

Лекция 13. Институциональные аспекты рыночного хозяйства

"Никого нельзя заставить быть богатым или здоровым вопреки его воле", — заметил однажды Джон Локк. Действительно, от желания и воли людей в рыночной экономике зависит очень многое.

Волевые отношения закрепляются в структуре прав и через систему стимулов определяют нормы поведения человека. Тем самым они являются важной предпосылкой становления рыночного хозяйства и одновременно следствием его развития. Эти предпосылки регулируются государством. Каковы минимальные и максимальные границы участия государства в развитии рыночной экономики и как такое участие влияет на ее эффективность? Попробуем разобраться в данных вопросах.

13.1. Правовые предпосылки рыночного хозяйства

В современной экономической теории под правами собственности понимаются санкционированные поведенческие нормы.

Права собственности (*property rights*) — это совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ. Существующий ныне набор прав формировался исторически в течение длительного времени. В римском праве ведущую роль играли права владения, пользования, управления и перехода вещи по наследству (или завещанию).

Со становлением капитализма к ним добавились такие существенные характеристики, как, с одной стороны, право на основу или "капитальную стоимость" вещи, а с другой — право на доход, возникающий в результате использования или управления объектом собственности. Национализации, имевшие место в ряде стран в течение XX в., остро поставили вопрос о временных границах использования вещи (бессрочное или с ограниченным сроком) и особенно о праве на безопасность (гарантирующую от экспроприации под тем или иным благовидным предлогом). Защита от отрицательных последствий использования вещи (отрицательных внешних эффектов, возникающих от пользования вещью) стала особенно актуальной с обострением экологических проблем. Она обусловила необходимость запрещения вредного использования вещи. Эти и другие правомочия (например, ответственность в виде взыскания вещи в уплату долга, так называемый остаточный характер неучтенных правомочий) составляют сейчас полное определение права собственности. В реальной действительности возможны их самые различные сочетания.

Англосаксонская правовая традиция (в отличие от правовых систем континентальной Европы) рассматривает право собственности как определенную совокупность частичных правомочий, которая может

укрепляться путем добавления к ней (спецификации — *specification*) все новых и новых прав или ослабляться путем отделения от нее некоторых правомочий — размывания (*attenuation*) прав собственности. Процесс спецификации/ размывания прав собственности связан с транзакционными издержками.

Транзакционные или операционные издержки (*transaction costs*) – это *издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности*. Категория транзакционных издержек была введена в экономическую науку в 30-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение. Обычно выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов.

Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть транзакционных издержек составляют **издержки измерения**, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля?

Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т. д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Особенно велики **издержки спецификации и защиты прав собственности**. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередко случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимых для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же

следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой **моральный риск (moral hazard)** всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны.

Итак, **оппортунистическим** называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

Таким образом, транзакционные издержки возникают до процесса обмена (*ex ante*), в процессе обмена и после него (*ex post*). Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту транзакционных издержек. Их величина зависит также и от господствующей в обществе формы собственности.

Существуют три основные формы собственности, частная, общая (коммунальная) и государственная. Рассмотрим их с точки зрения теории транзакционных издержек.

В условиях **частной собственности** всей полнотой прав обладает отдельный человек.

В условиях **государственной собственности** решение принимается на основании установленных правил и процедур, которые регулируют интересы общества в целом.

В условиях **общей (коммунальной) собственности** все участники организации (коммуны), которой такая собственность принадлежит, обладают общим правом использования блага (до его присвоения) и частным правом на использование после того, как удалось его получить (присвоить) во временное или постоянное владение.

Поскольку при государственной собственности отдельный член общества владеет собственностью не непосредственно (как при частной собственности), а опосредованно (через установленную в обществе систему правил и процедур), то и контроль за этой собственностью усложняется. Ее, как правило, нельзя продать или передать другому лицу, трудно контролировать тех, кто ею непосредственно управляет (т. е. бюрократию). Сложность

процедуры принятия решений также ослабляет функции контроля и оперативного управления ею. Поэтому на практике отсутствует прямая связь между желаниями и стремлениями совладельцев государственной собственности и результатами ее реального использования. К тому же желания и стремления отдельных совладельцев редко совпадают, и согласование интересов превращается в большую проблему, решение которой зависит от соотношения политических сил.

