

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРИВАТИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ПОСТСОВЕТСКИХ ЭКОНОМИКАХ

Опыт государственных предприятий (ГП) в хозяйствах советского типа (ХСТ), а также предприятий государственного сектора в развивающихся странах и на Западе во многом способствовал лучшему пониманию частной собственности как решающего эффективного фактора, создающего благосостояние и способствующего росту производства. Важно отметить, что осторожные определения "эффективный", "создающий благосостояние" в применении к росту выпуска продукции — прямое последствие итогов функционирования ХСТ. До возникновения таких хозяйств рост рассматривался как фактор, по определению создающий благосостояние. Опыт ХСТ привел к лучшей оценке роли частной собственности в обновлении хозяйства, а также как еще одного источника роста благосостояния посредством расширения спектра социальных возможностей.

По этим двум причинам, к которым добавились общий упадок и недавний крах хозяйств советского типа, отсылки к истории для подтверждения преимуществ рынка и частной собственности получили достаточное подтверждение. Поэтому ниже будут представлены лишь теоретические аргументы в пользу частного предпринимательства, и *eo ipso* в пользу приватизации.

Представляется, что теоретические доводы не слабее исторических, однако они больше в новинку и поэтому еще не получили достаточного признания академической и политической элиты. Кроме того, многообразные аргументы выдвигались в различных областях экономической теории и теоретическое обоснование приватизации не было сведено в единое целое. В настоящей статье де-

лается попытка рассмотреть различные элементы теории именно с этой точки зрения. Прделанное в ней исследование сосредоточено на сравнительном анализе различных форм предпринимательской собственности, и анализ проведен в основном на уровне предприятия, а не экономической системы в целом.

Применяемый здесь сравнительный подход требует точного определения того, что сравнивается и в каких рамках. Здесь использован сравнительно-институциональный подход по Демзецу<sup>1</sup>. Соответственно, выбор осуществляется между альтернативными реальными институтами, а не между идеальными и существующими (а потому несовершенными). Автор старается избегать подхода, который Демзец называет нирванным.

Параметры сопоставления реальных институтов (частные предприятия, ГП, предприятия, руководимые работниками, и т.д.) установлены по их способности создавать благосостояние как за счет лучшего размещения ресурсов, так и за счет расширения спектра социальных возможностей. При сравнении учитывается также влияние государства на эффективность предприятий разных форм собственности.

### Ранние аргументы в "дискусии о расчетах"

Впервые четко сформулированные доводы в пользу частного предприятия как основной ячейки эффективной экономики были приведены в знаменитой (хотя в основном неправильно воспринятой) "дискусии о расчетах", излагаемой ниже в основном по работе Лавуайе<sup>2</sup>. Людвиг фон Мизес уже в 1923 г. критиковал "якобы владельцев", представляющих департаменты центрального планового органа, которые, по схеме Хеймана<sup>3</sup>, ведут между собой обмен, как если бы они были владельцами средств производства. Согласно Мизесу<sup>4</sup>, они осуществляют куплю-продажу, как если бы они были собственниками, но их поведение не является поведением реальных собственников.

Процесс ценообразования основан на конкуренции

частных предпринимателей. Позднее, в 1936 г., в заметках об "искусственных рынках" Мизес доказывал, что "невозможно отделить рынок и его ценообразующую функцию от функционирования общества, основанного на частной собственности на средства производства", и подчеркивал роль стимулов:

«Движущей силой всего процесса, который повышает рыночные цены факторов производства, является неустанное стремление части капиталистов и предпринимателей к максимизации прибыли... Без таких частных собственников рынок теряет главную пружину, приводящую его в действие и поддерживающую его функционирование»<sup>5</sup>

Способность поддерживать "повседневную деловую рутину" — предел того, что могут предложить "искусственные рынки" с "как если бы" плановиками. Предприимчивость, инвестиции, игра на бирже неотделимы от частной собственности. Мизес допускал, что плановики-менеджеры могут эффективно воспроизводить рутину (предположение, оказавшееся чрезмерно оптимистичным, как это будет показано в следующем разделе). Однако, доказывал он, "играть в бизнес и инвестиции невозможно". Биржевики и инвесторы "рискуют собственным состоянием, собственной судьбой...". У плановиков в их стремлении получить ресурсы таких проблем нет.

В этом отношении Мизес был предтечей современной теории права собственности. Согласно этой теории, служащие общественного сектора не несут всех издержек и не могут получить всех выгод от своей деятельности. "Система наказаний и вознаграждений в общественном секторе слабо стимулирует принимающих решения стремиться к достижению эффективных результатов".<sup>6</sup>

Параллельно Мизесу сходную систему оценки относительной эффективности различных форм собственности предлагали Роббинс<sup>7</sup> и Хайек<sup>8</sup>. Роббинс пользовался почти той же терминологией, говоря о социалистических менеджерах, "играющих в конкуренцию", и о необходимости постоянно выходить за пределы рутинных задач. Однако нерутинные задачи требуют предоставления права собственности множеству предпринимателей,

что совершенно несовместимо с "централизацией собственности и контролем центра"<sup>9</sup>.

