Министерство общего и профессионального образования РФ.

Южно-Уральский Государственный Университет.

Международный факультет.

Кафедра экономической теории и мировой экономики.

Курсовая работа по экономической теории на тему:

"Общественные блага. Внешние эффекты и их государственное регулирование."

Выполнила : Лубнина А. В.

Проверил : Строгонов И. Д.

Челябинск 2003 г.

План работы:

1. Введение
2. Классификация экономических благ. Особенности общественных благ.
3. Внешние эффекты.
4. Экономические функции правительства.
5. Заключение.
6. Список используемой литературы.

Введение

Рынок как механизм распределения и использования ограниченных ресурсов основан не на принуждении и приказах, а на добровольном обмене. Следовательно, он имеет ряд преимуществ. Но было бы большой ошибкой рассматривать рынок как идеальный механизм, лишенный каких-либо недостатков и противоречий. Перечислим основные:

1. Тенденция к установлению равновесия, заложенная в рыночном механизме, прокладывает себе дорогу через постоянное нарушение равновесия – это неустойчивые темпы экономического роста; циклический характер развития экономки; недоиспользование ресурсов и неполная занятость; нестабильность уровня цен и инфляция.
2. Одним из обязательных элементов рыночного механизма, его движущей силой является конкуренция, однако, внутри самой рыночной системы происходят процессы, которые могут существенно ослабить силы конкуренции.
3. В любом обществе существуют достаточно многочисленные социально уязвленные слои: больные, инвалиды, сироты и т.д., которые объективно не могут участвовать в конкурентной борьбе. Рыночная система сама по себе не заботится об этих людях и может оставить их без средств к существованию.
4. Рыночный механизм в целом эффективно распределяет ограниченные ресурсы. Однако, рынок – это механизм, базирующий свою деятельность на ценностных показателях, выраженных в деньгах. Следовательно, эффективность распределения денег достигается лишь в том случае, если все эффекты (выгоды и издержки), порождаемые производством и потреблением того или иного блага, могут быть учтены рынком, т.е. получают свое отражение в ценах. Существуют так называемые внешние эффекты, что затрудняет функционирование рыночной системы.
5. Если в результате существования внешних эффектов рынок дает неточную денежную оценку издержек и выгод и распределяет ресурсы неэффективно, то так называемые общественные блага рыночная система вообще не намерена производить, т.к. не может дать им денежной оценки.

Но далеко не всегда государство вмешивалось в экономику. Развитие экономической мысли подтверждает этот тезис. Уже первобытные люди владели зачатками экономических знаний, имели определенные представления об отношениях, складывающихся между членами первобытной общины по поводу производства, распределения, обмена и потребления жизненных благ. С возникновением первых классовых обществ на древнем Востоке в центре внимания экономической мысли оказались проблемы организации и управления государственным хозяйством. Экономия возникла в античном обществе как наука о домоводстве, домашнем хозяйстве. Ее целью было воспитание достойных граждан. Например, Аристотель различал два вида хозяйственной деятельности: экономию – хозяйство ради самообеспечения и хрематистику – хозяйство с целью обогащения. В произведениях раннего христианства и в трудах Аристотеля встречается идея равенства и тесно связанное с ней утверждение всеобщей обязанности труда: труд является основой жизни людей, поэтому и распределение должно осуществляться по труду. Моральному осуждению в раннехристианской литературе подвергаются социальное неравенство и ростовщичество. Таким образом, на раннем этапе развития экономической мысли идеи равенства и справедливости, честного распределения экономических благ трактовались с точки зрения морали и религии. Главенствующей целью было создание справедливого общества, эти идеи отразились в социальных утопиях позднего средневековья (Томас Мор, Томмазо Кампанелла и др.).

Позднее «равенство» и «справедливость» в отношениях между людьми трансформировалось в идею эквивалентности обмена товаров, а «честный труд» - в обоснование буржуазного предпринимательства. Появляется первая школа в политической экономии – меркантилизм, выражавшая интересы купечества, которые в свою очередь стремились выдать за общегосударственные. То есть, в этот период проблема общественного благосостояния сводилась к активной роли торговли.

 Классическая политическая экономия сложилась как философия рыночного хозяйства. Представители КПЭ считали принцип невмешательства государства в экономику крайне важным, а также видели в свободной конкуренции решение многих проблем, связанных как с производством, так и распределением товаров. Классики политической экономии (Ф. Кенэ, А. Смит, Д. Рикардо и т.д.) в центр внимания брали не сам обществееный процесс производства, а в основном лишь его внешний результат – капиталистическое богатство. Экономические кризисы перепроизводства, однако, обострение классовой борьбы между пролетариатом и буржуазией все настойчивее ставили вопрос о внутренних противоречиях капитализма. Феодальный, мелкобуржуазный, «истинный», консервативный и критически-утопический варианты социализма предлагали свои рецепты решения конфликта между неудовлетворенной и ищущей личностью, отчужденной от общества, и буржуазной социальной средой.

Во второй половине XIX века разработка общих принципов политической экономии сменяется исследованием различных проблем экономической практики. Джон Мейнард Кейнс отказывается от постулатов неоклассиков (А. Маршалл, Й. Шумпетер), в частности от рассмотрения рынка как идеального саморегулирующегося механизма, и считал необходимым государственное стимулирование. Так и посткейнсианцы (Дж. Робинсон, П. Сраффа, Н. Калдор и др.) выступали за более уравнительное распределение доходов, ограничение рыночной конкуренции, проведение системы мер для эффективной борьбы с инфляцией. Монетаристы (М. Фридмен) рассматривалирынок как саморегулирующуюся систему и выступали против чрезмерного вмешательства государства в экономику. Сторонники новой классической экономики (А. Лаффер, Дж. Гилдер, М. Эванс, М. Фелдстайн и др.) считали необходимым снижение налогов и предоставление льгот корпорациям, государство должно осуществлять функцию оздоровления экономики. Приверженцы теории ощественного выбора (Дж. Бьюкенен, Г. Таллок, М. Олсон и др.) ставили под сомнение эффективность государственного вмешательства в экономику, считая что люди действуют лишь в своих интересах. Ученые этой школы последовательно разоблачают миф о государстве, у которого нет никаких иных целей, кроме заботы об общественных интересах.

С появлением институционализма появляется идея о том, что реальная действительность гораздо сложнее. Объектом исследований должен быть не «экономический человек», а всесторонне развитая личность.

В данной работе я хотела бы подробнее рассмотреть сущность государственного регулирования в области внешних эффектов и общественных благ. А это невозможно без раскрытия последних. Я попытаюсь раскрыть понятие общественных товаров, исходя из классификации экономических благ, затем необходимо будет осветить проблему внешних эффектов и их государственное регулирование.

1. Классификация экономических благ. Особенности общественных благ.

Средства, удовлетворяющие потребности, называютсяблагами.Одни из них имеются в почти неограниченных масштабах (например, воздух), другие - в ограниченном размере. Последние называются экономическими благами. Они состоят из вещей и услуг.