Общая (коммунальная) собственность возникает там и тогда, где и когда издержки по спецификации и защите частных прав собственности чрезвычайно высоки. Выгоды же от установления частных прав собственности или равны нулю (если благо имеется в изобилии), или явно меньше затрат, связанных с их установлением.

Основной проблемой общей собственности является ее сверхиспользование: каждый индивид стремится опередить другого в потреблении того, что достается ему бесплатно. То, что в результате хищнической эксплуатации могут сократиться возможности потребления других собственников, его не интересует. Но, поскольку так поступают все, благо, находящееся в общей собственности, быстро истощается. Поэтому общая (коммунальная) собственность оказывается неустойчивой, нестабильной и с течением времени превращается либо в частную, либо в государственную собственность.

13.2. Внешние эффекты. Теорема Коуза

Внешние эффекты, экстерналии (*externalities*) - это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражения в ценах. Они называются "внешними", так как касаются не только участвующих в данной операции экономических агентов, но и третьих лиц. Возникают они в результате как производства, так и потребления товаров и услуг.

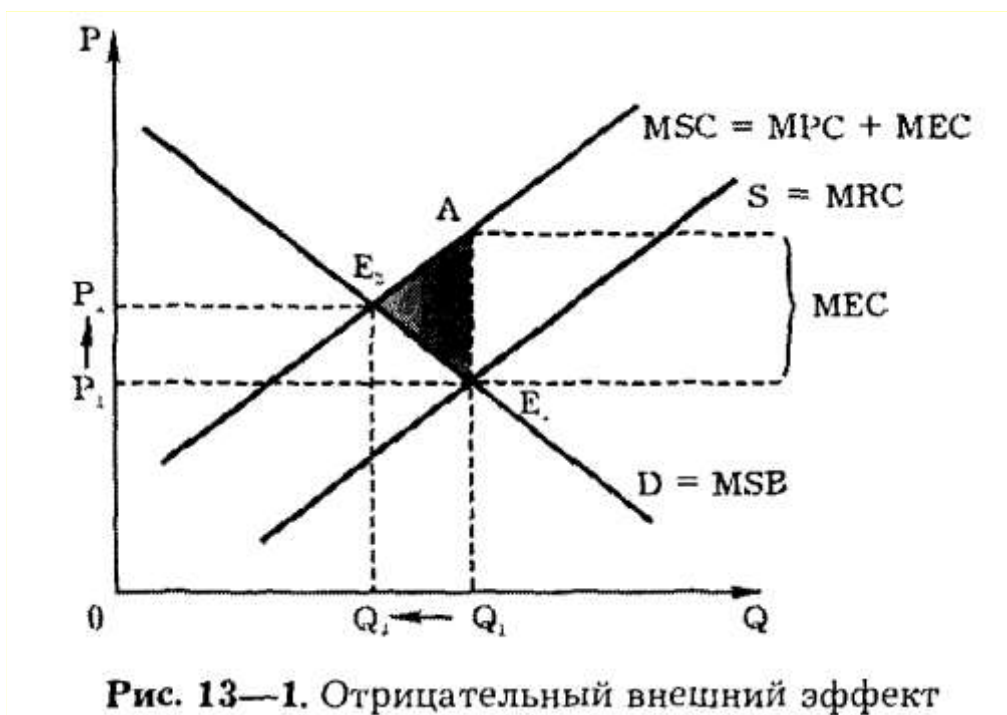
Внешние эффекты делятся на отрицательные и положительные. Отрицательные эффекты связаны с издержками, положительные — с выгодами для третьих лиц. Таким образом, внешние эффекты показывают разность между социальными издержками (выгодами) и частными издержками (выгодами).

$$MSC = MPC + MEC, \quad (13.1)$$

где MSC — предельные общественные издержки (marginal social cost);

MPC—предельные частные издержки (marginal private cost);

MEC—предельные внешние издержки (marginal external cost).



Отрицательный внешний эффект (*negative externality*) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента вызывает издержки другим.

Покажем это на примере. Целлюлозно-бумажный комбинат осуществляет сброс недостаточно хорошо очищенной воды в реку. Допустим, что сброс сточной воды пропорционален объему производства. Это означает, что по мере роста производства растет и объем загрязнения окружающей среды. Поскольку целлюлозно-бумажный комбинат не осуществляет полной очистки воды, его предельные частные издержки оказываются ниже предельных общественных издержек, так как не включают расходы на создание дополнительной системы очистных сооружений. Это приводит к тому, что количество выпускаемой продукции превышает эффективный объем выпуска (рис 13—1) Без очистных сооружений количество выпускаемой продукции составляет Q_1 бумаги при цене P_1 . Рыночное равновесие устанавливается в точке E_1 , в которой предложение, равное предельным частным издержкам MPC , пересекается с кривой спроса, равной предельным общественным выгодам MSB , т. е. $MPC = MSB$.