Хайек также характеризовал систему, где социалистические менеджеры не платят за свои ошибки, как "чистую иллюзию"<sup>10</sup>. К уже цитированным аргументам об отсутствии стимулов эффективного экономического поведения он добавил довод о "рассеянном знании". Хотя нужные знания существуют при отсутствии конкуренции, центральный плановый орган не может использовать их эффективно. "Рассеянное знание" проявляется через конкуренцию и формируется в результате цены<sup>11</sup>. Так, ранние положения философии науки как роста суммы знаний (см. заключительный раздел статьи) стали прилагать к проблемам экономики; упор делался на то, что частная, т.е. "рассеянная" собственность — условие эффективного использования "рассеянного знания".

Этими указаниями на коренные недостатки альтернативных экономических систем (централизованного планирования и рыночного социализма) и общественной собственности в общем-то пренебрегали как сами участники "дискуссии о расчетах", так и политики. Первые никогда не касались вопроса о различиях в системе стимулов при частной и при общественной собственности. К вопросу о рассеянном и недоступном для централизованного планирования знании, имеющемся у множества участников рыночной деятельности, не обращались и почти никто не понял правильно суть дискуссии.

Многие теоретики были убеждены, что "дискуссия о расчетах" доказала ошибочность взглядов Мизеса в вопросе о теоретической модели ценообразования при социализме (см. библиографию у Лавуаье)<sup>12</sup>. В некоторых работах существование централизованного планирования в СССР рассматривалось как исторический аргумент против основного тезиса Мизеса. Так, Эллиот сделал вывод, что "частная собственность ныне не считается логически необходимой системой... для проведения экономических расчетов"<sup>13</sup>. Можно и должно спросить, что такое экономический расчет в отличие, например, от расчета бухгалтерского или инженерного. Однако никто из участников дискуссии такого вопроса не обсуждал.

Еще большее впечатление мнимые успехи советского планирования произвели на практиков (в то время еще не задавались вопросом о фиктивном характере цифр, публиковавшихся Советами и другими коммунистическими режимами), как и государственное вмешательство в хозяйства западных стран в ходе войны. Общественная собственность в сфере производства товаров представлялась не только законной в экономическом смысле — энтузиасты даже полагали, что она способствует соблюдению правил финансовой политики, определяемой правительством. Некоторые даже высказывали весьма противоречивую мысль, что ГП обогнали частные предприятия по эффективности, и лишь немногие изменили свои прежние суждения<sup>14</sup>.

Первые четверть века после второй мировой войны вопрос о правах собственности находился чуть ли не на обочине экономических дискуссий. Так, влиятельный исследователь Шонфилд<sup>15</sup> половину книги посвятил различиям систем планирования на Западе и лишь несколько страниц отвел вопросу о собственности. Многие писали в то время о наступлении эры коллективистской экономики. Однако с течением времени различные стороны экономической теории, заложенной Мизесом, Хайеком, Роббинсом и другими, получили дополнительные подтверждения. Перемены в экономической действительности и восприятие этих перемен (что, правда, происходило несколько медленнее) облегчили распространение этих аргументов в академических и политических кругах.

### **Расположение предприятий и ресурсов: сравнительный анализ**

В настоящем разделе сравнивается способность создавать благосостояние посредством распределения ресурсов. Вследствие особого положения предприятия в ХСТ проблема распределения ресурсов становится особенно острой: с этим сопряжено реальное использование ресурсов после их распределения и возникающие отсюда различия в росте благосостояния на предприятиях, находящихся в общественной собственности, но входящих в

различные экономические системы. Однако основная аргументация основана на различиях в организации предприятий в рамках рыночной системы.

Эта аргументация исходит в основном из теории прав собственности и смежных с ней областей неинституциональной экономической теории по Эггертсону<sup>16</sup>. Наилучшей исходной точкой представляется предложение Йенсена и Меклинга<sup>17</sup> сравнивать итоги деятельности предприятий с одинаковыми потребностями в материалах и технологии. К неоклассической производственной функции следует добавить такие параметры как структура прав собственности (и право заключения контрактов). Как правильно отмечают авторы, "не так уж важно знать, что существует физическая возможность произвести 100 единиц некоего товара при данных затратах, если в системе ни у кого нет стимулов сделать это"<sup>18</sup>. Различия в стимулах в различных структурах прав собственности создают иные проблемы, определяющие результаты деятельности предприятий. При их анализе в основном используется цитированная работа Йенсена и Меклинга.