Экономические блага делятся на **долговременные**, предполагающие многоразовое использование (автомобиль, книга, электроприборы, видеофильмы и т.д.), и **недолговременные**, исчезающие в процессе разового потребления (хлеб, мясо, напитки, спички и т.п.). Среди благ выделяют **взаимозаменяемые** (субституты) и **взаимодополняемые** (комплементарные). К субститутам относятся не только многие потребительские товары и производственные ресурсы, но и услуги транспорта (поезд - самолет - автомобиль), сферы досуга (кино - театр - цирк) и т. д. Примерами комплементарных товаров являются стол и стул, автомобиль и бензин, ручка и бумага. Экономические блага также могут быть разделены на **настоящие** и **будущие**, **прямые** (потребительские) и **косвенные** (производственные).

Согласно теории Маркса, стоимость (ценность) экономического блага определяется затратами общественно необходимого труда, т.е. труда, совершаемого при средних общественно-нормальных условиях производства и средней интенсивности труда. Согласно неоклассическим воззрениям, ценность благ зависит от их редкости, прежде всего от интенсивности потребности и количества благ, способных данную потребность удовлетворить. При этом предполагается, что любая потребность может быть удовлетворена несколькими благами, а любое экономическое благо может использоваться для удовлетворения разных потребностей. Если q1,q2,…,qn - совокупность определенных количеств каждого из n благ, а р1,р2,…,рn - их цены, то стоимость совокупного набора благ может быть записана как ∑рiqi, где i=1,…,n.

Классифицируя экономические блага более подробно, необходимо определить различные критерии их разграничения и производимые этими критериями разделения благ по различным видам, разумеется, в зависимости от особенностей классифицируемых таким образом объектов микроэкономического анализа:

**1.Конкурентность** различных сравниваемых благ в потреблении. Конкурентнымив потреблении блага будут в том случае, когда получение выгод от потребления данного блага одним экономическим субъектом делает невозможным получение этих выгод в том же самом отношении от того же самого блага каким-либо другим экономическим субъектом. Неконкурентными же в потреблении являются такие блага, получение выгод от потребления которых данным экономическим субъектом содержит в себе возможность для других экономических субъектов получения от подобного блага таких же выгод в том же самом отношении.

 Например, если один потребитель не даст другому яблоко, а будет есть его сам, то второй потребитель сможет получать удовольствие от вида данного румяного плода, может быть, его запаха, - но это не будет означать неконкурентности данного яблока: ведь все указанные выгоды в потреблении могут быть получены только в другом отношении, а не в отношении вкуса данного яблока и получения соответствующих содержащихся в яблоке полезных веществ. А вот регулирующий уличное движение инспектор ГАИ, задерживающий движение по одной из улиц перекрестка и одновременно разрешающий проезд по поперечной улице, оказывает данную услугу сразу нескольким водителям, проезжающим по такой улице. Выгода от возможности проехать по такой улице, полученная одним экономическим субъектом, не означает невозможности извлечь точно такую же выгоду от того же самого движения регулировщика остальным водителям, проезжающим по той же самой дороге. Таким образом, услуга регулирующего дорожное движение инспектора ГАИ оказывается неконкурентной в потреблении водителей автотранспорта, проезжающих по данной улице.

**2.Исключаемость** из потребления различных товаров и услуг. Исключаемыми из потребления являются такие блага, обладание правом использования которыми данным экономическим субъектом одновременно означает для него возможность воспрепятствовать всем остальным экономическим субъектам потреблять подобное благо. Вернемся к тому же яблоку. Ясно, что оно является исключаемым из потребления всех возможных его потребителей.

А вот если благо не обладает хоть в какой-то степени исключаемостью из потребления, сама проблема его распределения может стать неактуальной. Вместо этого на первый план выходит проблема обеспечения ими возможных потребителей. Ведь существенным свойством исключаемых из потребления благ является невозможность (или высокая стоимость) запрещения кому-либо участвовать в потреблении подобных благ. Это сильно затрудняет производство и реализацию таких благ на обычных рыночных началах. Следовательно, настоятельная потребность в исключаемых благах приводит к необходимости поиска иных путей обеспечения ими всех желающих. Традиционным примером таких благ являются услуги органов правопорядка. Тот уровень защиты личных и общественных прав, который обеспечивается данными органами на данной территории в данное время, распространяется на всех находящихся в данном месте (в данной стране и т.п.), и потребление этих услуг каким-либо лицом ничуть не препятствует остальным получать те же самые услуги. Равным образом отсутствие должного правопорядка будет распространяться на всех данных субъектов, страдающих от этого. Конечно, одного данного человека можно, например, выдворить за пределы данной страны, в результате чего он лишится услуг органов власти, ответственных за охрану правопорядка. Но данное исключение, как известно, лишь подтверждает общее правило: ведь все оставшиеся продолжают беспрепятственно получать данные услуги, а выдворить все население по крайней мере экономически нецелесообразно. Способы же получения необходимых для финансирования деятельности правоохранительных органов средств, разумеется, конечно, отличаются от рыночных.

Итак, мы выявили по крайней мере четыре класса экономиче­ских благ, различающихся по своим принципиальным характер­ным признакам. Результаты этого анализа удобно свести в про­стую матрицу 2x2:

|  |  |
| --- | --- |
| Неконкурентные исключаемые блага  | Конкурентные и исключаемые блага  |
| Неконкурентные и неисключаемые блага  | Конкурентные и неисключаемые блага  |

Конечно, это лишь первое приближение к пониманию разли­чий в основных характеристиках экономических благ. Но уже оно даст представление о многомерности "мира благ" и необходимо­сти в связи с этим различать особенности способов координации экономической деятельности, обеспечивающей потребителей этих различных видов благ.

Очевидно, что одновременно **конкурентные** и **исключаемые** блага обладают свойствами, делающими их максимально приспособленными для обращения в рыночном кругообороте. Именно поэтому подобные блага называют **частными**. Потребление данного частного блага каким-либо экономическим субъектом делает практически невозможным для всех остальных субъектов потребление этого же блага в том же отношении без разрешения его владельца.

**Частные (внутренние) издержки** характеризуют все внутренние для данного производства затраты производителей данного блага. Внешние издержки характеризуют затраты всех третьих лиц (эко­номических субъектов, не являющихся продавцами или покупателями данного товара и поэтому не принимающих участия и сделке по его купле-продаже),вызванные производством и потреблением блага. Социальные (общественные) издержки характеризуют совокупные затраты как производителей, так и всех третьих лиц, связанные с производством и потреблением данного продукта:

(T)SC=(Т)РС+(Т)ЕС,

где ('I')SC *-* (общие) социальные издержки; (Т)PC *-* (общие) част­ные издержки; (T)ЕС– (общие) внешние издержки (рис. 1).