Между тем предельные социальные издержки равны сумме предельных частных издержек плюс предельные внешние издержки. Следовательно, если бы удалось превратить внешние издержки во внутренние, эффективный объем выпуска сократился бы до Q_2 при росте цены до P_2 . В точке E_2 предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам $MSB = MSC$. Обратим внимание на то, что и в точке E_2 не устраняются полностью последствия загрязнения окружающей среды (ведь в нашем

случае выпуск сточных вод пропорционален объему производства, а объем производства целлюлозно-бумажного комбината в точке Q_2 отнюдь не равен нулю). Однако ущерб от загрязнения существенно уменьшается. Площадь треугольника AE_1E_2 показывает потери эффективности, связанные с тем, что предельные частные издержки оказались ниже предельных социальных издержек.

Таким образом, **при наличии отрицательного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в большем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами.**

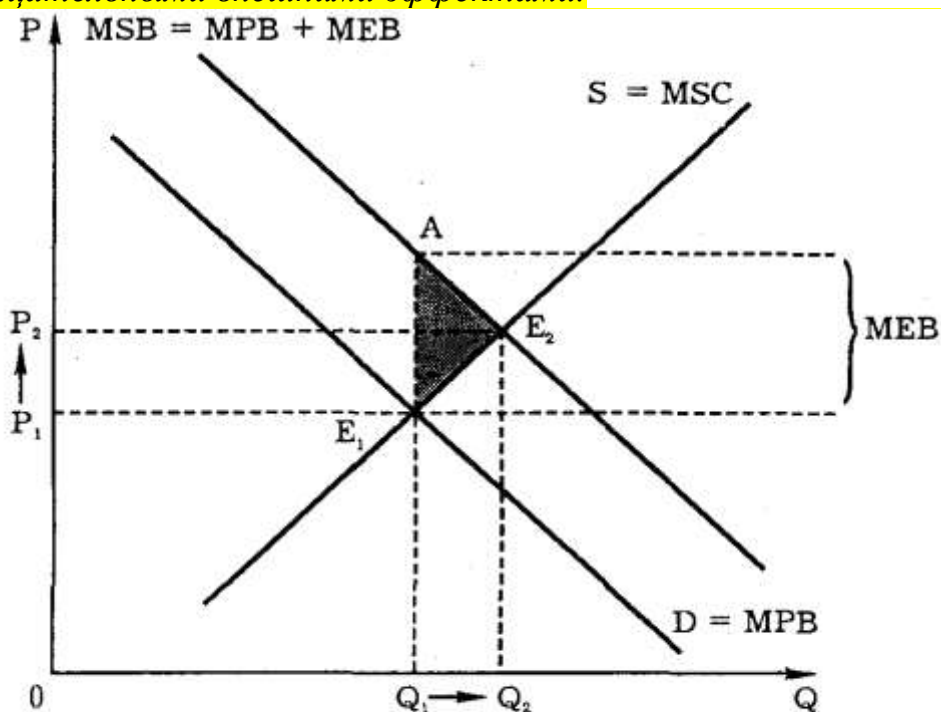


Рис. 13—2. Положительный внешний эффект

Положительный внешний эффект (positive externality) возникает в случае, если деятельность одного экономического агента приносит выгоды другим.

$$MSB = MPB + MEB, \quad (13.2)$$

где MSB — предельные общественные выгоды (marginal social benefit);

MPB—предельные частные выгоды (marginal private benefit);

MEB—предельные внешние выгоды (marginal external benefit).

Развитие образования дает прекрасный пример достижения положительного внешнего эффекта. В обществе каждый его член выигрывает от того, что сограждане получают хорошее образование. Однако каждый из нас, принимая решение о получении образования, вряд ли задумывается о тех выгодах, которые получает общество в целом. Принимая решение, рациональный потребитель соотносит затраты, связанные с получением

хорошего образования, и те выгоды, которые могут быть в результате этого получены. Не удивительно, что инвестиции в человеческий капитал могут быть ниже оптимальных для общества (рис. 13—2). Рыночное равновесие E_1 устанавливается в точке пересечения предельных частных выгод и предельных социальных издержек: $MPB = MSC$.

