

*В. ПАПАВА,
доктор экономических наук,
директор Института экономики
им. П. Гугушвили АН Грузии*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Переход к новой парадигме экономической науки требует переосмысления многих утвердившихся в экономической науке понятий, на что указывает ряд ученых¹. Нам бы хотелось обратить внимание на такую важную сферу исследований, как экономическая деятельность государства², хотя его функции достаточно подробно изучены в исследованиях различных направлений.

Согласно общепринятой трактовке, деятельность государства не является внутренней составляющей рыночной экономики, а как бы дополняет ее; иначе говоря, государство "предназначено" для решения тех экономических задач, которые не способен решить рынок, вследствие чего экономическая деятельность государства выступает в качестве вынужденного дополнения к нему. Такой подход в объективной мере присущ обоим современным магистральным экономическим течениям - неоклассической и неокейнсианской школам³, взгляды которых отличаются друг от друга отношением к уровню, формам и методам вмешательства государства в экономику.

Цель предлагаемой статьи - обоснование того, что экономическая деятельность государства в действительности является внутренней, имманентной частью рынка. Исходя из подобной постановки вопроса можно принципиально по-иному решить проблему форм и методов экономической деятельности государства, когда они практически ничем не будут отличаться от форм и методов деятельности других агентов экономики. Это, в свою очередь, требует переосмысления общепринятого взгляда на рынок и на роль государства в рыночной системе.

Общепринятый взгляд на рынок и государство и результаты функционирования государственного сектора

В теории различают две разновидности рынка: свободный и реальный (или операционный).

Обобщая содержащиеся в современной мировой экономической литературе постановки, можно следующим образом сформулировать в концентрированном виде характеристики свободного рынка⁴:

- абсолютно беспрепятственный доступ на рынок покупателей и продавцов и такой же уход с него, что равносильно неограниченности числа участников конкуренции;

- абсолютная мобильность любых видов ресурсов (трудовых, материальных, финансовых и т. п.);

¹ Вопросы экономики, 1992, N 10, с. 81 - 120; 1993, N 1, с. 4 - 65.

² По сложившейся традиции перевода западной экономической литературы на русский язык, практически до последнего времени термин "государство" в отличие от оригинала зачастую употреблялся вместо термина "правительство". В настоящей работе этот терминологический вопрос будет решаться с учетом того, что "государство" включает в себя "правительство" как исполнительную власть.

³ Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М.: Прогресс, 1979, с. 45 - 50.

⁴ См., например, Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику. М.: МП ТПО "Квадрат", 1991, с. 5 - 6.

- наличие полного объема рыночной информации (о предложении и спросе, ценах и т. п.) у каждого конкурента;
- абсолютная однородность, неразличаемость одноименных продуктов (отсутствуют торговые марки, любые индивидуальные характеристики качества товара);
- невозможность влияния любого конкурента на решения, принимаемые другими участниками.

В данной экономической системе основополагающим является принцип "laissez-faire" ("let it be"), в результате чего взаимоотношения между предпринимателями, между предпринимателями и потребителями, движение частных и общественных интересов, следуя терминологии Адама Смита, регулируются "невидимой рукой".

Известно, что подобная "стерильная" экономика, обладающая указанными признаками, никогда и нигде в мире не существовала и принципиально не могла существовать; свободный рынок, как абсолютное конкурентное пространство, является абстракцией, теоретической конструкцией, необходимой для целей научного исследования закономерностей рынка как такового. В лучшем случае свободный рынок может быть всего лишь фрагментом реального рынка.

Но если даже допустить, что где-то имеется рынок с такими признаками, не все экономические проблемы могут быть решены по принципу "невидимой руки". В частности, выделяют по крайней мере три: устранение внешних (экстернальных) эффектов, производство общественных (а также значительной части квазиобщественных) благ и обеспечение экономики нужным количеством денег⁵.

Решение всех трех экономических проблем является задачей государственного сектора.