 C

 (T)SC

 (T)PC

 (T)EC

 Q Рисунок 1

Соответственно, предельные частные издержки (МРС), предель­ные внешние издержки (МЕС) и предельные социальные издержки (MSC) — это прирост частных, внешних и социальных издержек, вызванный увеличением производства данного продукта на неко­торую величину (ΔQ):

 MPC = ΔPC / ΔQ,

MEC = ΔEC / ΔQ,

MSC = ΔSC / ΔQ.

При небольших соответствующих изменениях, непрерывности и дифференцируемости функций издержек - это производные соответствующих функций общих издержек:

MPC = ΔPC / ΔQ,

MEC = ΔEC / ΔQ,

MSC = ΔSC / ΔQ.

MSC = MPC + MEC (рис. 2)

 C

 MSC

 MEC MPC

 MEC

 Рисунок 2

 Q

Аналогичным образом, частная (внутренняя) выгода характеризу­ет рост благосостояния непосредственных потребителей данного блага, являющихся его покупателями. Внешняявыгода характеризует увеличение благосостояниявсех третьих лиц, вызванное производст­вом и потреблением данного блага. Социальная (общественная) вы­года характеризует совокупную внутреннюю и внешнюю выгоду как непосредственных потребителей, так и всех третьих лиц, связанную с производством и потреблением данного продукта:

(T)SB =(Т)РВ + (Т)ЕВ,

где (T)SB - (общая) социальная выгода; (Т)РВ - (общая) частная выгода; (T)EB – (общая) внешняя выгода (рис. 3)

 B

 (T)SB

 (T)PB

 (T)EB

 Рисунок 3

 Q

Соответственно, предельная частная выгода (МРВ), предель­ная внешняя выгода (МЕВ) и предельная социальная выгода (MSB) - это прирост частной, внешней и социальной выгоды, вызванный увеличением производства и потребления данного продукта на некоторую величину (DQ):

MPB = ΔPB / ΔQ;

MEB = ΔEB / ΔQ;

MSB = ΔSB / ΔQ.

При небольших соответствующих изменениях, непрерывности и дифференцируемости функций выгоды - это производные со­ответствующих функций общей выгоды:

MPB = ∂PB / ∂Q;

MEB = ∂EB / ∂Q;

MSB = ∂SB / ∂Q;

MSB = MPB + MEB (рис. 4)

 B

 MEB

 MSB

 MEB

 MPB

 Рисунок 4

 Q

Таким образом, к **частным** благам мы можем отнести блага с **высокой** **конкурентностью** в потреблении, достаточной для того, чтобы сосредоточить в руках потребляющего их субъекта основную часть из набора полезных свойств подобного блага. Аналогичным образом можно поступить и со второй их рассматриваемой характеристикой. Здесь черту можно провести между высокой и низкой исключаемостью в потреблении. **Частными** при этом будут считаться блага с **высокой** **исключаемостью**, достаточной для того, чтобы воспрепятствовать всем остальным экономическим субъектам, не являющимися владельцами данного блага, участвовать в его потреблении. Точнее будет сказать, что запретить остальным лицам потреблять частное благо можно с достаточно **низкими** **издержками**, и чем выше исключаемость блага, тем ниже, разумеется, при прочих равных условиях, уровень подобных издержек запрета.

**Чистыми** **общественными** благами будут считаться такие, которые объединяют в себе низкую (вплоть до нулевой) конкурентность с невысокой исключаемостью остальных экономических субъектов из потребления. Нулевая конкурентность чистых общественных благ означает, что предельные издержки предоставления такого блага каждому дополнительному потребителю равны нулю. Например, рождение еще одного жителя страны нисколько не увеличивает расходы на государственную оборону. Низкая же исключаемость общественных благ означает, что подобные блага вполне могут, да и чаще всего действительно потребляются сообща, коллективно, поскольку никто из владельцев не может (а точнее недостаточно материально заинтересован) воспрепятствовать потреблять такие блага всем остальным экономическим субъектам.

Высокая конкурентность в сочетании с низкой исключаемостью дает общие (совместно потребляемые) блага. История предоставляет здесь много примеров: общинные земли, леса, воды и т.п. В современном мире подобных благ осталось уже не так много. Можно привести общественные парки для отдыха и сохранения уголков нетронутой природы, общественные водоемы с рыбой и иными продуктами подводного мира и т.д. Причиной сокращения числа подобных случаев служит именно высокая конкурентность общих благ: на всех их часто просто не хватает (пойманная мной в таком озере рыба уже никому другому не достанется), и поэтому здесь действует давно установившееся правило "primus veni, primus occupavi" - "первый пришел, первый занял" со всеми вытекающими из этого негативными последствиями. Иногда общие блага также называют коммунальными. Нам хорошо известен такой пример проблем, возникающих в связи с использованием общих благ, как порождаемых коммунальными квартирами.

Обратная ситуация возникает в случае низкой конкурентности, но достаточно высокой исключаемости благ. Здесь реально возможен контроль собственника над процессом потребления подобных благ, хотя такой процесс часто протекает в различных коллективных формах. Поэтому подобные блага часто называют исключаемыми общественными.

Последнее определение наводит на мысль, что не исключаемость выступает в качестве решающего свойства для выделения общественных благ в особую группу, хотя она часто является более распространенным источником практических проблем и поэтому иногда кажется более важной экономистам с прагматической (позитивной) методологической ориентацией, но единодушия в этом вопросе нет. Все же возможность распространять выгоду от потребления неконкурентных благ на дополнительных экономических субъектов с практически нулевыми предельными издержками имеет более существенное значение, тем более, что под эту особенность подпадает такое важное в современных условиях благо, как информация.

В итоге мы можем свести полученные результаты в таблицу. Но се существенным отличием будет являться то обстоятельство, что ее вертикальная и горизонтальная протяженность будут ско­рее представлять собой разбитые на общие по качеству отрезки измерения (например, от 0% до 100% - как области на графике), чем простую группировку признаков в матрице:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Исключаемость  | Высокая  | Исключаемые общественные блага  | Чистые частные блага  |
| Низкая  | Чистые общественные блага  | Общие (совместные) блага  |
|  |  |  |
| Низкая  | Высокая  |
| Конкурентность  |

Вернемся еще раз к определению общественных благ. Чисто общественное благо – 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 обладает своеобразным положительным внешним эффектом: как только кто-нибудь начинает его потреблять, оно становиться доступным для всех.

Чтобы глубже понять особенности чисто общественного блага, сравним его с чисто частным благом. Чисто частное благо – 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. 5)

P (тыс. руб. за ед.) P (тыс. руб. за ед.) Dсов=∑q1

 30

 DБ DВ Dсов=∑q1

 DА

 15

 P

 10 DВ

 DБ

 5

 DА

 0 2 4 6 12 Q 0 Qs=12 Q

а) Чисто частное благо б) Чисто общественное благо

 Рисунок 5

Цена в данном случае не является переменной величиной. Поэтому кривая спроса на чисто общественное благо отражает предельную полезность всего имеющегося его наличного объема. Все потребители (в нашем примере их трое: Андреев, Борисов и Васильев) 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 коллективно, однако индивидуальная польза от этого потребления различна. В нашем примере 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"*.*

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.