Между тем предельные социальные выгоды больше предельных частных выгод на величину предельных внешних выгод. Поэтому эффективное для общества равновесие достиглось бы в точке пересечения предельных социальных выгод и издержек, т. е. в точке E_2 .

Эффективность увеличивается на площади треугольника AE_1E_2 . Таким образом, **при наличии положительного внешнего эффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравнению с эффективным объеме, т. е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.**

Для того чтобы сократить перепроизводство товаров и услуг с отрицательными внешними эффектами и восполнить недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами, необходимо трансформировать внешние эффекты во внутренние.

Трансформация внешних эффектов во внутренние (*internalization an externality*) может быть достигнута путем приближения предельных частных издержек (и соответственно выгод) к предельным социальным издержкам (выгодам). А. С. Пигу в качестве решения данной проблемы предложил использовать корректирующие налоги и субсидии.

Корректирующий налог (*corrective tax*) — это налог на выпуск экономических благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, который повышает предельные частные издержки до уровня предельных общественных. В нашем примере с целлюлозно-бумажным комбинатом налог ($tax-T$), равный предельным внешним издержкам $T = MEC$, мог бы приблизить рыночное равновесие к эффективному: $MSB = MSC$.

Корректирующая субсидия (*corrective subsidy*) — это субсидия производителям или потребителям экономических благ, характеризующихся положительными внешними эффектами, которая позволяет приблизить предельные частные выгоды к предельным общественным.

В случае с обучением корректирующая субсидия, равная предельным внешним выгодам ($S = MEV$), могла быть предоставлена студентам, что повысило бы их спрос на услуги образовательных учреждений до уровня, при котором $MSB = MSC$.

Корректирующие налоги и субсидии не могут решить полностью проблемы, возникающие благодаря существованию внешних эффектов. Во-первых, в реальной практике довольно трудно точно исчислить предельные издержки и выгоды. Во-вторых, размеры ущерба определяются в ходе

юридических и политических дискуссий весьма приблизительно. И наконец, отнюдь не последнюю роль играет то обстоятельство, что корректирующие налоги, которые платят производители благ, характеризующихся отрицательными внешними эффектами, отнюдь не всегда достигают поставленной цели. Все это предопределило критику корректирующих налогов и субсидий и попытки нахождения принципиально новых путей решения проблемы. Они связаны прежде всего с работами Р. Коуза.

Теорема Коуза

Р. Коуз исходит из того, что рассматриваемая проблема носит обоюдострый или, как он говорит, "взаимообязывающий" характер: "При избегании ущерба для В мы навлекаем ущерб на А. Действительный вопрос, который нужно решить, это следует ли позволить А наносить ущерб В или нужно разрешить В наносить ущерб А? Проблема в том, чтобы избежать более серьезного ущерба".

Ответ отнюдь не очевиден до тех пор, пока не удалось определить ценность того, что мы в результате этого приобрели, и ценность того, чем пришлось ради этого пожертвовать. Таким образом, решение, предложенное А. С. Пигу, не использует концепцию альтернативных издержек и подходит к факторам как к вещественным, а не правовым явлениям.

Анализ проблемы социальных издержек привел Коуза к выводу, который Дж. Стиглер назвал "теоремой Коуза" (*Coase theorem*). Суть ее заключается в том, что, *если права собственности всех сторон тщательно определены, а транзакционные издержки равны нулю, конечный результат (максимизирующий ценность производства) не зависит от изменений в распределении прав собственности (если отвлечься от эффекта дохода)*. Эту же мысль Дж. Стиглер выразил следующим образом: "... В условиях совершенной конкуренции частные и социальные издержки равны".

Сравнение системы ценообразования, включающей ответственность за ущерб от отрицательных внешних эффектов, с системой ценообразования, когда такой ответственности нет, привело Р. Коуза к парадоксальному на первый взгляд выводу о том, что если участники могут договориться сами и издержки таких переговоров ничтожно малы (транзакционные издержки равны нулю), то в обоих случаях в условиях совершенной конкуренции достигается максимально возможный результат, максимизирующий ценность производства. Р. Коуз приводит следующий пример. По соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо: земледелец выращивает пшеницу, а скотовод разводит скот, который время от времени стравливает посевы на соседних землях. Налицо экстернальный эффект. Однако, как показывает Р. Коуз, эта проблема может быть успешно решена без участия государства.

