному сектору в обеспечении полной занятости ресурсов и стабильного уровня цен. Здесь мы лишь вкратце обрисуем (не вдаваясь в исчерпывающие объяснения), каким образом правительство достигает этой цели.

Уровень производства прямо зависит от общих, или совокупных, расходов. Высокий уровень общих расходов означает, что предприятиям выгодно производить большое количество товаров. Это означает также, что и материальные, и людские ресурсы используются в максимальном объеме. Но совокупные расходы могут оказаться ниже того конкретного уровня производства, который обеспечивает полную занятость и стабильность цен, либо, напротив, превосходить его. Это в свою очередь может привести либо к безработице, либо к инфляции.

1. Безработица. Уровень общих расходов в частном секторе может оказаться слишком низким для полной занятости. В этом случае правительство может дополнить частные расходы таким образом, чтобы совокупных расходов – частных и государственных – было достаточно для обеспечения полной занятости. Правительство в состоянии добиться этого, используя те же способы – государственные расходы и налоги, которыми оно пользуется для перераспределения ресурсов в производство общественных благ В частности, правительство может, с одной стороны, увеличить собственные расходы на общественные товары и услуги, а с другой – сократить налоги. чтобы стимулировать частные расходы.

2. Инфляция. Возможна и другая ситуация, когда уровень расходов в экономике превышает ее производственные возможности. Если такое происходит, то есть если совокупные расходы становятся выше уровня производства при полной занятости ресурсов, то цены будут расти. Избыточные совокупные расходы приводят к инфляции. В таком случае правительство обязано устранить избыточные расходы, Оно может добиться этого путем сокращения своих собственных расходов и путем повышения налогов с целью уменьшения расходов частного сектора.

**СНОВА О МОДЕЛИ КРУГООБОРОТА**

Государственный сектор полностью интегрирован в кругооборот материальных и денежных потоков, составляющих экономику, Давайте снова рассмотрим выполняемые правительством функции перераспределения доходов и ресурсов, а также стабилизации экономики в свете модели кругооборота из главы 2. На рис. 5-5 потоки (1) - (4) повторяют рис. 2-6. Потоки (1) и (2) показывают расходы фирм на ресурсы, поставляемые домохозяйствами. Эти расходы являются затратами для фирм, но представляют собой заработную плату, ренту, проценты и прибыли для домохозяйств. Потоки (3) и (4) отражают потребительские расходы домохозяйств на товары и услуги, производимые фирмами.

Теперь рассмотрим изменения, связанные с добавлением государственного сектора (правительства). Потоки (5) – (8) показывают, что правительство совершает закупки как на рынке продуктов, так и на рынке ресурсов. А именно, потоки (5) и (6) отражают государственные закупки у частных фирм таких, например, товаров, как бумага, компьютеры и вооружение. Потоки (7) и (8) отражают государственные закупки ресурсов. Федеральное правительство выплачивает жалованье членам Конгресса, вооруженным силам, юристам Министерства юстиции, различным чиновникам и т.д. Местные органы власти и правительства штатов нанимают учителей, водителей автобусов, полицейских и пожарных. Федеральное правительство может также арендовать или приобрести в собственность землю для расширения военной базы; город также может купить земельный участок, чтобы построить еще одну начальную школу.

Правительство предоставляет общественные товары и услуги домохозяйствам и фирмам, что отражают потоки (9) и (10). Для финансирования производства этих товаров и услуг требуются налоги, выплачиваемые фирмами и домохозяйствами, которые показаны потоками (11) и (12). Мы назвали эти потоки чистыми налогами, поскольку они также включают «обратные налоги» в форме трансфертных выплат домохозяйствам и субсидий фирмам. Таким образом, поток (11) обозначает не только подоходный и акцизный налоги и налог с продаж, поступающие от фирм к правительству, но также различные субсидии фермерам, судостроителям и некоторым авиакомпаниям. Большая часть субсидий фирмам «скрыта» в виде ссуд под низкий процент, правительственных гарантий займов, налоговых льгот или общественных услуг, предоставляемых по ценам ниже себестоимости. Точно так же правительство собирает налоги (личный подоходный налог, налог на заработную плату) непосредственно с домохозяйств и осуществляет трансфертные платежи, например выплату благотворительных пособий и пособий по социальному обеспечению, как показывает поток (12).

Наша модель кругооборота дает четкое представление о том, каким образом правительство изменяет структуру распределения доходов, перераспределяет ресурсы и регулирует уровень экономической активности. Структура налогов и трансфертных платежей может оказывать существенное влияние на распределение доходов. Так, поток (12) показывает. что налоговая система, в которой налоги поступают преимущественно от обеспеченных домохозяйств, в сочетании с системой трансфертных платежей домохозяйствам с низкими доходами приводит к большему равенству в распределении доходов.