Таким образом, необходимость в чистых общественных благах ставит перед экономикой две проблемы: как достичь экономически эффективного объема производства таких благ и как обеспечить их производство при наличии **"безбилетников".**

**Эффективный объем** производства товара индивидуального потребления определяется сравнением предельного выигрыша от производства дополнительного товара с предельными издержками производства этого товара. Эффективность достигается тогда, когда предельный выигрыш и предельные издержки равны. Тот же принцип применим и к общественным товарам, но метод анализа при этом другой иной. Для товаров индивидуального потребления предельный выигрыш измеряется выгодой, получаемой потребителем. Рассматривая общественные товары, мы должны ответить на вопрос, как оценивает каждый человек дополнительную единицу продукции. Предельный выигрыш получается сложением этих оценок для всех людей, пользующихся этим товаром. Для достижения эффективного использования ресурсов обще­ственное благо должно производиться в таком объеме, при кото­ром, по обычному правилу принятия оптимальных экономических решений, предельная выгода от потребления блага равна предель­ным издержкам выпуска данного блага.

Таким образом, существует некоторый однозначноопределяе­мый оптимальный объем общественного блага, который обеспе­чивает наибольшую эффективность использования ресурсов. Он может быть определен по формуле:

MSB (Qs) - МС (Qs),

где MSB (Qs) — предельная общественная выгода от потребления данного общественного блага в количестве Qs, МС(Qs) - пре­дельные издержки производства и обеспечения потребителей дан­ным общественным благом в количестве Qs. (рис. 6).

 P

 MC

 PS

 MSB

 Рисунок 6

 QS Q

Итак, для эффективного размещения благ в экономике данное общественноеблаго должно производиться в таком объеме, когда предельная общественная выгода от потребления данного объема станет равной предельным издержкам выпуска дополнительного количества данного блага до общего объема выпуска Qs. Другими словами, данное общественное благо должно выпускаться до та­кого количества Qs, пока общественная (напомним, суммарная)готовность оплатить это количество (в размере Ps) не станет рав­ной предельным издержкам выпуска этого количества данного блага (в размере МС (Qs)). Для определения этого объема нужно точно знатьобщественные предпочтения в отношении общест­венного блага. Приведем пример. На рисунке 7 можно определить оптимальное количество общественного товара.

 P

 S

 5

 3 D

 2 3 4 Q

 Коллективный спрос и предложение

4

2 D2

 0 2 4

 Бенсон

 3

 D1

 1

 0 2 4

 Адамс Рисунок 7

Для коротких периодов времени применим закон убывающей отдачи, который определяет вос­ходящий характер кривой предложения, независимо от того, производятся ракеты (общественные това­ры) или варежки (товары, предназначенные для ин­дивидуального потребления). В данном случае оп­тимальное количество общественного товара соста­вит 3 единицы - на это указывает пересечение кривых коллективного спроса и предложения. По­мня о том, что кривая предложения отражает пред­ельные издержки, мы увидим, что, если, например, произведены 2 единицы, коллективная готовность платить за вторую единицу (7 дол.) превысит пред­ельные издержки производства данного товара (3 дол.). Такая ситуация означает недопроизводство этого товара, а следовательно, и недовложение ресу­рсовв его производство, С другой стороны, сумма, которую Адаме и Бенсон вместе готовы заплатить за четвертую единицу общественного товара (3 дол.), меньше предельных издержек на данную еди­ницу (7 дол.), поэтому четвертая единица означает перепроизводство этого товара и перерасход ресур­совна его производство. Оптимальное количество общественного товара составляет 3 единицы, когда общая готовность потребителей платить за допол­нительную единицу - общая выгода для двух по­требителей - как раз соответствует предельным издержкам производства этой единицы (5 дол. = 5 дол.). Следовательно, принцип соответствия пред­ельной выгоды предельным издержкам, использо­ванный для определения оптимального количества общественного товара, аналогичен правилу MR = МС для выпуска продукции и правилу MRP = MRC для определения затрат, которые необходи­мы для максимизации прибыли.

Спрос на общественные блага не во всем идентичен спросу на частные блага. Прежде всего, каждый потребитель не может произвольно изменять количество используемого им общественного блага, а вынужден потреблять данное количество целиком. Например, все жители данной страны пользуются одним и тем же количеством военных самолетов, защищающих их от внешнего нападения.

Общая кривая спроса на общественное благо может быть получена путем вертикального суммирования индивидуальных кривых спроса, выражающих индивидуальную готовность каждого из потребителей оплатить данное количество общественного блага в соответствии со своей индивидуальной выгодой от потребления этого блага.

На рис. 8 общая кривая спроса D на объем Qs данного общественного блага получается в результате вертикального сложения двух кривых индивидуального спроса d1 и d2, причем цена Ps, которую данное общество готово заплатить за данный объем Qs, складывается из индивидуальных цен Р1 и Р2 потребителей:

Ps=P1+P2

 P

 Ps D(>MSB)

 P2

 d2(>MB2)

 P1 d1(>MB1)

 Рисунок 8

 Qs Q

2. Внешние эффекты в рыночной экономике.

 **Внешние** (побочные) **эффекты** (экстерналии) - это издержки или выгоды от рыночных сделок, не получившие отражение 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.

Побочные эффекты - это издержки или выгоды, которые выпадают на долю отдельных лиц или групп некоей третьей стороны, не участвующей в рыночной сделке. Примером побочных издержек может служить загрязнение окружающей среды, а примером побочных выгод - прививки.

Внешние эффекты делятся на положительные и отрицательные:

**Отрицательный внешний** эффект (negative externality) воз­никаетвслучае, если деятельность одного экономического аген­та вызываетиздержки других.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. 9).

 MSC=MPC+MEC

 P

 S=MPC

 A

 E2

 MEC

 P1

 E1

 P2

 D=MSB

 Рисунок 9

 0 Q2 Q1 Q

Без очистных со­оружений количество выпускаемой продукции составляет Q1 т бу­маги при цене P1. Рыночное равновесие устанавливается в точке Е1, в которой предложение, равное предельным частным издержкам МРС, пересекается с кривой спроса, равной предельным общест­венным выгодам MSB, т. е. МРС = 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 Q2 при росте цены до Р2. В точке Е2 предельные общественные выгоды равнялись бы предельным общественным издержкам MSB = MSC.

Обратим внимание на то, что и в точке Е2 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 Q2 отнюдь не равен нулю). Однако ущерб от загрязнения сущест­венно уменьшается. Площадь треугольника AE1E2 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.