Решающей является проблема контроля, т.е. подконтрольности владельцу функционирования фирмы. Именно здесь больше всего видны преимущества частных фирм над любой иной формой собственности. В частных фирмах, управляемых индивидуальными владельцами, в партнерских фирмах и в компаниях с ограниченной ответственностью удается избежать проблем, возникающих при отделении собственности от контроля. Благосостояние владельцев-менеджеров полностью зависит от принимаемых ими решений (однако с увеличением числа партнеров или акционеров возникает проблема совместной собственности, см. ниже).

В акционерных компаниях (по американской терминологии — корпорациях) со свойственным им широким рассеянием частной собственности появляется проблема контроля вследствие отделения собственности от управления. После выхода в свет работы Берле и Минса<sup>19</sup> в теоретических дискуссиях стали делать упор на высокие издержки акционеров из-за необходимости

контроля за менеджерами акционерных компаний. Однако более поздние теоретические исследования поставили вопрос наоборот: они подчеркивают роль конкурентных рынков, ограничивающих менеджеров преследованием каких-либо иных целей, кроме роста благосостояния держателей акций. Издержки ограничения преследования иных целей определяются в неоинституциональной литературе по-разному: как уклончивое поведение<sup>20</sup>, как "проблема агента"<sup>21</sup> или как оппортунистическое поведение — все они сокращаются в условиях активного рынка акций. "Пока цены акций отражают действительную оценку предполагаемых будущих последствий текущей менеджерской политики, рыночная оценка ограждает держателей акций от создания такой ситуации, когда менеджеры меньше заботятся о благосостоянии акционеров"<sup>22</sup>.

Если возникает впечатление, что решения менеджера наносят ущерб рентабельности фирмы, это может вызвать цепную реакцию: продажу акций недовольными акционерами, за чем последует падение цен на акции (их предложение превысит спрос), перехват акций новой группой держателей и перетряска состава менеджеров.

Очевидно, что у конкретных рынков существует тенденция работать взаимосвязанно. При отсутствии возможности перехвата акций новой группой держателей (или рынка контроля над корпорациями) сигналы с рынка ценных бумаг могут привести лишь к снижению бонусов, выплачиваемых менеджерам, так как вследствие того, что они стремятся к достижению собственных целей, прибыль (с которой выплачиваются бонусы менеджерам) сократилась. Если потребление менеджеров превосходит разницу между бонусами, выплачиваемыми при высокой и низкой рентабельности, такое ограничение в краткосрочной или среднесрочной перспективе не окажет на них серьезного воздействия. Угроза перехвата акций новой группой держателей повышает эффект возможного воздействия.

И, наконец, наличие конкурентного рынка менеджеров усиливает ограничения в поведении менеджеров. Менеджеры реагируют не только на угрозы (например, на

угрозу потери места в случае прихода новой группы акционеров), но и на лучшие возможности. Перспектива получить в управление более прибыльную и/или крупную фирму, предлагающую более высокую оплату, весьма зависит от эффективности их работы. Эта эффективность постоянно проверяется рынком ценных бумаг через цены акций. Это, в свою очередь, заставляет менеджеров не слишком отклоняться от надлежащих целей в их деятельности.

Таким образом, острота проблемы контроля в частных акционерных компаниях существенно смягчается конкурентными рынками, которые своим совместным воздействием улучшают позицию акционеров по отношению к менеджерам, ограничивая свободу их действий. Однако для ГП такое решение невозможно. ГП, точнее — фирма, находящаяся в общественной собственности (государственная, муниципальная и т.п. компания), по системе стимулирования отлична от частной фирмы. ГП находится в коллективном владении всех граждан или всех жителей данной общины (муниципалитет, графство и т.п.). Поскольку предприятие находится в коллективном владении, граждане или члены общины не могут продать свои акции в ГП, чтобы продемонстрировать недовольство его функционированием. Коллективные собственники не получают никаких сигналов, сопоставимых с теми, что воздействуют на частные акционерные компании. Кроме того, поскольку для ГП не существует рынка, делающего возможным перекупку акций другой группой акционеров, за такими сигналами не может последовать приход новой группы владельцев, которая искоренила бы неэффективное и/или оппортунистическое правление и улучшила бы результаты деятельности фирмы.