Так как свободный рынок всего лишь теоретическая конструкция, то, кроме этих проблем, государственный сектор вынужден ликвидировать барьеры, которые препятствуют свободной конкуренции. К ним относится устранение интерналий (асимметричной информации) и ликвидация преимуществ отдельных конкурентов, выступающих в качестве барьера для свободного перелива капиталов⁶. Здесь основной задачей государства являются создание правовой базы и общественной атмосферы для поддержания и облегчения функционирования рыночной системы, перераспределение дохода и богатства и стабилизация экономики⁷.

Кроме вышеперечисленных, в круг проблем, решаемых государственным сектором, входит и ряд других, в частности: предотвращение распространения нежелательных эффектов по цепочке взаимосвязей различных хозяйственных единиц и секторов экономики; регулирование экономических взаимоотношений с различными странами для обеспечения стабильности долгосрочного развития; разрешение экономических противоречий между группами людей, группами фирм, различными социальными образованиями; непосредственное управление экономикой в чрезвычайных ситуациях (например, во время войны)⁸. Для их решения составляются специальные программы; особое место среди них имеют программы развития всей национальной экономики, объединяющие в себе все ее секторы⁹. Таким образом, "невидимая рука" Адама Смита заменяется "видимой рукой"¹⁰. И основным инструментом здесь становятся налоги с населения и корпораций (данный вопрос будет рассмотрен ниже).

Несостоятельность рынка в решении отмеченных проблем квалифицируется как "фиаско рынка". Желания государства помочь рынку не всегда достигают цели: с увеличением масштабов государственного сектора у него начинает выра-

⁵ Там же, с. 11 - 15.

⁶ Например, Ширяева Л., Мамедова Н. Неоклассическая модель государственного регулирования рыночных отношений. - Российский экономический журнал, 1992, N 4, с. 104 - 108.

⁷ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс, т. 1, М.: Республика, 1992, с. 95 - 96, 101.

⁸ Йохансен Л. Очерки макроэкономического планирования, т. 1. М.: Прогресс, 1982, с. 36 - 37.

⁹ Леонтьев В. Экономические эссе. М.: Политиздат, 1990, с. 394 - 405.

¹⁰ Sirkin G. The Visible Hand: The Fundamentals of Economic Planning. New York: McGraw-Hill, 1968.

батываться собственной внутренней логикой принятия решений¹¹ (эти проблемы изучает теория общественного выбора). Собственная логика поведения государства (выражающаяся, например, в лоббизме или логроллинге), к сожалению, приводит не столько к устранению "фиаско рынка", сколько к усугублению последнего, что квалифицируется как "фиаско правительства"¹² (точнее, государства).

Здесь, по всей видимости, уместно вернуться к рассмотрению терминологического вопроса, поставленного в начале данной работы: речь идет о правомерности использования термина "государство" вместо часто используемого в западной экономической литературе термина "правительство". Нетрудно заметить, что практически все проблемы, которые приходится решать государственному сектору, выходят за рамки компетенции исполнительной власти, требуя участия законодательной, а в некоторых случаях и судебной власти; например, обеспечение правовой базы и общественной атмосферы, способствующей эффективному функционированию рынка, при прочих равных условиях невозможно без вмешательства судебной власти.

Следовательно, правительство как исполнительная власть неспособно "единолично" разрешить в полном объеме все поставленные рыночной системой вопросы. Поэтому можно считать более корректным использование термина "государство" вместо термина "правительство", когда речь идет о функционировании системы.

При анализе общепринятых взглядов на экономическую роль государства было отмечено, что одной из главных задач является производство государственным сектором общественных и квазиобщественных благ. По всей видимости, несложно показать, что решение любой из проблем, связанных с обеспечением функционирования рыночной системы, в свою очередь тоже является производством государственным сектором общественных и квазиобщественных благ. Рассмотрим этот вопрос более детально.

По характеру потребления экономические блага объединяются в две группы. В первую входят блага, которые потребляются индивидуально.

Они делимы до такой степени, что могут быть доступны индивидуальным потребителям. Самое главное, что эти блага подчиняются действию так называемого принципа исключения, согласно которому дополнительный потребитель бесплатно не может пользоваться данными благами. К тому же эти блага являются конкурентными, так как предельные издержки производства большего объема благ положительны. Эти блага объединяются в группу под названием частных благ, или товаров индивидуального потребления¹³. В противовес частным благам существуют блага, которые являются неконкурентными и неисключаемыми, то есть общественными благами¹⁴.