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

 MSB=MPB+MEB

 S=MSC

 A

 P2 E2 MEB

 P1 E1

 D=MPB

 Рисунок 10

 0 Q1 Q2 Q

 MSB = МРВ + МЕВ, (рис. 10)

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

MPB - предельные частные выгоды (marginal private benefit);

 МЕВ - 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. 10). Рыночное равновесие E1 устанавливается в точке пересечения предельных частных вы­год и предельных социальных издержек: МРВ = MSC.

Между тем предельные социальные выгоды больше предельных частных выгод на величину предельных внешних выгод. Поэтому эф­фективное для общества равновесие достигалось бы в точке пересе­чения предельных социальных выгод и издержек, т. е. в точке Е2. Эффективность увеличивается на площади треугольника AE1E2.

Таким образом, при наличии положительного внешнегоэффекта экономическое благо продается и покупается в меньшем по сравне­нию с эффективным объеме, т. е. имеет место недопроизводство товаров и услуг с положительными внешними эффектами.

 Сущность **проблемы внешних эффектов** заключается в неэффективном размещении и использовании ресурсов и продуктов в экономике вследствие расхождения частных и социальных издержек либо частной и общественной выгоды.

Принцип решения проблемы внешних эффектов заключается поэтому в достижении равенства предельных общественных издержек предельной общественной выгоде: MSC=MSB

Поскольку MSC = MPC + MEC, a MSB = MPB + MEB, то

MPC + MEC=MPB + MEB

При отрицательных внешних эффектах МЕВ=0 и МРВ = MSB, тогда решение проблемы негативных экстерналий в принципе выглядит так:

МРС + МЕС =MSB.

При положительных внешних эффектах МЕС=0 и МРС = MSС, то решение проблемы позитивных экстерналий в принципе таково:

MSC = MPB + MEB.

Важно подчеркнуть, что при решении проблемы экстерналий такие внешние эффекты получают выражение в виде соответствующих издержек и выгод уже для непосредственных участников сделок, и тогда работа рыночного механизма меняет цены и объемы производства соответствующих благ, а это вносит коррективы в распределение ресурсов и продуктов, которое становится эффективным. Это в то же время означает, что соответствующие внешние эффекты трансформируются во внутренние. Тем самым осуществляется интернализация внешних эффектов.

 **Теорема Коуза** гласит, что при нулевых трансакционных издержках и четком установлении прав собственности, независимо от того, как эти права распределены между экономическими субъектами, частные и социальные издержки будут равны. Другими словами, эффективное размещение ресурсов будет достигаться независимо от распределения прав собственности на эти ресурсы; достаточно только, чтобы издержки на установление и защиту прав собственности, ведение переговоров и достижение соглашения по перераспределению этих прав были бы незначительны. В результате таких переговоров все неучтенные ранее в экономических расчетах ресурсы получают денежную оценку, и их собственником становится тот экономический субъект, которому это наиболее выгодно.

Действительно, если права собственности принадлежат источнику негативной экстерналии, то возможная плата получателя внешнего эффекта за снижение объема выпуска порождающего внешний эффект продукта вплоть до достижения социально оптимального его количества Qs будет выше, чем разница между предельной выгодой и частными предельными издержками производителя такого продукта.

Если же права собственности принадлежат получателю негативной экстерналии, то возможная плата источника внешнего эффекта за доведение объема выпуска порождающего внешний эффект продукта вплоть до достижения социально оптимального его количества Qs будет выше, чем предельные внешние издержки.

Итогом же переговоров в любом случае окажется социально оптимальное количество данного блага Qs, что и следует из теоремы Коуза.

В частном секторе экономики проблема экстерналий в определенных случаях может быть решена в ходе функционирования самого рыночного механизма без постороннего вмешательства. Этому могут способствовать соответствующие действия экономических субъектов, вовлеченных в такие ситуации.

Решению проблемы могут способствовать, например, слияния, то есть объединения производителей и получателей внешних эффектов в одно целое, - например, фирму, общество потребителей и т.д. Тем самым бывшие внешние эффекты автоматически становятся внутренними, и происходит необходимая корректировка объемов и технологий производства соответствующих благ.

**Индивидуальное соглашение** строится по следующему принципу: Согласно теореме Коуза, названной так по имени ее автора Рональда Коуза, положительные и отрицательные побочные результаты не требуют государственного вмешательства в тех ситуациях, когда: 1) четко определены права собственности; 2) вовлечено небольшое число людей и 3) стоимость сделки слишком мала. В таких обстоятельствах роль государства должна сводится к поощрению соглашения между заинтересованными лицами или группами. Поскольку на карту поставлены экономические интересы сторон, то соглашение между ними дает им возможность найти приемлемое решение проблемы побочных результатов путем переговоров. Право собственности устанавливает цену побочного результата, создавая вмененные издержки для обеих сторон. Поэтому у них возникает насущная необходимость найти пути для решения проблемы побочных результатов.

Распространенный пример. Предположим, что владелец большого участка леса собирается заключить контракт с лесозаготовительной компанией на полную очистку тысячи акров земли от старых хвойных деревьев. Сложность состоит в том, что лесу есть озеро, на берегу которого находится известный всей стране курорт. Курорт расположен на земле, принадлежащей его владельцу. Первозданная красота этого места привлекает туристов со всей страны. Должно ли правительство штата или муниципалитет каким-то образом вмешаться в эту ситуацию?

По теореме Коуза, владельцы леса и курорта могут решить эту проблему без вмешательства правительства. Как? Если одна из сторон имеет право на то, что является предметом спора, то у обеих сторон есть стимул договориться о приемлемом для них решении. В нашем примере владелец лесного участка обладает правом собственности на землю, которая должна быть расчищена от леса. Поэтому у владельца курорта есть стимул для достижения соглашения с владельцем леса, чтобы уменьшить последствия вырубки. Ясно, что из-за выруби очень большого участка леса, окружающего курорт, наплыв туристов сократится, а следовательно, уменьшатся и доходы владельца курорта.

Менее очевидны, но столь же сильны экономические стимулы, побуждающие владельца леса использовать возможность для заключения соглашения с владельцем курорта. Почему? К ответу на этот вопрос нас подводит понятие вмененных издержек. Одна из существенных потерь, которую понесет владелец лесного участка в случае вырубки, заключается в том, что он не получит возмещения (на которое он мог бы рассчитывать) от владельца курорта за согласие не вырубать хвойный лес. Владелец курорта, безусловно, был бы готов заплатить единовременно или ежегодно выплачивать определенную сумму владельцу леса, чтобы ликвидировать или минимизировать побочные издержки. Или, возможно, владелец курорта захотел бы купить лесной участок за сравнительно высокую цену, чтобы помешать вырубке леса. С точки зрения владельца леса, плата за предотвращение вырубки или закупочная цена, превышающая стоимость земли вместе с лесом, составляет издержки от вырубки леса.

Можно предсказать, что в этой ситуации обе стороны сочтут более целесообразным достичь соглашения, чем вырубать хвойный лес. По теореме Коуза, правительству не надо будет вмешиваться, чтобы скорректировать этот потенциальный побочный результат.