Хотя граждане или члены общины не имеют индивидуальных претензий на получение части чистого дохода фирмы, результаты ее деятельности затрагивают их всех (от этих результатов зависит повышение или понижение налогов). Единственная возможность для них выразить недовольство — покинуть страну или общину

или же попытаться воздействовать на ситуацию путем активного участия в политическом процессе. В обоих случаях издержки таких действий значительно выше по сравнению с выгодами, которые от них можно получить (в конечном счете, на одного индивидуума приходится лишь малая часть издержек плохого функционирования предприятия). В условиях слабости контроля со стороны владельцев и высоких издержек на такой контроль (высокие цены сделок между ГП) можно полагать, что неэффективность в работе фирм, находящихся в общественной собственности, выше по уровню, чем у частных фирм, и продолжается дольше во времени.

Остро стоит проблема контроля и в фирмах Югославии с рабочим самоуправлением. Напомним, что в этих фирмах основные фонды находятся в общественной (фактически государственной) собственности, а работники имеют право распоряжаться этими фондами и распределять между собой чистый доход, производимый в процессе пользования фондами. В отличие от анализа прав собственности на ГП литература по фирмам с рабочим самоуправлением весьма обширна<sup>23</sup>. Авторы такого рода аналитических работ отмечают целый ряд трудностей, связанных с контролем на самоуправляющихся предприятиях.

Во-первых, процесс принятия решений осуществляется работниками, которые не являются специалистами по руководству фирмами. Ясно, что они менее эффективно могут контролировать работу менеджеров, нежели совет директоров акционерной компании. Во-вторых, независимо от низкого уровня компетентности работников по сравнению с контролерами-специалистами, сам процесс принятия решений характеризуется значительно более высокой степенью неопределенности по сравнению с частной фирмой любого типа. Интересы работников весьма различаются в связи с их возрастом (капиталовложения, отчисления на социальные нужды и т.п.) зависят от способности институциональной структуры фирмы к разрешению конфликтов; а такое устройство нелегко осуществить по правилу "один человек — один голос".

В-третьих, тот факт, что здесь служащие нанимают и увольняют менеджеров, оказывает дополнительное воздействие на процесс контроля. У менеджеров возникает стимул сменить политику, выгодную для работников, на такую, которая повысит стоимость фирмы и тем самым увеличит их шансы на переизбрание. Абстрактный собственник — общество не может эффективно вмешиваться в работу фирмы, и различные формы государственного вмешательства доказали свою неэффективность.

Совместная собственность влияет на итоги деятельности предприятий, хотя и в разной степени в зависимости от устройства предприятия, будь оно в частной или коллективной собственности. Лишь два типа частных фирм полностью свободны от отрицательного воздействия "не исключительного" права собственности: фирмы, находящиеся в непосредственной частной собственности, и акционерные компании. С увеличением числа партнеров в партнерских фирмах и в товариществах с ограниченной ответственностью обостряются и проблемы совместной собственности. Объясняется это тем, что преимущества совмещения функций собственника и менеджера соответственно снижаются<sup>24</sup>.

Фирмы, находящиеся в общественной собственности, свободны от проблем, связанных с совместным владением, ибо абстрактный собственник представлен здесь вполне определенной административной единицей (министерство финансов, муниципалитет и т.п.). Это создает непреодолимые проблемы, которые будут рассмотрены ниже, но они иного рода нежели проблемы совместного владения.

В отличие от фирм, находящихся в общественной собственности, фирмы рабочего самоуправления сталкиваются с антистимулами, характерными для совместной собственности, при осуществлении проектов, которые могли бы увеличить стоимость фирмы на данный момент. Вопрос о распределении ресурсов решается здесь работниками, а не абстрактным собственником (обществом). Если проект требует привлечения не только дополнительного капитала, но и уве-

личения рабочей силы, имеющиеся в фирме работники должны будут делить поступления от прошлых проектов с вновь нанимаемыми работниками. Как отмечают Йенсен и Меклинг<sup>25</sup>, теоретически возможно осуществление проектов, которые приведут к сокращению наличных поступлений, если такие проекты завершатся пропорционально большим сокращением штатов (любопытные черты политики фирм рабочего самоуправления в Югославии отмечены давно, хотя и в ином контексте)<sup>26</sup>. Фирма закрытого типа ESOP<sup>27</sup>, акции которой не подлежат передаче вовне или же на акции которой преимущественное право покупки имеет сама фирма до того, как работники предложат их к продаже на рынке ценных бумаг, является частной компанией в терминах теории права собственности. Однако при большом числе работников-собственников проблемы такой фирмы нередко ближе к проблемам фирмы с рабочим самоуправлением, нежели к партнерской фирме или компании с ограниченной ответственностью.