Если скотовод несет ответственность за ущерб, возможны два

варианта: "Либо скотовод уплатит фермеру за необработку земли, либо он решит сам арендовать землю, заплатив фермеру за необработку земли чуть больше, чем платит сам фермер (если фермер сам арендует ферму), но конечный результат будет тем же и будет означать максимизацию ценности производства".

Если нет ответственности за ущерб, размещение ресурсов оказывается таким же, как и раньше. Различие состоит лишь в том, что теперь платежи будет осуществлять фермер. Однако "конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек". При нулевых транзакционных издержках и у фермера, и у скотовода будут экономические стимулы увеличения ценности производства, так как каждый из них получит свою долю в приросте дохода. Однако при учете транзакционных издержек желаемый результат может быть и не достигнут. Дело в том, что высокая стоимость получения необходимой информации, ведения переговоров и судебных дел может превысить возможные выгоды от заключения сделки. К тому же при оценке ущерба не исключены значительные различия потребительских предпочтений (например, один оценивает тот же самый ущерб гораздо больше, чем другой). Чтобы учесть эти различия, в формулировку теоремы Коуза позднее была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Экспериментальные исследования показали, что теорема Коуза верна для ограниченного числа участников сделки (двух-трех). При возрастании численности участников резко увеличиваются транзакционные издержки, и предпосылка об их нулевом значении перестает быть корректной.

Любопытно отметить, что теорема Коуза доказывает значение транзакционных издержек "от противного". В реальной действительности они играют огромную роль, и удивительно то, что неоклассическая экономическая теория до недавнего времени их совсем не замечала. Теорема Коуза помогает выработать правильную стратегию в борьбе с загрязнением окружающей среды.

Эффективная политика в области контроля за загрязнением окружающей среды — это такая политика, которая позволяет сбалансировать предельные общественные выгоды контроля с предельными общественными издержками, необходимыми для его проведения в жизнь.

Пересечение кривой предельных общественных выгод MSB с кривой предельных общественных издержек MSC позволяет определить эффективный для данного общества уровень вредных выбросов (рис. 13—3). Дело в том, что по мере снижения процента загрязняющих окружающую среду выбросов предельные социальные затраты, резко возрастают, поэтому каждый дополнительный процент снижения обходится все дороже и дороже.

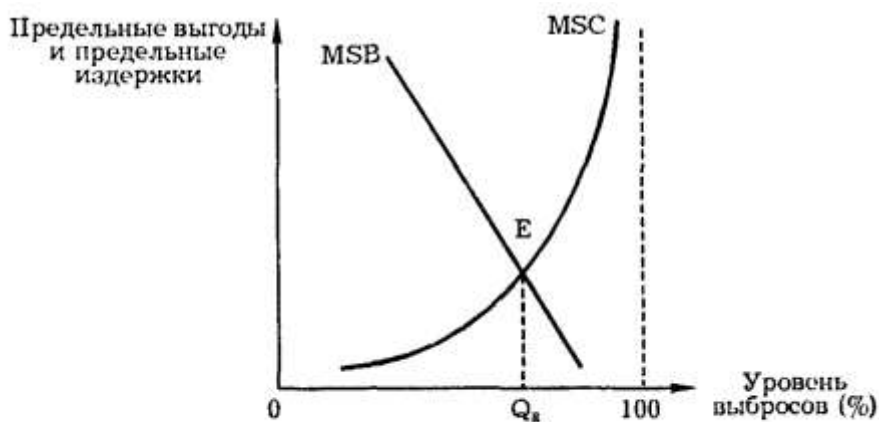


Рис. 13—3. Определение эффективного уровня выбросов

Существуют три основных пути сокращения вредных выбросов в окружающую среду 1) установление норм или стандартов по вредным выбросам; 2) введение платы за выбросы; 3) продажа временных разрешений на выбросы.

Стандарты по вредным выбросам (*emissions standards*) — это установленные законом пределы концентрации вредных веществ в промышленных отходах.

Такие стандарты приняты во многих странах. В США, например, за их выполнением следит Управление по охране окружающей среды. Превышение установленных правительственными органами стандартов влечет крупный штраф или уголовное наказание.