Неконкурентность общественных благ заключается в том, что при любом заданном уровне производства предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю. А неисключаемость - в том, что люди не могут быть исключены из сферы потребления данного блага. Общественные блага по своему характеру неделимы.

Кроме частных и общественных благ, существуют такие, которые по своему характеру ни к одному из них в строгом смысле непосредственно не могут относиться; они являются как бы промежуточными между частными и общественными благами. Таковыми, например, будут блага либо исключаемые, но неконкурентные, либо неисключаемые, но конкурентные.

¹¹Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель. М.: Экономика, 1991, с. 159.

¹²Долан Э. Дж., Линдсей Д. Е. Рынок: микроэкономическая модель. Санкт-Петербург: Российско-британское СП "Автокомп", 1992, с. 100.

¹³Йохансен Л. Указ. соч., т. 2, с. 202. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Указ. соч., т. 1, с. 99.

¹⁴Тиндаик Р., Рубинфельд Д. Микроэкономика. М.: Дело, 1992, с. 504 - 505.

Несмотря на строгость определения общественных благ, данного Р. Пиндайком и Д. Рубинфельдом как неконкурентных и неисключаемых, допускается, что общественные блага могут быть либо конкурентными, либо исключаемыми, либо и теми и другими одновременно¹⁵. Последние более корректно квалифицировать как частные блага. Но среди них имеются такие, производство которых (в отличие от других частных благ) в должном объеме частный сектор не способен обеспечить. Это связано с наличием побочных или внешних (экстернальных) эффектов. В качестве подобных благ можно назвать, например, образование, городское хозяйство, автомагистрали, полицию, пожарную охрану, библиотеки, музеи, медицинское обслуживание и т. п.; они хотя и не являются общественными благами, но из-за существования значительных внешних эффектов их производство в должном объеме не может быть обеспечено частным сектором; поэтому государственному сектору приходится производить (или финансировать) недостающий объем этих благ.

Экономические блага, которые по своему характеру не являются общественными, но в производстве (или финансировании) которых активное участие принимает государственный сектор, объединяются в группу квазиобщественных (квазигосударственных) благ. К данной группе благ, по всей видимости, следует отнести и те (по характеру частные блага), в производстве которых, значение имеет эффект масштаба, когда наиболее низкие издержки на единицу продукции и наименьшие цены достигаются при крупных масштабах деятельности (естественная монополия), из-за чего производство этих благ практически полностью может стать прерогативой государственного сектора. Производятся эти блага предприятиями общественного пользования, в качестве примеров которых можно привести предприятия электро-, водо- и газоснабжения, телефонную службу и т. д.

Следуя приведенным определениям общественных и квазиобщественных благ, без особого труда можно убедиться в том, что результатом экономической деятельности государства с целью сглаживания недостатков рыночной системы становится производство именно этих благ и не более того.

Особого рассмотрения требуют пособия по социальной защите, которые создаются путем перераспределения дохода и богатства. Это обусловлено тем, что производимые для этих целей трансфертные платежи в литературе квалифицируются как непроизводительные сделки¹⁶.

Рыночный механизм (так же, как и нерыночный, по справедливому замечанию М. и Р. Фридменов)¹⁷ способен порождать большое имущественное неравенство, что является результатом действия механизма распределения дохода: владельцы крупных капиталов и земельных площадей, высокооплачиваемые наемные работники (из-за редкости их труда), люди, получившие большое наследство, имеют высокий уровень дохода; однако общество включает в себя и таких людей (престарелых, безработных и т. д.), чьи доходы в рамках рыночной системы либо очень малы, либо вовсе отсутствуют. Государство всем нуждающимся в социальной защите выплачивает пособия путем трансфертных платежей, осуществляемых за счет налогов.

Данные действия государства в условиях рыночной системы мотивируются вовсе не необходимостью достижения равенства доходов (что является сутью концепции эгалитаризма)¹⁸ или реализации других целей социализма (несостоятельность социалистических концепций доказана не только теоретически), а стремлением обеспечить социальное спокойствие общества путем сокращения неравенства доходов.