Фирмы типа ESOP лучше справляются с проблемами контроля, чем фирмы с рабочим самоуправлением, хотя при равном числе владельцев они делают это не столь успешно, как партнерские фирмы или компании с ограниченной ответственностью. Однако у них есть проблемы, сходные с проблемами фирм с рабочим самоуправлением, даже если осуществляемые ими проекты различны. В фирме типа ESOP могут быть отвергнуты проекты, которые хотя и увеличивают стоимость фирмы, но при этом сокращают, а не увеличивают численность рабочей силы; это объясняется сопротивлением акционеров-работников, которые оказываются под угрозой потери работы. Теоретически такие проекты могут быть отвергнуты, если объем дохода от экономии будущей заработной платы увольняемых работников окажется выше, чем объем дохода тех же работников от дивидендов проекта (случай достаточно распространенный), или если работники, подлежащие увольнению, составляют значительную часть работников-акционеров (не столь частая ситуация).

Проблема *временного горизонта* возникает при конфликте между структурой потребления, желательной владельцу (или владельцам) фирмы, и ожидаемым поступлением дохода от данного капиталовложения. Если предпочтение владельца к сиюминутному потреблению выше, чем допускает уровень процента на рынке, то проекты, ведущие к максимизации текущей рыночной стоимости фирмы, не будут осуществлены, поскольку доходы от таких проектов оказались бы отложенными во времени на неприемлемо долгий срок.

Проблема временного горизонта возможна и в частной компании и, в менее острой форме, в компании с ограниченной ответственностью; акционерные компании совершенно свободны от нее. Фама и Йенсен<sup>28</sup> отмечают, что там, где фирмы проходят испытание рынком ценных бумаг и где их акции получают чисто рыночную оценку, владельцы всегда могут переформировать портфели своих акций так, чтобы те наилучшим образом соответствовали их системе предпочтений в области потребления. Это делается путем обмена их акций на другие акции или иную финансовую наличность, объем доходов от которой соответствовал бы предпочтительной структуре потребления. Однако это невозможно осуществить в частных индивидуальных и партнерских фирмах, а также в компаниях с ограниченной ответственностью. Следовательно, структура типа акционерной компании эффективно сводит к минимуму конфликт между максимизацией полезности для владельцев фирмы и максимизацией текущей рыночной стоимости фирмы.

Компании, находящиеся в общественной собственности, также свободны от проблемы временного горизонта, но причины этого иные. Проблема отсутствует не из-за того, что хорошо работающие финансовые рынки сводят ее к минимуму, а просто потому, что ею пренебрегают. О проектах крупного масштаба и большой протяженности во времени решения принимают бюрократы из административной единицы, стоящей над фирмой, или же менеджеры самой фирмы, но с одобрения тех же бюрократов. Вопрос может решаться с полным

пренебрежением тем, насколько проект повлияет на текущую стоимость фирмы. Свобода от проблемы достигается, таким образом, большой ценой — за счет эффективности.

Фирмы с рабочим самоуправлением тяжело страдают от проблемы временного горизонта. Поскольку работники при принятии решений руководствуются сроками их работы в фирме, возникает новое предпочтение проектам с короткими сроками отдачи. Не принимается много проектов с длительными сроками отдачи. Следовательно, в такой фирме имеется "встроенное" предпочтение текущему потреблению по сравнению с инвестициями. Кроме того, как отмечают, в частности, у работников существуют серьезные стимулы к поискам долгосрочных банковских кредитов для всех видов проектов, даже с краткими сроками отдачи. Этим они пытаются приблизить поступление доходов, чтобы увеличить текущее потребление, одновременно перекладывая бремя выплаты кредитов на следующее поколение работников.<sup>29</sup>

Фирмы типа ESOP в меньшей мере страдают от проблемы временного горизонта. Горизонт работников-владельцев продолжительнее, чем у работников фирм с рабочим самоуправлением, так как первые сохраняют акции фирмы и после прекращения работы в ней. Поэтому проекты капиталовложений с различными сроками отдачи рассматриваются не только по признаку продолжительности этих сроков, как в фирмах с рабочим самоуправлением. Однако чем сильнее разрыв между временными предпочтениями работников-владельцев и нормой процента на рынке, тем более сходен отбор ими инвестиционных проектов с той системой отбора, которой руководствуются индивидуальные частные владельцы, владельцы партнерских фирм и компаний с ограниченной ответственностью.

Проблема диверсификации рисков связана со степенью склонности к риску у различных людей. Это влияет на решения индивидуальных владельцев частных фирм, которые вкладывают значительную долю своего

человеческого и финансового капитала в свои собственные фирмы, тогда как теория портфелей ценных бумаг полагает, что индивидуумы, испытывающие относительно высокое отталкивание от риска, обычно снижают его, распределяя имеющиеся у них активы между различными фирмами и финансовыми институтами; это дает им возможность получить поступления, не зависящие от одного какого-либо типа активов. Но индивидуальный владелец фирмы может не решиться на более рискованные капиталовложения, которые могли бы в случае успеха увеличить текущую рыночную стоимость фирмы.