Потоки (6) и (8) отражают распределение ресурсов, отличное от того, какое свойственно полностью частной экономике. Правительство покупает иные товары, услуги и трудовые ресурсы, чем домохозяйства.

Наконец, все потоки, относящиеся к государственному сектору, отражают те методы, которыми правительство пытается стабилизировать экономику. Если в экономике наблюдается безработица, увеличение государственных расходов при неизменном уровне налогов и трансфертных платежей увеличит объем совокупных расходов, производства и занятости. Равным образом при данном уровне государственных расходов снижение налогов или увеличение трансфертных платежей увеличат покупательную способность и стимулируют расходы частного сектора. И наоборот, при инфляции правительство будет придерживаться противоположной политики: уменьшения государственных расходов, повышения налогов и сокращения трансфертных платежей.

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ**

Насколько велик государственный сектор? Каковы основные экономические программы федерального и местного правительств? Каким образом эти программы финансируются?

**Рост государственного сектора: закупки и трансферты**

Мы можем получить общее представление о масштабах и росте экономической роли правительства, изучив, как осуществляются государственные закупки товаров и услуг и государственные трансфертные платежи. Различие между этими двумя видами деятельности весьма существенно.

1. Государственные закупки – это деятельность «истощающая»: они напрямую поглощают, или потребляют, ресурсы, и полученная в результате продукция составляет часть внутреннего продукта. Например, при закупке ракет потребляется труд физиков и инженеров наряду со сталью, взрывчатыми веществами и множеством других компонентов.

2. Трансфертные платежи – «не истощающая» форма деятельности: они не поглощают ресурсы непосредственно и не связаны с производством. Социальные и благотворительные пособия, пособия ветеранам и пособия по безработице служат примерами трансфертных платежей. Их основная характеристика заключается в том, что получатели пособий в настоящий момент не вносят своего вклада в производство в обмен на эти выплаты.

Рис. 5-6 показывает, что государственные закупки товаров и услуг за последние 45 лет составляли около 20% внутреннего продукта. Конечно, объем внутреннего продукта существенно возрос за этот период, так что и абсолютная величина государственных закупок значительно увеличилась. В 1955 г. государственные закупки составили 75 млрд дол. в сравнении с 1175 млрд дол. в 1994 г.

Но если мы теперь рассмотрим трансфертные платежи, мы получим другое впечатление о роли государства и ее росте. Как показывает рис. 5-6, трансферты сильно возросли начиная с 60-х годов, поднявшись от 5% внутреннего продукта в 1960 г. до 14% в 1994 г. В результате налоговые поступления, необходимые для финансирования совокупных государственных расходов – закупки плюс трансферты, – составляют теперь около 1/3 внутреннего продукта. В 1994 г. средний налогоплательщик тратил примерно 2 часа 45 минут из каждого восьмичасового рабочего дня на уплату налогов.

**ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ФИНАНСЫ**

Теперь давайте рассмотрим федеральное правительство, правительства штатов и местные органы власти по отдельности, чтобы сравнить их структуры расходов и налоговых поступлений. Рис. 5-7 дает представление о бюджете федерального правительства.

**Расходы федерального правительства**

Выделяются 4 важнейшие сферы приложения федеральных расходов: 1) выплата пенсий и социальное обеспечение; 2) национальная оборона; 3) здравоохранение; 4) выплата процентов по государственному долгу. Категория пенсии и социальное обеспечение охватывает множество ранее упомянутых программ по поддержанию уровня доходов, которые предусматривают помощь престарелым, нетрудоспособным, безработным, инвалидам, семьям без кормильца и т.д. На долю национальной обороны приходится примерно 1/5 расходов федерального бюджета, что указывает на высокий уровень затрат на поддержание боеготовности. Расходы на здравоохранение отражают резкое удорожание правительственных программ медицинской помощи пенсионерам и малообеспеченным гражданам. Выплата процентов по государственному долгу в последние годы значительно возросла в связи с увеличением размера самого долга.

**Доходы федерального правительства**

Как видно из рис. 5-7, основными источниками поступлений в федеральный бюджет являются подоходный налог с граждан, налог на фонд заработной платы и налог на прибыль корпораций, приносящие соответственно 44, 37 и 10 центов в расчете на каждый собранный в виде налогов доллар.

Личный подоходный налог. Личный подоходный налог составляет основу налоговой системы США и заслуживает особого внимания. Этот налог взимается с налогооблагаемого дохода, то есть с доходов домохозяйств и некорпоративных предпринимательских структур за вычетом налоговых освобождений (по 2450 дол. на каждого члена домохозяйства) и скидок (расходов фирм, благотворительных взносов, процентов по закладным на жилье, некоторых местных налогов и налогов штатов). Федеральный личный подоходный налог — прогрессивный налог. Значит, люди с более высокими доходами выплачивают в виде налога большую долю своего дохода, чем люди с низкими доходами. Прогрессивность достигается за счет системы растущих налоговых ставок, применяемых к разным доходным группам по мере повышения дохода внутри каждой группы.