Социальное спокойствие, достигаемое путем поддержки малообеспеченных слоев населения, можно назвать эгалитарным благом. Оно опирается на развитие

¹⁵ Там же, с. 506.

¹⁶ Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Указ. соч., т. 1, с. 118.

¹⁷ Фридмен и Хайек о свободе. Минск: Полифакт - Референдум, 1990, с. 96.

¹⁸ Там же, с. 87.

социального страхования и обеспечения, пособия безработным и ветеранам войны, государственную программу бесплатной медицинской помощи, государственное жилищное строительство и т. д.

Так как эгалитарное благо создается при помощи трансфертных платежей, то естественно признать их производительный характер.

Нужно также подчеркнуть, что, помимо производства общественных и квазиобщественных благ, во многих странах мира в государственном секторе находятся и такие предприятия, которые (наряду с частным сектором) производят частные блага. В отличие от общественных и квазиобщественных благ характер производства частных благ (осуществляется оно государственным или частным сектором) не меняется. Поэтому когда речь идет о результатах функционирования государственного сектора, то предметом нашего рассмотрения будет исключительно производство общественных и квазиобщественных благ (которые частным сектором не могут быть произведены либо вообще, либо в достаточном объеме).

Факторы производства и экономическая способность государства

Продвижение к новой парадигме экономической науки требует переосмысления и традиционной схемы факторов производства.

В настоящее время экономистами всех школ (за исключением марксистов) не оспаривается тезис о том, что доход от реализации товара распадается по четырем факторам, создающим этот доход. По всеобщему признанию, ими (их также называют экономическими ресурсами) являются: земля, капитал, труд и предпринимательская способность. Первые два объединяются в материальные, а последние два – в людские ресурсы. Каждый фактор производства приносит доход его владельцу, на который и распадается доход от реализации продукта: рента, процент, заработная плата и предпринимательская прибыль.

Помимо перечисленных факторных доходов, выручка от реализации товара содержит амортизацию и косвенные налоги на бизнес (общий налог с продаж, акцизы, налоги на имущество, лицензионные платежи и таможенные пошлины). Последние в литературе квалифицируются как незаработанный доход государства¹⁹, а это в свою очередь отчасти ставит под сомнение целостность теории факторов производства, делящей цену товара по факторным доходам: появляется такой вид дохода (косвенные налоги на бизнес), который не имеет экономического обоснования. Для преодоления этого противоречия необходимо дать ответ на вопрос: все ли факторы производства и соответствующие доходы учтены?

Ответ на данный вопрос, по всей видимости, был бы утвердительным, если бы все взаимоотношения между экономическими субъектами определялись на основе принципа "laissez-faire", характерного для свободного рынка, для чистой конкуренции, в отсутствие экономической деятельности государства. Реально же дело обстоит так.

Если предприниматель берет на себя инициативу включения ресурсов земли, капитала и труда в единый процесс производства товара или услуги, то государство берет на себя инициативу регулирования данной деятельности предпринимателей в рамках национальной экономики; если предприниматель организует производство определенного товара или услуги, то государство организует производство всей массы товаров и услуг в рамках национальной экономики; если предприниматель принимает решения (использует нововведения, берет на себя риск в процессе ведения собственного бизнеса), то государство принимает решения о магистральных путях развития всей национальной экономики, использует нововведения и берет на себя риск в собственной экономической политике.

Многое в развитии современной экономики и бизнеса зависит от того, какие политические силы находятся у власти в государстве. Например, приход к власти

¹⁹Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Указ. соч., т. 1, с. 140.

консерваторов в США и Великобритании в конце 70-х и начале 80-х годов способствовал росту экономической активности в этих странах, а 70-летнее пребывание коммунистов у власти в бывшем СССР обрекло рынок в основном на подпольное существование и привело страну к глубочайшему кризису.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая способность государства является пятым фактором производства.

Несмотря на проведенные параллели, сходство между предпринимательской способностью и экономической способностью государства является чисто внешним; внутренне же между ними есть принципиальное различие.