Однако этот недостаток, отмеченный, например, в работе Фамы и Йенсена, скорее гипотетический, нежели реальный. Индивидуальные владельцы частных фирм в среднем более предприимчивы, и потому готовы рисковать скорее, чем кто-либо другой. Существует процесс естественного отбора, который делает таких людей более готовыми идти на риск. Серьезное отталкивание от риска у таких людей психологически невозможно. Это показывают и эмпирические данные: норма отдачи на капитал в фирмах, управляемых их владельцами, выше среднего показателя.

С ростом числа владельцев в партнерских фирмах и в компаниях с ограниченной ответственностью доля общего капитала владельцев, вкладываемая в их собственные фирмы, сокращается. В итоге здесь смягчается острота проблемы диверсификации рисков. В этом отношении акционерные компании вновь оказываются обладателями наибольших преимуществ по сравнению со всеми формами частной собственности. Акционерам легко разнообразить свои портфели ценных бумаг так, чтобы они больше соответствовали их склонности к риску.

Ситуация фирм, находящихся в общественной собственности, сложнее в этом отношении. С одной стороны, те, кто принимают решения (бюрократы или менеджеры), не должны распределять вложения средств между фирмами и видами активов, ибо они не делают финансовых вложений в фирмы. Если у них и есть портфели ценных бумаг, то это не связано с их работой в качестве бюро-

кратов или менеджеров. С другой стороны, они могут не принимать решений, представляющихся слишком рискованными, из боязни поставить под угрозу свои должности. Уровень риска, который такие фирмы готовы принять, зависит не от вложений собственных капиталов, а от относительных издержек неудачи проекта. В случае приказа свыше такой риск весьма невелик, в случае собственной инициативы он весьма высок. Кроме того, чем масштабнее проект, тем выше риск неудачи для менеджера. Нетрудно предположить, что при прочих равных условиях вероятность выхода с проектом, увеличивающим рыночную стоимость фирмы (показатель для такой фирмы, скорее, гипотетический), обратно пропорциональна масштабам проекта.

Де Алесси отмечает еще один недостаток описываемых фирм в отношении диверсификации рисков (автор называет их "политическими фирмами")<sup>30</sup>. В частных фирмах отдельные лица могут перестроить свои портфели ценных бумаг, предпочтя те фирмы, о которых им больше известно. С фирмами, находящимися в общественной собственности, это невозможно. Граждане или члены данной общины не могут, скажем, продать свое право собственности на эту фирму и купить такие права на другую фирму, о которой им больше известно. В качестве избирателей они являются совместными собственниками всех таких фирм в стране или в общине. Невозможность изменения ситуации усиливается вследствие недостатка знакомства с фирмами.

Серьезные ограничения в диверсификации своих "портфелей активов" испытывают и работники фирм с рабочим самоуправлением. Они не могут специализировать свои активы по степени риска. Кроме того, по природе этих фирм работники вынуждены нести совместный риск, так как и их основная заработная плата, и доля в распределении прибылей зависят от рабочего места в данной фирме.

Работники фирм типа ESOP и здесь оказываются в лучшем положении. Благодаря точному определению их прав собственности, работники-владельцы могут

осуществлять "специализацию", продав часть своих акций данной фирмы и купив другие активы. Однако их доход от заработной платы и от оставшихся акций (там, где владение акциями является условием получения работы) зависит от неизбежного совместного риска.

Наконец, в рамках вопроса об относительной эффективности размещения ресурсов для предприятий различной структуры следует рассмотреть проблему вступления на рынок. Общепринято, что свободное вступление новых фирм — важный фактор повышения эффективности производства через давление конкуренции. Однако включение новой проблемы требует некоторой модификации определения области настоящего анализа, ибо до настоящего времени мы анализировали сравнительную эффективность работы фирм различной институциональной структуры в условиях рыночной экономики, где альтернативные структуры конкурируют ради выживания.

Чтобы подчеркнуть важную роль свободы вступления, каждый тип собственности анализируется как присущий рыночной экономике. В этом смысле конкуренция существует лишь в рыночной экономике с частными фирмами: с фирмами индивидуальных владельцев, партнерствами, компаниями с ограниченной ответственностью, фирмами типа ESOP, акционерными компаниями и т.п. Фирмы, находящиеся в общественной собственности, и югославские фирмы с рабочим самоуправлением специфичны для их собственных рыночных (или псевдорыночных) хозяйств.

Частные фирмы вступают на рынок стихийно, по решению их владельцев-менеджеров, владельцев-партнеров, акционеров и т.п. Решение определяется надеждой на прибыли более высокие нежели те, которые можно получить иным путем. Однако если свободное (в смысле отсутствия барьеров, устанавливаемых государством) вступление на рынок — норма капиталистической рыночной экономики, в других формах рыночной экономики дело обстоит иначе.