Более того, поразительная черта этой ситуации состоит в том, что эффективный результат не зависят от того, какая из двух сторон обладает правом собственности. Сделаем почти невероятное допущение: правительство заранее дало право "собственности" владельцу курорта, наложив юридический запрет на вырубку леса в пределах нескольких миль от курорта без разрешения его владельца. Тогда можно предположить, что владелец лесного участка будет стремиться к обсуждению ситуации с владельцем курорта. А последний обнаружит новые вмененные издержки. При новом распределении имущественных прав владелец курорта будет иметь возможность получать возмещение от владельца лесного участка в обмен на разрешение, скажем, проводить ежегодную выборочную вырубку более старых деревьев. С точки зрения владельца курорта, эта потенциальная выплата представляет собой вмененные издержки, связанные с отсутствием разрешения на вырубку леса. И опять же у обеих сторон появятся экономические стимулы достичь взаимоприемлемого соглашения, благодаря которому они ликвидируют или уменьшат побочный результат.

К сожалению, многие негативные побочные результаты затрагивают значительное число заинтересованных сторон и связаны с крупными сделками. Поэтому частные соглашения не могут исправить такие негативные побочные эффекты. Одним из примеров может служить проблема кислотных дождей в Соединенных Штатах и Канаде, которая затрагивает много миллионов людей, живущих в обеих странах. Нельзя ожидать, что огромное число заинтересованных сторон каким-то образом самостоятельно достигнут соглашения, в результате которого уменьшится этот побочный эффект. Более того, возникнут трудности с общественным товаром, состоящие в том, чтобы заставить людей добровольно заплатить свою долю суммы, которой хватило бы "виновникам" этой проблемы на изменение технологии или масштабов производства. Ведь все заинтересованные стороны извлекут выгоду из достигнутого соглашения по уменьшению кислотных дождей независимо от того, платили они за это или нет. В подобных обстоятельствах мы должны полагаться главным образом на правительство или правительства, чтобы найти решение проблемы побочного результата. Темне менее теорема Коуза напоминает нам, что точное определение прав собственности может служить фактором уменьшения или ликвидации побочных эффектов.

Далее, проблема экстерналий может решаться путем формирования и действия общественных обычаев - внеэкономических методов решения экономических проблем, таких как моральные нормы, традиции и т.п. способы влияния на поведение экономических субъектов, порождающее внешние эффекты. Эти способы, издавна используемые человечеством, реализуются через воспитание, общественное мнение. В определенных обстоятельствах они ведут к корректировке поведения таких лиц, поскольку издержки на устранение причин внешних эффектов оказываются меньше потерь, связанных с утратой репутации, в том числе порой ведущих к прямому экономическому ущербу игнорирующих принятые в данном обществе правила поведения. Именно к этим средствам относится "золотое правило морали": "Поступай с другим так, как хотелось бы, чтобы он поступал с тобой".

Выяснение и перераспределение соответствующих прав собственности, способствующее решению проблемы экстерналий, может происходить путем переговоров вовлеченных в проблему внешних эффектов лиц. Иногда, в случае споров, при этом могут привлекаться и судебные инстанции, например, для определения и защиты прав собственности. После того, как права собственности на соответствующие ресурсы и продукты и ресурсы выяснены, их владельцы могут либо сами использовать их для производства и потребления соответствующей продукции, либо продать их заинтересованным лицам. В любом случае "невидимые" прежде для рыночного механизма блага получают денежную оценку и вовлекаются в рыночный оборот, что и приводит к перераспределению ресурсов и продуктов и восстановлению эффективного их размещения.

3. Экономические функции правительства.

Рынок представляет собой хорошо отлаженный, несмотря на свой спонтанный характер, механизм, способный решать экономические задачи, стоящие перед обществом. Это, однако не отрицает той роли, которую призвано играть государство. Идеальная модель экономического устройства общества предполагает использование механизма государственного регулирования для решения тех задач, с которыми рыночный механизм успешно справиться не может. Это касается правового обеспечения функционирования рыночного механизма. Государство разрабатывает законы:

1. по защите прав собственности, в том числе и интеллектуальной ;
2. по деятельности банковской системы и других форм предпринимательства;
3. по организации в стране денежного обращения;
4. по ограничению в стране монопольной власти;
5. по защите прав потребителей на приобретение ими качественной продукции и т.д.

Механизм рынка нацелен только на удовлетворение тех потребностей, которые выражаются через спрос. Но есть и такие потребности, которые нельзя измерить в деньгах. Рынок пройдет мимо таких потребностей (оборона и охрана общественного порядка; государственное управление; единая экономическая система; дороги; дорожная разметка и знаки; социальная сфера и т.д.).

Напомним, что исключаемые общественные блага одновременно являются и исключаемыми*.* В отличие от чистых общественных благ, доступ к ним легко ограничить. Следо­вательно, несмотря на то, что их потребление происходит коллективно, пробле­ма "безбилетника" в таких случаях не возникает. Это означает, что исключае­мые общественные блага могут производиться и нередко действительно произ­водятся в частном порядке, не прибегая к привлечению государственных инсти­тутов. Типичным примером рыночного обеспечения исключаемыми обществен­ными благами является шоу-бизнес, процветающий во многих странах.

Существует достаточно много благ, имеющих некоторые характеристики общественных. Степень неконкурентности их потребления может быть различной в разных условиях, это же относится и к степени их исключаемое™. Многое здесь зависит от характера рыночных условий, в том числе от развития рыночной инфраструктуры, и от уровня развития соответствующих технологий. Такие блага называют **условными общественными благами.** В определенных случаях они также могут приобретать необходимую степень исключаемости для того, чтобы их про­изводство и продажа стали возможными для рыночного сектора экономики.

Например, некоторые из условных общественных благ становятся конку­рентными в потреблении при достижении определенного уровня объема таких благ, приходящегося на одного потребителя, или, что то же самое, при превыше­нии количеством потребителей данного объема таких благ определенной погра­ничнойвеличины*,* или **величины перегрузки.** После этого предельные издержки, приходящиеся на каждого следующего потребителя данного объема блага, стано­вятся выше нуля. При этом предельная выгода для каждого следующего потреби­теля начинает снижаться. Если такие блага начинают обладать достаточной исключаемостью для установления цен на них, уровень цены может быть использо­ван для регулирования количества потребителей такого **перегружаемого общест­венного блага.** Типичный пример таких благ — общественные помещения: биб­лиотечные, лекционные и т.д. Они используются без проблем при количестве по­требителей (читателей, слушателей и т. д.), не превышающем их нормальную вме­стимость*,* которая и является величинойперегрузки*.* Дорожное движение также сильно осложняется после достижения определенного числа одновременно проез­жающих по данной дороге автомобилей вплоть до возникновения "пробок".