Практика установления стандартов имеет, однако, свои очевидные недостатки. Прежде всего они разрешают в определенных пределах **бесплатно** сбрасывать вредные вещества. При установлении единых для страны норм не учитываются разная степень остроты экологических проблем в разных регионах, а также существенные различия предельных частных издержек отдельных фирм. Поэтому затраты, связанные с достижением единого уровня загрязнения, могут приводить к значительным потерям отдельных фирм и общества в целом, так как игнорируются существующие в частном секторе сравнительные преимущества. И наконец, что особенно важно, стандарты не стимулируют производителей к снижению существующего уровня загрязнения. Большой гибкостью обладает плата за выбросы.

Плата за выбросы — это плата, взимаемая с фирмы за каждую единицу загрязняющих окружающую среду выбросов. Такая система способствует сокращению общего объема вредных выбросов, о чем наглядно свидетельствует опыт применения ее в ФРГ. Однако полной уверенности в том, что стандарты загрязнения не будут нарушены, при такой системе нет.

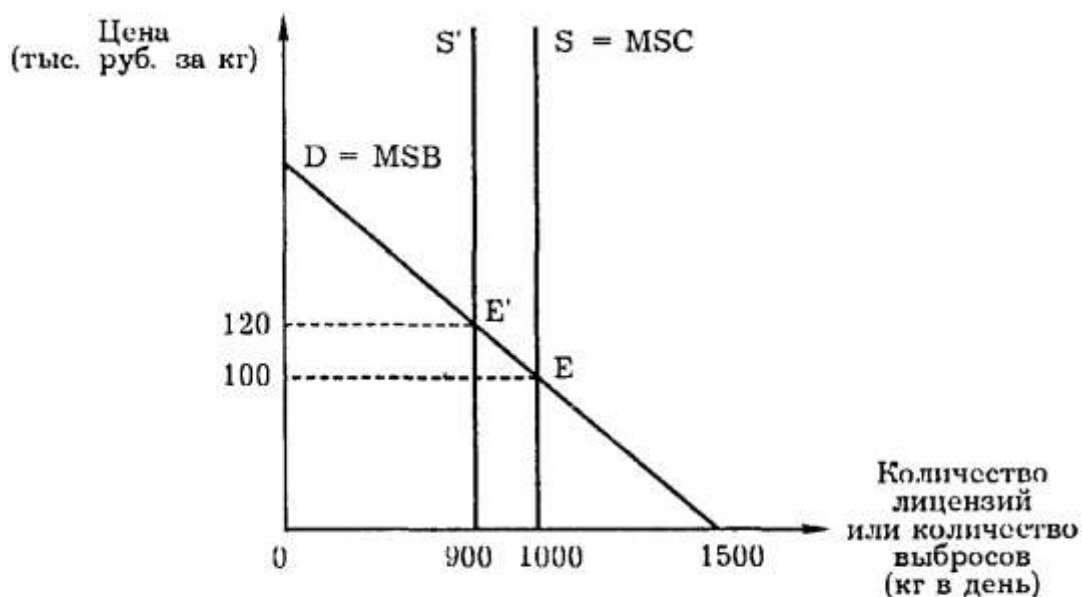


Рис. 13—4. Права на загрязнение окружающей среды: роль движения “зеленых”

В последнее время получают все более широкое применение новые методы борьбы с загрязнением окружающей среды. Среди них такая своеобразная форма, как **продажа прав на загрязнение природной среды.**

Государство определяет объем вредных выбросов, допустимый в данной области, и продает его в форме лицензий с аукциона. Предположим, оно желает сократить объем вредных выбросов с 1500 до 1000 кг, тогда государство продает лицензий по 1500, а 1000 шт., каждая из которых дает право на выброс 1 кг (рис 13—4). Поскольку предложение абсолютно неэластично, равновесие установится в точке E . В этом случае цена одной лицензии на право сброса 1 кг загрязняющего вещества в день будет равна 100 тыс. руб. Ее местное общество партии защитников окружающей среды (“зеленых”) решит улучшить экологическую ситуацию в области, оно может купить часть лицензий, с тем чтобы изъять их из обращения. Если эта часть составит 100 лицензий, то цена одной лицензии повысится до 120 тыс. руб. Таким образом, продажа прав на загрязнение является гибким средством в борьбе за улучшение экологической ситуации в стране.

13.3. Общественные блага. Роль государства в рыночной экономике

Чисто общественное благо (*pure public good*) — это такое благо, которое потребляется коллективно всеми гражданами независимо от того, платят люди за него или нет. Чисто общественное благо характеризуется двумя

свойствами: неизбирательностью и неисключаемостью в потреблении. Такими свойствами обладает, например, национальная оборона.