В рыночной экономике с фирмами, находящимися в

общественной собственности, решения о создании новых фирм носят политический характер. Поскольку принимающие решения не несут материальной ответственности за последствия своих действий, число таких фирм неопределенно: оно может быть слишком большим или слишком малым. Условие эффективности может не соблюдаться.

В югославской фирме с рабочим самоуправлением вопрос о вступлении стоит однозначно. В капиталистической рыночной экономике предприниматели, создающие новые фирмы, могут рассчитывать на получение всего чистого дохода, и стимулы для перспективных предпринимателей остаются сильными. В экономике рабочего самоуправления работник, берущий на себя бремя расходов по созданию фирмы, должен взвесить их против перспективы получения  $1/N$  части чистого дохода, где  $N$  — численность занятых в планируемой фирме. Поскольку стимулы для предпринимательства здесь явно ниже, можно ожидать, что недостаточное число новых предприятий будет хроническим состоянием такого хозяйства.<sup>31</sup>

Подводя итоги этого этапа изложения, можно сказать, что, согласно теории прав собственности, распределение ресурсов весьма чувствительно к различиям в структурах стимулов, характерных для каждой институциональной системы. В приведенной ниже таблице дана сводка анализа в целом, выделяется частновладельческая фирма (классическое капиталистическое предприятие) и акционерная компания (современное капиталистическое предприятие) как более эффективные, нежели предприятия, не находящиеся в частной собственности. На самом деле превосходство частных предприятий еще более отчетливо, чем это можно видеть из дихотомического разреза, приводимого в таблице, так как в ней не учитывается острота воздействия перечисленных в нашем анализе проблем, а также способность справляться с проблемами, возникающими в конкурентной среде.

#### ПРОБЛЕМЫ, ХАРАКТЕРНЫЕ ДЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ

	Контроль	Совместная собственность	Временной горизонт	Диверсификация рисков	Вступление в рынок	Всего проблем*
Индивидуальная частная фирма	Н	Н	Д	Д	Н	2
Частное партнерство	Н	Д	Д	Н	Н	2
Компания с ограниченной ответственностью	Н	Д	Д	Н	Н	2
Частная акционерная компания	Д	Н	Н	Н	Н	1
Фирма в общественной собственности	Д	Н	Н	Д	Д	3
Фирма с рабочим самоуправлением	Д	Д	Д	Д	Д	5
Фирма типа ESOP	Н	Д	Д	Д	Н	3

\* Наличие проблемы дается в дихотомической классификации Да/Нет, без учета остроты проблемы и влияния среды на ее обострение или смягчение.

Фирма типа ESOP находится на полпути между двумя типами предприятий. Поскольку права собственности определены в ней весьма точно, распределение ресурсов здесь происходит более эффективно, чем в фирме, находящейся в общественной собственности, и в фирме с рабочим самоуправлением югославского типа. Однако другие характерные черты фирмы типа ESOP — закрытый характер собственности, тесная связь между работой в фирме и правом собственности на ее акции — снижают ее эффективность по сравнению с другими формами частного предпринимательства.

До сих пор анализ различных институциональных устройств фирм проводился (за исключением одного частного случая) в рамках существующей рыночной экономики (или, для югославского примера, псевдорыночной экономики). Для полноты картины эти реально существующие структуры следует сравнить с государственными предприятиями в хозяйстве советского типа. Оставляя в стороне исторические аргументы, которые приводит теория сравнительных экономических систем, при рассмотрении проблем предприятий, находящихся в общественной собственности в рамках рыночной экономики, отметим, что по сравнению с ними государственные предприятия в ХСТ страдают не только от трудностей, связанных с проблемой контроля, но и от трудностей определения показателей деятельности при отсутствии рынка.<sup>32</sup>

Там, где вознаграждение зависит от отчетности, переданной по начальству, а не от объема сбыта на рынке, неизменно возрастают затраты на учет. При системе стимулов, имеющихся в конкурирующих фирмах, множество манипуляций с отчетностью о выпуске продукции, которые осуществляют предприятия в ХСТ, докладывая о завышенном по сравнению с реальностью объеме выпуска, становятся попросту невозможным. Исторически, во всяком случае со времени создания налоговой системы, у предпринимателей скорее возникает искушение занижать отчеты, нежели завышать, чтобы платить меньше налогов. Для таких фирм возможны лишь мани-

пуляции, скажем, ухудшения качества продукции без соответствующего снижения цен на нее, но это возможно лишь в кратком временном горизонте. Падение потребительской оценки, снижение сбыта, прибыли и, соответственно, цен на акции могут привести к потряске правления (безотносительно к тому, произойдет ли при этом приход новой группы акционеров) — и все это неизбежно положит конец практике, характерной для ХСТ.