Еще одним интересным способом подключения рыночного механизма к производству условных и исключаемых общественных благ является объедине­ние потребителей таких благ в специально создаваемые для этого организа­ции - **клубы.** Они выступают во внешнем вполне "рыночном" мире как обычные покупатели подобных благ, а во внутренней сфере ограничивают дос­туп потенциальных потребителей к подобным благам, обуславливая его необходи­мостью вступления в ряды членов клуба, одновременно сокращая индивидуаль­ные затраты таких членов на получение подобных **клубных благ.**

В определенных случаях даже обладающие крайне низкой исключаемостью чистые общественные блага могут производиться и продаваться в частном секторе экономики. Для этого .применяется прием, называемый **пакетированием (увязыванием).** Сутьего заключается в объединении подобного чистого общест­венного блага с другим благом, обладающим достаточной степенью исключаемо­сти, в единый набор, пакет*,* для участия всего пакета в рыночных сделках. Классический пример пакетирования, исследованный Рональдом Коузом, — частное владение маяками в Англии в XVII - XIX веках, когда маячные по­шлины собирались в портах при оказании судам портовых услуг.

Во всех остальных случаях, и прежде всего, когда степень исключаемо­сти общественных благ недостаточно высока для их производства в частном секторе экономики, они могут производиться в государственном секторе, а из­держки их производства при этом покрываются из налоговых поступлений. Это позволяет избежать последствий проблемы "безбилетника". Невозможность обойтись без государства в данном случае признается даже самыми крайними либеральными экономистами.

Однако далеко не все производимые (или обеспечиваемые) государством блага являются чистыми общественными благами. Многие из них обладают уровнем исключаемости, достаточно высоким для того, чтобы их производство (и последующая продажа) стало возможным и в частном секторе, а некоторые и вовсе представляют собой чистые частные блага. Тем не менее они также про­изводятся в государственном секторе по разным причинам. Одна из них — вы­сокийуровень положительных внешних эффектовот таких благ, который при их выпуске в частном секторе приводит к их устойчивому недопроизводству. При­мером таких благ могут послужить здравоохранение и образование.

Вместе с тем важно подчеркнуть, что производство благ в государствен­ном секторе вовсе не означает автоматического достижения выпускаемым их количеством экономически эффективного объема, хотя и является часто наибо­лее целесообразным способом обеспечения ими потребителей.

Итак, на практике видно, что неизбежны как некоторые ограничения в допуске, так и издержки потребителя, в том числе и трансакционные. Более точно, видимо, вслед за рядом авторов определять общественные товары через неограниченность их использования. Тогда можно сказать, что общественными являются товары, имеющие два основных свойства: 1) их использование невозможно ограничить; 2) такое ограничение для государства нежелательно. Принципиально важно и то, что производство и распределение общественных благ (как с точки зрения объема, так и в отношении структуры) органически связаны с вмешательством государства в рыночную экономику. Это особая группа товаров, производство и распределение которой, исходя из самой их природы, подлежит государственному контролю.

Многие экстерналии существуют в экономике длительное время. Это означает, что трансакционные издержки на выяснение и перераспределение прав собственности существенны, и ими нельзя пренебречь. Если такие издержки превышают выгоду от переговоров, то экстерналии не будут устранены. К такому же результату ведет слишком большое число вовлеченных в проблему экстерналий субъектов, трудности в определении конкретных источников внешних эффектов, асимметричная информация относительно издержек и выгод участников переговоров. Когда экстерналии устойчиво существуют в экономике, к решению их проблемы необходимо привлечь государство. При этом возможны следующие формы государственного воздействия:

Наиболее распространенным методом является административное регулирование, которое заключается в прямых запретах или, наоборот, требованиях выполнения вовлеченными экономическими субъектами определенных действий, что подкрепляется мощью государственного аппарата принуждения. Оно осуществляется, например, в форме установления стандартов и предельных норм вредных воздействий на окружающую среду. Такие меры позволяют сократить размеры экстерналий, но не приводят, как правило, к оптимальному размещению ресурсов, так как не учитывают индивидуальных особенностей вовлеченных в подобные ситуации экономических субъектов.

Конечно, регулирующие деятельность продуцирующих внешние эффекты экономических субъектов административные органы теоретически могли бы установить каждому такому субъекту индивидуальные параметры деятельности (количество продукции, предельно допустимые концентрации выброса вредных веществ и т.д.), но это было бы связано со слишком высокими административными издержками на получение необходимой информации, определение таких параметров и проверку выполнения административных решений. К тому же число регулируемых таким образом экономических субъектов слишком велико. Поэтому в реальных экономических условиях это не осуществимо. Недавняя практика административного регулирования деятельности предприятий в нашей стране подтверждает этот вывод.

2) Название «чисто общественный товар» вряд ли вполне корректно – хотя бы по тому, что явно небезупречен тезис о бесплатности общественных благ. Так, расходы на оборону составляют, не секрет, существенную часть бюджетных расходов, формируемых главным образом за счет налоговых поступлений от предприятий и населения (прямых и косвенных). В данном отношении услуги оборонного комплекса для каждого потребителя вовсе не бесплатны. Что касается маяков, то во многих странах (в том числе и России) государством утверждаются ставки «маячного сбора», который платят владельцы судов за каждый кубометр условного объема судна при каждом входе в порт или транзитном проходе. Большинство общественных благ требуют весьма значительных затрат на производство и распределение, которые поэтому обычно не вписываются в критерии рыночной эффективности. Тот факт, что частные рынки не поставляют (или поставляют слишком мало) общественных товаров, служит основным мотивом для многих действий государства. Сколько должно тратить государство на производство и распределение общественных благ – предмет не только концептуальных дискуссий, но и жарких бюджетных баталий парламентариев.

 Каждый производитель негативной экстерналии обязан платить корректирующие налоги и субсидии. Корректирующий налог (налог Пигу) устанавливается в размере, равном предельным внешним издержкам на каждую единицу выпускаемой продукции :

Т = МЕС,

где Т - размер корректирующего налога.

Тогда MPC + T = MSC, и кривая предельных частных издержек с учетом налога Пигу совпадает с кривой предельных социальных издержек. Это ведет к сокращению производства продукции с отрицательными внешними эффектами до оптимального уровня Qt = Qs (рис. 11).

 P ST

 T=MEC S1

 PT

 PS

 QT QS Рисунок 11

 Q

Корректирующая субсидия устанавливается в размере, равном предельной внешней выгоде на каждую единицу выпускаемой продукции с позитивными экстерналиями :

G = MEB,

где G - размер корректирующей субсидии.

Тогда MPB + G = MSB, и кривая предельной частной выгоды с учетом такой субсидии будет совпадать с кривой предельной общественной выгоды. Это приведет к росту производства продукции с положительными внешними эффектами до эффективного с точки зрения размещения ресурсов уровня Qg = Qs (рис. 12).