Предприниматель имеет дело как с материальными (земля, капитал), так и с людскими (труд) ресурсами, которые он объединяет в единый процесс производства; государство же объединяет в рамках всей национальной экономики в основном людские ресурсы - предпринимателей.

Принимая основные решения в процессе ведения бизнеса, предприниматель тем самым определяет курс деятельности данной конкретной фирмы; принимаемые же государством решения влияют на стратегию развития всех фирм, составляющих национальную экономику.

Как новатор, предприниматель развивает производство новых продуктов, вводит новые технологии, новые формы и методы организации бизнеса; государство же как новатор в экономике прежде всего вводит новые формы и методы финансово-кредитной и налоговой политики, формирует новые институциональные структуры и т. п.

Предприниматель в процессе ведения бизнеса берет на себя риск, и в зависимости от его оправданности он получает соответствующее "вознаграждение"; наиболее "плачевным" вариантом развития событий может оказаться банкротство. Государство, руководя экономикой, тоже берет на себя риск, но он несколько иного характера: государство не имеет права на такое "банкротство", когда оно подвергается саморазрушению (хотя в истории известны и такие случаи); да и наиболее значительным вознаграждением для предпринимателя за взятый им нестрахуемый риск является получение как можно большей экономической прибыли, в то время как для лиц, осуществляющих государственную власть, наградой становится победа на выборах для продления власти на следующий срок.

Таким образом, если экономическая способность государства выступает как фактор производства, то она должна приносить определенный доход. Этим доходом является то, что в настоящее время называется косвенными налогами на бизнес. Как известно, такие налоги увеличивают цену продукции, включающую в себя доходы по факторам производства: земле, капиталу, труду и предпринимательской деятельности. Соответственно этот прирост цены мы трактуем как доход государства, то есть пятого фактора производства. Признание экономической способности государства как фактора производства в свою очередь позволяет косвенным налогам на бизнес придать статус *государственной прибыли* (по аналогии с предпринимательской прибылью).

При квалификации косвенных налогов на бизнес в качестве факторного дохода может встать вопрос о том, что государство в обмен на экономическую способность получает и прямые налоги тоже. В действительности последние входят в состав других факторных доходов и вычитаются из них после того, как забираются государством. В отличие от прямых косвенные налоги на бизнес поступают в распоряжение государства непосредственно в обмен на вышерассмотренные услуги; косвенные налоги на бизнес, как и другие факторные доходы, являются первичными, а прямые налоги - производными доходами.

Заметим, что уровень государственной прибыли, то есть дохода от косвенного налогообложения, определяется уровнем соответствующих налоговых ставок: они влияют на рост государственной прибыли в зависимости от того, насколько стимулируют или препятствуют деятельности легального бизнеса.

О концепции "доминирующих" факторов производства

Теория факторов производства имеет давнюю историю, и она во многом изменилась со времени А. Смита и Ж. Б. Сэя. Одной из современных ее версий является концепция "доминирующих" факторов производства²⁰.

Согласно данной концепции, в производстве каждого конкретного блага хотя и используются все факторы производства, но один из них становится определяющим, "господствующим", "доминирующим" источником роста результативности производства. Авторы концепции, исходя из "доминирования" факторов, различают три вида производства: "капиталодоминируемый", "материалодоминируемый" и "трудодоминируемый".

Согласно такому подходу "капиталодоминируемые" (или как еще их называют - "машинодоминируемые") являются такие процессы производства, в которых производственные рабочие контролируют и обеспечивают функционирование машин и другого основного оборудования, обеспечивают технологический процесс; к "материалодоминируемым" относятся такие процессы производства, в которых производственные возможности зависят от сырья и материалов, земли и других природных ресурсов, в то время как труд, сооружения, машины и оборудование просто способствуют реализации имеющегося производственного потенциала; "трудодоминируемые" же процессами производства являются те, в которых ручной труд, а также квалификация рабочих имеют первостепенное значение, и поэтому станки, оборудование и любые другие элементы основного капитала выполняют вспомогательную функцию для этих рабочих.

К числу "капиталодоминируемых" видов производства авторы рассматриваемой концепции относят, например, электростанции, цементные заводы и доменные печи, к "материалодоминируемым" - сельское хозяйство, рыболовство, а к "трудодоминируемым" - кладку кирпича, шитье на заказ и плотницкие работы.