Столбцы (1) и (2) табл. 5-2 отражают механизм расчета подоходного налога для семейной пары, заполняющей совместную налоговую декларацию. Отметим, что ставка 15% применяется к любому налогооблагаемому доходу ниже 36 900 дол., весь дополнительный доход свыше этой величины, но до верхнего предела 89 150 дол. облагается по ставке 28%. Дополнительный доход между 89 150 и 140 тыс. дол. облагается по ставке 31%, а доход в интервале от 140 тыс. до 250 тыс. дол. — по ставке 36%. Весь налогооблагаемый доход сверх 250 тыс. дол. облагается по ставке 39,6%.

В столбце (2) табл. 5-2 перечислены предельные налоговые ставки. Предельная налоговая ставка — это налог, выплачиваемый на дополнительный доход. По определению, она представляет собой прирост выплачиваемого налога (столбец 4), деленный на прирост дохода (столбец 3). Таким образом, если налогооблагаемый доход семейной пары увеличился с 0 до 36900 дол., прирост выплачиваемых налогов составит: 5535 дол. (0,15 х 36 900), как показано в столбце (4). Если налогооблагаемый доход семейной пары возрос на дополнительные 52250 дол. (столбец 3), то есть с 36900 до 89 150 дол., будет применена более высокая налоговая ставка, равная 28%, и, следовательно, будет заплачен дополнительный налог, составляющий 14 630 дол. (0,28 х 52 250), о чем свидетельствует столбец (4).

Предельные налоговые ставки из столбца (2) преувеличивают величину личного подоходного налога, поскольку растущие налоговые ставки применяются только при переходе дохода из одного определенного налогового интервала в другой. Чтобы получить более ясное представление о налоговом бремени, мы должны рассматривать средние налоговые ставки. Средняя налоговая ставка — это частное от деления общей величины уплаченного налога на общую величину налогооблагаемого дохода. Для налогового интервала 0 — 36900 дол. из столбца (6) табл. 5-2 средняя налоговая ставка равна 5535 дол. (столбец 4), деленным на 36900 дол. (столбец 1), или 15%, то есть той же величине, что и предельная налоговая ставка. Но семейная пара, зарабатывающая 89150 дол., не платит 28% своего дохода в качестве налога, как можно было бы предположить исходя из предельной ставки. На самом деле средняя налоговая ставка составляет около 22,6% (20 165 дол. / 89 150 дол.). Причина заключается в том, что первые 36 900 дол. дохода облагаются по ставке 15%, и только следующие 52 250 дол. облагаются по ставке 28%. Попробуйте подсчитать среднюю процентную ставку для семейной пары, зарабатывающей 350 тыс. дол. В этом случае мы видим, что, если предельная налоговая ставка выше средней, средняя налоговая ставка будет расти. Арифметика здесь такая же, как в школе. Вы должны получить на дополнительном, то есть «предельном», экзамене оценку выше средней, чтобы увеличить свой средний балл.

Налог, средняя ставка которого повышается по мере роста дохода, называется прогрессивным налогом. Такой налог составляет большую величину в абсолютном выражении и более крупную долю в доходе по мере роста этого дохода. Таким образом, можно утверждать, что личный подоходный налог в американской налоговой системе представляет собой умеренно прогрессивный налог.

Налоги на заработную плату. Взносы в систему социального обеспечения, или налоги на заработную плату, представляют собой выплаты в обязательные программы страхования — страхования по старости и медицинского страхования — предусмотренные законодательством о социальном страховании. Эти налоги взимаются и с предпринимателей, и с работников. Совершенствование и расширение программ социального страхования в сочетании с ростом численности работающих привели в последние годы к значительному увеличению налогов на заработную плату. В 1995 г. каждый из нанимателей и работников заплатил налог в размере 7,65% с первых 61 200 дол. годового дохода работника. Кроме того, каждый из нанимателей и работников выплатил 1,45% от общего фонда заработной платы для финансирования программ страхования по старости и медицинского страхования.

Налог на прибыли корпораций. Федеральное правительство также взимает налоги с корпораций. Как следует из названия, налогом на прибыль корпораций облагаются корпоративные прибыли, то есть разность между их совокупными доходами и совокупными расходами. Базовая ставка составляет 35% и применяется к годовым прибылям свыше 10 млн дол. Фирма, получившая 15 млн дол. прибыли, заплатит корпоративный налог в размере 1 750 тыс. дол. (5 000 000 дол. х 0,35). Фирмы, чьи прибыли составляют меньше 10 млн дол. в год, облагаются налогом по более низкой ставке.