Свойство неизбирательности в потреблении означает, что потребление чисто общественного блага одним человеком не уменьшает его доступности для других. Такие блага неконкурентны, так как предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю.

Свойство неисключаемости в потреблении означает, что ни один человек не может быть не допущен к потреблению блага, даже если он отказывается за это платить. Чисто общественное благо обладав своеобразным положительным внешним эффектом: как только кто-нибудь начинает его потреблять, оно становится доступным для всех.

Чтобы глубже понять особенности чисто общественного блага сравним его с чисто частным благом. **Чисто частное благо (*pur private good*)** — это такое благо, каждая единица которого может быть продана за отдельную плату. В отличие от чисто частного блага чисто общественное благо не может быть разделено на единицы потребления (его нельзя выпускать "мелкими" партиями! и быть продано по частям. Невозможность определения цены на отдельные единицы чисто общественного блага объясняет особенности определения совокупного спроса на чисто общественное благо (рис. 13—5).

Цена в данном случае не является переменной величиной. Поэтому кривая спроса на чисто общественное благо отражает предельную полезность всего имеющегося его наличного объема.

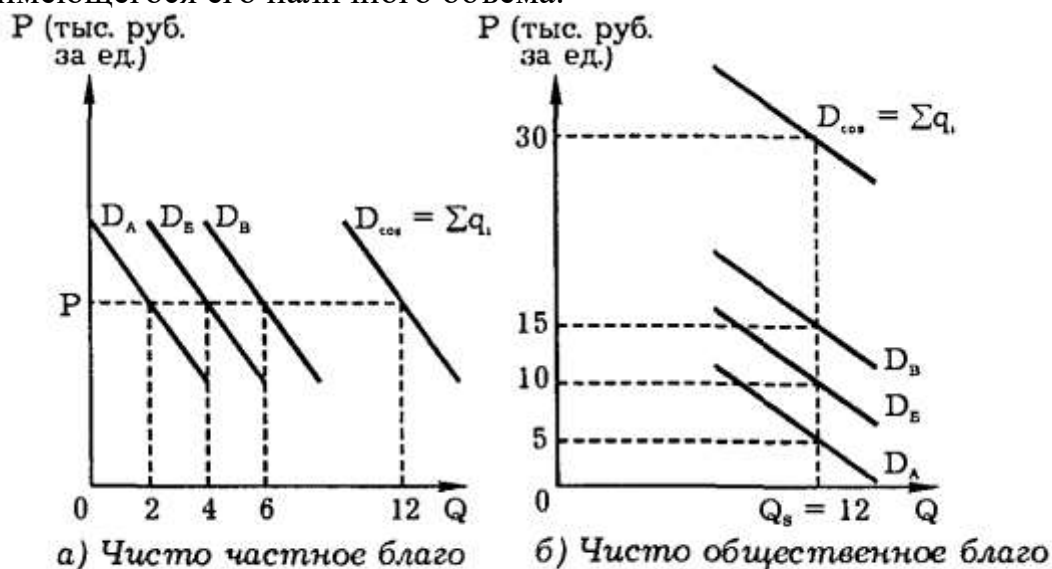


Рис. 13—5. Определение совокупного спроса на чисто частное благо и чисто общественное благо

Все потребители (в нашем примере их трое: Андреев, Борисов и Васильев — см. рис. 13—5) должны потребить весь объем выпущенного блага целиком. В отличие от совокупного спроса чисто частных благ (который получается путем сложения кривых индивидуального спроса по горизонтали)

совокупный спрос чисто общественных благ определяется путем суммирования предельных выгод (получаемых от имеющегося наличного объема) по вертикали.

Потребление чисто общественных благ происходит, однако индивидуальная польза от этого потребления различна. В нашем примере (см. рис. 13—5) индивиды получают различную выгоду: наименьшую — Андреев, наибольшую — Васильев. Такая ситуация предполагает наличие точной информации о предельных выгодах каждого человека. Однако в реальной действительности наличие такой информации — большая редкость.

Если оплата чисто общественных благ будет осуществляться в соответствии с предельными выгодами от их использования, появляются мощные стимулы для сокрытия истинной информации и преуменьшения реальных размеров получаемых выгод. Действительно, поскольку потребители получают выгоды от чисто общественного блага независимо от того, платят они за него или нет, то возникает желание обойтись без лишних выплат, получить это благо даром.