Приводя примеры производства, в которых "доминируют" те или иные факторы, авторы отдают себе отчет в том, что из-за многообразия действительности крайние варианты с ярко выраженным "доминированием" того или иного фактора производства составляют ограниченный круг современных производственных процессов, но тем не менее подобная классификация последних имеет большое значение для целей прикладного анализа.

Очевидно, в качестве примера можно рассмотреть и такой случай, в котором "доминируемость" факторов меняется в течение процесса производства; в частности, примером такого случая являются авиатранспортные перевозки, когда во время взлета и посадки процесс производства является "трудодоминируемым", а полет после того, как набрана высота (и особенно при использовании автопилота), уже становится "капиталодоминируемым".

Вкратце охарактеризовав концепцию "доминирующих" факторов производства, можно сделать некоторые обобщения с учетом и других факторов производства - предпринимательской способности и экономической способности государства.

К "предпринимателедоминируемым" процессам производства следует относить те, в которых первостепенное значение имеют инновации, осуществление которых, как известно, связано с инициативой предпринимателя, и другие факторы производства выполняют вспомогательную функцию по отношению к инновационной деятельности предпринимателя. Конкурентная среда способствует распространению данного конкретного вида инноваций, вследствие чего его новизна нивелируется и соответствующий процесс производства в случае отсутствия других значительных инноваций перестает быть "предпринимателедоминируемым": "доминирующее" положение предпринимательской способности заменяется "доминирующим" положением какого-либо другого фактора производства.

По аналогии с другими факторами производства можно выделить такие процессы производства, в которых "доминирующим" будет экономическая способность

²⁰Эйлон С., Голд Б., Сезан Ю. Система показателей эффективности производства. М.: Экономика, 1980, с. 64 - 66.

государства. "Государстводоминируемым" является процесс производства, в котором определяющее значение имеет экономическая способность государства, а все остальные факторы производства выполняют подчиненную ей функцию. К числу "государстводоминируемых" процессов производства, естественно, относятся производство общественных, а также квазиобщественных благ.

"Доминируемость" того или иного фактора в каком-либо процессе производства определяет "доминируемость" дохода, приносимого данным фактором по сравнению с доходами по другим факторам производства. В частности, в "капиталодоминируемых" производствах "доминирующим" доходом является процент, в "материалодоминируемых" производствах - рента, в "трудодоминируемых" производствах - заработная плата, в "предпринимателедоминируемых" производствах - предпринимательская прибыль, а в "государстводоминируемых" производствах - государственная прибыль.

О системе продажи общественных благ

Есть существенное различие между продажей частных и общественных благ. Приобретение первых из них происходит, как правило, индивидуальным образом, в то время как вторых - коллективно. Несмотря на это, оплата за приобретение общественных благ осуществляется так же индивидуально, как и за приобретение частных благ; в частности, платой за приобретение общественных благ являются прямые налоги, которые индивидуально выплачивают физические и юридические лица.

Для того чтобы были произведены общественные блага, необходимо осуществить определенные расходы. Доходная часть государственного бюджета включает три основных источника: налоговые поступления, займы в форме государственных ценных бумаг, приносящих процент, и эмиссию бумажных денег и монет. В практике всех более или менее нормально функционирующих государств среди этих трех источников преобладающее значение имеют налоговые поступления.

Таким образом, с одной стороны, налоги используются для производства общественных (и подавляющей части квазиобщественных) благ, а с другой - они являются платой за их "приобретение" потребителями.

Необходимо подчеркнуть, что если бы не взимались налоги, то невозможно было бы производить общественные блага, которые, как таковые, нужны и каждому индивидууму, и всему обществу. Поэтому налоги вполне оправданно считаются в теории естественной платой за эти блага, ибо потребление любого блага невозможно без оплаты, и чем большее количество его потребляется, тем больше приходится и платить.