Акцизные налоги. Налоги, которыми облагаются оборот или потребление товаров, могут принимать форму налога с продаж или акциза. Эти два вида налогов различаются между собой в основном по степени охвата. Налог с продаж применяется к широкому кругу товаров, в то время как акцизом облагается небольшой, избранный перечень товаров. Как свидетельствует рис. 5-7, федеральное правительство собирает акцизный налог (с таких товаров, как алкогольная продукция, табачные изделия, бензин). Федеральное правительство не взимает общий налог с продаж, но для большинства местных органов власти этот налог — хлеб насущный.

**ФИНАНСЫ ШТАТОВ И МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ**

Отметим, взглянув на рис. 5-8, что основными источниками налоговых поступлений на уровне штата служат налоги с продаж и акцизы, которые составляют около 49% всех налоговых сборов. Второй важнейший источник налоговых поступлений штатов — это личный подоходный налог, который здесь взимается по куда более умеренной ставке, чем на федеральном уровне. Налоги на прибыль корпораций, на имущество, на наследство, различные лицензионные и регистрационные сборы составляют оставшуюся часть налоговых поступлений. Расходы правительств штатов направляются главным образом на: 1) социальное обеспечение; 2) образование; 3) здравоохранение и содержание больниц; 4) строительство и эксплуатацию дорог.

Рис. 5-8 содержит обобщенные данные и не дает представления о бюджетах отдельных штатов. Различные штаты отличаются друг от друга по типам применяемых налогов, Так, хотя личный подоходный налог и служит основным источником налоговых поступлений для всех штатов, вместе взятых, шесть штатов вообще не взимают личный подоходный налог Более того, в разных штатах наблюдаются большие различия в величине взимаемых налогов и выплат.

Рис. 5-9 содержит данные о поступлениях и расходах всех местных органов власти, включая не только крупные и мелкие города, но и районы, муниципалитеты, поселки и школьные округа. Выделяются один источник поступлений и одно их использование: большая часть доходов местных правительств проистекает из налога на имущество. А поступления в местные бюджеты расходуются в основном на образование.

Заметный бюджетный дефицит, наблюдаемый на рис. 5-9 при сравнении поступлений и расходов местных властей, в основном устраняется, когда принимаются во внимание неналоговые источники доходов. В 1992 г. налоговые поступления местных органов власти были дополнен 216 млрд дол. межправительственных субсидий от федерального правительства и правительств штатов. Более того, местные органы власти получили дополнительные 56 млрд дол. в виде дохода принадлежавшей им собственности, то есть в виде поступлений от государственных больниц и предприятий коммунального хозяйства.

**Фискальный федерализм**

Исторически сложилось так, что сбор налогов в штатах и на местном уровне всегда значительно отставал от расходов этих властей. Нехватка поступлений покрывается в основном за счет федеральных трансфертов, или субсидий. Обычно от федерального правительства местные власти и правительства штатов получают от 15 до 20% всех своих доходов. Федеральные субсидии, предоставляемые правительствам штатов и местным властям, сами штаты дополняют собственными субсидиями местным органам управления. Эта система межправительственных трансфертов называется фискальным федерализмом. Из-за постоянного и крупного дефицита федерального бюджета субсидии со стороны федерального правительства в последнее время сократились. Это вынудило правительства штатов и местные органы власти повысить налоговые ставки, ввести новые налоги и ограничить свои расходы.

**Лотереи**

Правительства штатов и местные органы власти все в большей степени рассматривают лотереи как средство затыкания дыр в бюджете, возникающих из-за разницы между налоговыми поступлениями и расходами. В 1993 г. 37 штатов проводили лотереи, на которых было продано билетов на 25 млрд дол. Лотереи — явление довольно противоречивое. Противники лотерей утверждают, что: 1) поддержка властями азартных игр аморальна по своей сути; 2) лотереи создают тип «заядлых» игроков, которые, погрязнув в игре, разоряются сами и доводят до нищеты свои семьи; 3) семьи с низким доходом тратят на лотереи большую долю своего дохода, чем богатые семьи; 4) как сфера оборота наличных денег лотереи притягивают к себе преступников и вызывают другие нежелательные последствия; 5) лотереи убеждают людей в том, что путь к преуспеванию им открывают везение и счастливый случай, а вовсе не образование, упорный труд, накопление и инвестирование.

Защитники же лотерей настаивают на том, что: 1) лотереи предпочтительнее налогов, поскольку участие в них — дело добровольное, а не принудительное; 2) лотереи представляют собой безболезненный способ финансирования таких государственных услуг, как образование, медицинское обслуживание и социальное обеспечение: 3) лотереи составляют конкуренцию незаконным азартным играм, и потому они благоприятны для общества как средство борьбы с организованной преступностью.