 P

 G=MEB S

 Dg

 D1

 Qs Qg Q Рисунок 12

Однако практические проблемы установления корректирующих налогов и субсидий также значительны. Это тоже связано с высокими административными и трансакционными издержками сбора необходимой информации, в том числе установления конкретных субъектов и объектов налогообложения и субсидирования, оценки конкретных размеров налогов и субсидий, практических измерений (например, выбросов в атмосферу) и т.д. Свою роль играет и противоречие интересов вовлеченных в такие проблемы сторон - производителей и потребителей продукции и получателей внешних эффектов. 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. Тем не менее некоторые налоги и субсидии уже используются в практике отдельных стран.

 Одним из самых распространенных отрицательных внешних эффектов является загрязнение окружающей среды. В основном загрязнения связаны с производственной деятельностью фирм и предприятий. Оно возникает потому, что ядовитые газы, токсичные элементы и груды твердого вещества являются побочными продуктами многих производственных и технологических процессов. Здесь важную роль играет **формирование рынка прав на побочные эффекты:**

Один из самых новых подходов, предложенных для ликвидации негативных побочных эффектов, связан с теоремой Коуза. Суть этого подхода заключается в формировании рынка прав на побочные эффекты. Давайте ограничим наши рассуждения проблемой загрязнения окружающей среды, хотя такой подход применим и к другим побочным результатам. Основная причина для формирования рынка прав на загрязнение окружающей среды состоит в том, что воздух, реки, озера, океаны и гocyдарственные земельные участки, такие, как парки и улицы, являются первичными объектами загрязнения, поскольку права пользования этими ресурсами либо принадлежат всему обществу, либо не регулируются законом. В результате ни у частных лиц, ни у ведомств нет стимулов ограничивать использование этих ресурсов, сохранять их чистоту или качество, потому что ни у кого нет прав на денежное возмещение расходов на подобную деятельность. Мы сохраняем свою собственность - периодически красим и ремонтируем свой дом отчасти потому, что получим назад стоимость этих улучшений, когда будем ее продавать. Но пока "права" на воздух, воду и некоторые земельные ресурсы принадлежат всем, и все ими свободно пользуются, не будет стимулов, чтобы их сохранять или ограничивать их использование. Вследствие этого природные ресурсы "чрезмерно потребляются" и тем самым загрязняются. Поэтому вносится предложение, чтобы соответствующее ведомство, контролирующее загрязнение окружающей среды, определяло количество загрязняющих веществ, которое может быть выброшено в воду или в воздух в данном районе в течение года при сохранении качества воды или воздуха на определенном приемлемом уровне. Загрязнение окружающей среды должно контролироваться государственным органом, устанавливающим количество загрязняющих веществ, которое атмосфера или водоем могут «переработать», и подающим это ограниченное количество прав тем, кто загрязняет окружающую среду. Цель этой меры состоит в том, чтобы превратить окружающую среду в редкий ресурс, имеющий определенную цену.

 В будущем с развитием экономики и ростом населения спрос на права загрязнения возрастет, но это приведет не к увеличению загрязнения, а повышению цен на права загрязнения. Например, ведомство определяет, что 500 т загрязняющих веществ может быть сброшено в столичное озеро и "переработано" природой. Следовательно, 500 прав на загрязнение, каждое из которых позволяет их владельцу в данном году сбрасывать в озеро 1 т загрязнителей, ежегодно предлагаются для продажи. Суммарное предложение прав на загрязнение не изменяется, поэтому оно абсолютно неэластично, как показано на рисунке 13.

 P

 D(2000) S

 D(1990)

 200

 100

 500 750 100 Q

 Рисунок 13

Кривая спроса на права загрязнения будет нисходящей, как и кривая спроса на любые другие ресурсы. При высоких ценах те, кто загрязняют окружающую среду, либо перестанут ее загрязнять, либо будут загрязнять ее меньше, приобретя очистное оборудование. Таким образом, устанавливается равновесная рыночная цена на права загрязнения - в данном случае 100 дол., по которой права на загрязнение в количестве, позволяющем сохранить окружающую среду, выдаются тем, кто ее загрязняет. Заметим, что без такого рынка, то есть если бы использование озера для сбросов было бесплатным, в него было бы сброшено 750 т загрязнителей и оно подверглось бы "избыточному потреблению" или загрязнению в объеме 250 т.

И со временем, по мере увеличения численности населения и предпринимателей, спрос увеличится с D(1990) до D(2000). Без рынка прав на загрязнение к 2000 г. загрязнение на 500 т превысило бы тот уровень, который может быть усвоен природой. При наличии рынка прав на загрязнение их цена повысится со 100 до 200 дол., а объем загрязняющих веществ останется прежним, а именно 500 т - объем, который может "переработать" озеро.

Такой план имеет ряд преимуществ. Потенциальные "загрязнители" получают явный материальный стимул для охраны окружающей среды: в противном случае они вынуждены покупать права на загрязнение. Сторонники охраны окружающей среды могут бороться с загрязнением, скупая права и удерживая их в своих руках. а тем самым уменьшая фактическое загрязнение по сравнению с нормами, установленными правительством. По мере увеличения спроса на права загрязнения растущие доходы от продажи данного количества прав могут быть использованы для природоохранных мероприятий. В итоге растущие с течением времени цены на права загрязнения будут стимулировать поиск усовершенствованных методов контроля за загрязнением.

Заключение

В заключении хотелось бы подвести итог всему вышесказанному. Итак, государственное регулирование является вынужденной необходимостью. Существует целый ряд категорий, которые не контролируются рыночным механизмом, что в свою очередь может привести к несостоятельности организационной структуры общества. Я попыталась рассмотреть отдельные сферы данного вопроса.

Но необходимо отметить также, что развитие мирового сообщества не стоит на месте. Международные организации играют все большую роль в жизни всего населения планеты. На одном из первых мест стоит острая проблема загрязнения окружающей среды. Следовательно, важно отметить **перспективные тенденции в развитии общественных благ:**

Современный уровень и перспектива эволюции общественных благ определяются совокупностью различных условий, среди которых необходимо выделить два определяющих. Это, во-первых, достигнутый в мире уровень промышленного развития, который позволяет говорить о переходе к постиндустриальной стадии в экономически передовых странах, соответственно о создании нового круга общественных благ и механизмов их распределения – локальных и общенациональных. Эти блага связаны, прежде всего, с новыми информационными технологиями, знаниями, стандартами и нормами, а также с поддержанием естественной среды.

Во-вторых, - интернационализация производства и мирохозяйственная глобализация в целом, детерминировавшие появление феномена международных общественных благ. К их числу сегодня относятся международные: экономическую и экологическую устойчивость, безопасность и политическую устойчивость, гуманитарную помощь и знания, формы обмена общественными благами, деньги, методы макроэкономической политики (в том числе антикризисной), и т.п.

Эти расширительные подходы, очевидно, предъявляют дополнительные требования к освещению проблемы общественных благ в курсе экономической теории.