Производство частных благ вовсе не равносильно получению потребителем приносимого ими полезного эффекта; он достигается только после покупки данных благ. В противовес этому для получения полезного эффекта общественных благ достаточно их произвести, что объясняется тем, что нет взаимосвязи между оплатой потребления и самим потреблением таких благ. Налогоплательщикам "неизвестно" конкретно на какие цели идут взимаемые с них налоги. С другой стороны, неисключаемость и неконкурентность общественных благ создают реальную возможность их потребления отдельными экономическими агентами без уплаты соответствующих налогов, против чего строжайшим образом борются созданные государственной властью специальные инспекционные органы. Как следствие, уплата (а точнее, взимание) налогов приобретает характер насильственного акта, против чего в определенной степени выступало и выступает не одно поколение известных экономистов: люди насильственно оплачивают общественные блага (а также значительную часть квазиобщественных благ); вследствие этого квалификация государственного налогообложения как государственного рента не лишена смысла.

Поэтому идеальной следует признать систему, при которой как физические, так

и юридические лица будут заинтересованы уплачивать налоги если не в большей, то хотя бы не в меньшей степени, чем уклоняться от их уплаты. Для этого необходимо, чтобы налогоплательщики, уплачивая налоги, тем самым реализовали бы свои собственные экономические интересы. Такой рынок, в котором будет отсутствовать (или по крайней мере будет до минимума сведено) насильственное налогообложение со стороны государства, назовем *полным рынком*.

Выше было отмечено, что налоги, с одной стороны, используются для производства общественных (и значительной части квазиобщественных) благ, а с другой - они являются платой за их "приобретение" потребителями. Следовательно, налоги одновременно выполняют две функции: финансирования расходов на производство общественных благ и оплаты потребления. Для того чтобы разобраться, насколько правомерно объединить эти две функции в существующей системе налогообложения, рассмотрим, как они проявляются в отношении производства и потребления частных благ.

Лицо А обращается к лицу Б и берет у него в кредит деньги, на которые организует производство желаемого частного блага. За использование этих денег лицо А выплачивает лицу Б ссудный процент. По истечении срока займа лицо А возвращает занятые деньги лицу Б. Если у лица Б будет спрос на частное благо, производимое лицом А, то для его приобретения лицо Б, придя на рынок, заплатит лицу А цену этого блага. Необходимо подчеркнуть, что данная взаимосвязь между двумя лицами (производящими и потребляющими частные блага) является многократно повторяющимся элементарным актом рыночной системы.

Для того чтобы государству вписаться в рынок (а не быть дополнением к рынку), по всей видимости, следует "перенять" рассмотренную взаимосвязь между производителями и потребителями частных благ в отношении производства и потребления общественных благ.

Проводя аналогию с приводимым примером, лицом А необходимо признать государственный сектор, который производит общественные блага, а лицом Б - все общество, их потребляющее.

Таким образом, следуя рыночным принципам, государственный сектор вместо сбора налогов должен брать займы деньги у частных лиц и корпораций. Так как последние одновременно являются потребителями общественных благ, производимых государственным сектором, то они должны платить за их потребление, то есть поступать так же, как это делает лицо Б в приводимом примере. Экономической "ценой" общественных благ должны быть налоги, которые трансформируются в плату за потребление общественных благ, что является следствием вышеуказанного слияния в налогах двух функций (финансирования расходов на производство общественных благ и оплаты их потребления). И тогда взятый государственным сектором вместо налогов заем не должен возвращаться, хотя по этому займу будет выплачиваться ссудный процент.

Следовательно, в рыночной системе, когда государственный сектор является ее имманентной составной частью, нет места насильственно собираемым налогам (то есть имеет место полный рынок); их место занимают безвозвратные, но приносящие проценты государственные займы, которые совместно с возвратными займами в форме государственных ценных бумаг и эмиссий бумажных денег и монет используются для финансирования расходов на производство общественных (и не оплаченной частным сектором части квазиобщественных) благ.

* * *

Иной взгляд на государство, когда оно не дополняет, а является имманентной частью рынка, требует переосмысления многих вопросов "экономикса". В настоящей работе затронуты только некоторые из них. Представляется, что всестороннее исследование механизма образования государственной прибыли как факторного дохода, связанного с экономической способностью государства, позволит реконструировать существующую систему налогообложения и повысить эффективность функционирования рынка.