Такая ситуация получила название **проблемы безбилетника, "зайца" (*free-rider problem*)**. Проблема безбилетника чаще возникает в больших, чем в малых группах потребителей, так как там труднее получить необходимую информацию о положении плательщиков. В результате существования проблемы безбилетника производство чисто общественных благ бывает ниже эффективного. Рынок оказывается не в состоянии справиться с этой проблемой, терпит фиаско. Исправить "провалы" рынка помогает государство.

Провалы (фиаско) рынка — это случаи, когда рынок оказывается не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов.

Обычно выделяют четыре типа неэффективных ситуаций, свидетельствующих о "провалах" рынка:

- 1) монополия;
- 2) несовершенная (асимметричная) информация;
- 3) внешние эффекты;
- 4) общественные блага.

Во всех этих случаях приходит на помощь государство. Оно пытается решить эти проблемы, осуществляя антимонопольную политику, социальное страхование, ограничивая производство товаров с отрицательными внешними эффектами и стимулируя производство и потребление экономических благ с положительными внешними эффектами. Эти направления деятельности государства составляют как бы нижнюю границу вмешательства государства в рыночную экономику. Однако в современном мире экономические функции государства гораздо шире. В их числе: развитие инфраструктуры, дотации на школьное обучение, пособия по безработице, различные виды пенсий и пособий малообеспеченным членам общества и др. Лишь небольшое число этих услуг обладает свойствами чисто общественных

благ. Большинство из них потребляется не коллективно, а индивидуально. Тем не менее доля государственных расходов в валовом национальном продукте во всех развитых странах в XX в. имеет тенденцию к росту. К тому же обычно государство проводит антиинфляционную и антимонопольную политику, стремится сократить безработицу. В последние десятилетия все более активно оно участвует в регулировании структурных изменений, стимулирует научно-технический прогресс, стремится поддерживать высокие темпы развития национальной экономики. Если к этому добавить региональное и внешнеэкономическое регулирование, то станет очевидно, почему роль государства в течение XX в. неуклонно возрастала.

Государственный аппарат стремился решить две взаимосвязанные задачи: обеспечить нормальную работу рынка и решить (или хотя бы смягчить) острые социально-экономические проблемы.

Между тем стремительное увеличение государственного сектора и государственного регулирования в условиях рыночной экономики не может быть беспредельным. Рыночная экономика накладывает на функции государства определенные ограничения.

Прежде всего недопустимы такие методы вмешательства государства, которые разрушают рыночный механизм, подменяют его прямым администрированием. Гораздо эффективнее действуют косвенные регуляторы (налоги, субсидии и т. д.), особенно те из них, которые органично встроены в рыночную экономику. Поэтому государственное регулирование должно не заменять силы рынка, а скорее ослаблять или усиливать действие рыночных сил. Следует помнить, что все экономические регуляторы противоречивы. Краткосрочные выгоды могут обернуться долгосрочными потерями.

Более того, применяя целый набор экономических мер, не следует забывать, что многие из них противоречивы, действуют в разные, нередко прямо противоположные стороны. Поэтому необходимо своевременно выявлять их негативные эффекты и заблаговременно принимать меры по их ликвидации. Вообще сфера действия прямых и косвенных административных методов должна быть строго определена. Тенденция к огосударствлению экономики не должна быть единственной. Время от времени необходимо предпринимать энергичные шаги по разгосударствлению экономики.

Способы разгосударствления могут быть различны. Это прежде всего **поощрение конкуренции и либерализация рынков**, снижение барьеров для вступления в отрасль, активная антимонопольная политика. Эффективной мерой может стать и **стимулирование смешанного предпринимательства**. Наконец, сильной мерой является **денационализация государственной собственности**, развитие процессов приватизации.

Опыт показывает, что приватизация может быть успешной лишь при наличии определенных условий. Прежде всего к ним относятся: наличие надежной правовой базы проведения денационализации;

- создание развитой рыночной инфраструктуры (и фондового рынка прежде всего);
- хорошо продуманная процедура продажи государственных предприятий;
- предварительная оценка величины спроса на денационализируемый сектор (или отрасли) экономики.

Лишь при наличии этих условий денационализация экономики может быть эффективной. Следует помнить, однако, что этот процесс во многом зависит от самого государства. Между тем разрастание бюрократического аппарата усложняет сам процесс принятия решений. Поэтому "провалы" рынка могут быть дополнены, а иногда и усилены "провалами" государства.