При отсутствии рынка издержки учета растут беспредельно. Теоретически, необходим такой механизм контроля, который способен проверить все виды продукции на всех предприятиях — сравнивать объем продукции (плановый, отчетный и фактический), структуру выпуска продукции (плановую, отчетную и фактическую), качество всех факторов производства (включая технологические требования) и т.д. И все это — для миллионов видов продукции (в СССР — примерно 20-25 миллионов). Затраты на такой контроль не может выдержать никакое хозяйство. Огромны даже расходы на частичный контроль такого рода. Так, в СССР в контроле за качеством продукции только потребительских товаров занято около 1 млн. человек. И несмотря на армию контролеров на всех этапах, от предприятия до розничной торговли, качество советских потребительских товаров отвратительно — они, вероятно, худшие в мире.<sup>33</sup>

Нетрудно понять, что в ХСТ даже если ресурсы распределены эффективно (что может произойти скорее случайно, нежели по плану<sup>34</sup>), у предприятий не появляется стимулов к достижению максимального выпуска продукции. Принцип Йенсена и Меклинга<sup>35</sup>, упомянутый в начале настоящего раздела, находит дополнительное подтверждение при анализе работы предприятий в ХСТ. Поскольку система стимулов побуждает их попросту давать завышенные отчеты о выпуске продукции, а не стремиться к реальному увеличению выпуска, они постоянно испытывают дефицит ресурсов нужного типа, в нужном месте и в нужное время. Из-за отсутствия конкурентных рынков на государственных

предприятиях резко возрастают посреднические расходы. Таким образом, с точки зрения теории, предприятия в ХСТ могут быть причислены к самому низкому классу институциональных структур, недостатки которых вытекают из проблем контроля, характерных как для отдельных предприятий, так для системы в целом. Иными словами, на предприятиях в ХСТ политика уклонения работников фирмы сочетается с политикой уклонения предприятия по отношению к обществу как абстрактному владельцу.<sup>36</sup>

### Сравнительная эффективность предприятий и социальные возможности

Эффективность разных типов предпринимательских институтов следует сравнивать не только в узких рамках проблемы распределения ресурсов и по способности к увеличению выпуска одинаковой продукции<sup>37</sup>. Благополучие может измеряться не только большим объемом товаров и услуг того же ассортимента, но и по широте возможностей выбора<sup>38</sup> или, по Бьюкенену, по расширению спектра социальных возможностей<sup>39</sup>. Одна система институтов превосходит другую не потому (или не только потому), что она предлагает больше той же самой продукции, т.е. вследствие лучшей работы механизма распределения, а потому (или также и потому), что она создает более благоприятные условия для нововведений и тем расширяет выбор товаров, предлагаемых обществу.

И здесь, как и при анализе распределения ресурсов в различных институциональных структурах, большую часть аргументов обеспечивает теория прав собственности. Однако до настоящего времени такого рода анализ проводился в основном для сопоставления экономических систем, а не предприятий, в то время как автор этих строк приводит доводы в пользу приватизации как раз на уровне предприятий, так как доводы в пользу рыночной системы уже достаточно обоснованы.<sup>40</sup>

Право на нововведение в рыночной системе гораздо шире, ибо там каждый имеет право заняться нововведе-

ниями, тогда как в хозяйствах советского типа и в югославской экономике, основанной на рабочем самоуправлении, существуют многочисленные ограничения такой активности. В ХСТ и рабочие, и менеджеры государственных предприятий имеют право предлагать то или иное нововведение, но не осуществлять его. В Югославии осуществлять нововведения могут коллективы фирм с рабочим самоуправлением, но не отдельные работники их. Если у кого-то появляется идея, то необходимо убедить коллектив принять ее — тут, таким образом, затрагивается еще одна тема сравнительного анализа, которая будет рассмотрена далее, — скорость введения нововведений.

Способность к нововведениям — это еще один параметр сравнения систем по Пейовичу. Этот показатель тоже выше в рыночной системе. Любой обладатель хорошей идеи может добыть ресурсы на финансовом рынке по цене, отражающей рыночную оценку перспектив идеи (включая риск нововведения). В ХСТ ресурсы распределяются по решению центра и по цене ниже рыночной — в форме субсидии или займа под низкий процент, но получить их могут лишь утвержденные менеджеры государственных предприятий и никто более. В Югославии положение иное, но оно не намного лучше: коллективы работников фирм с рабочим самоуправлением не только имеют право на получение финансовых ресурсов, но и действительно могут их получить. Однако эта возможность серьезно ограничена самой природой фирмы с рабочим самоуправлением. Система стимулирования в ней оставляет слишком малую часть прибыли для дальнейшего расширения производства — это относится как к дополнительным капиталовложениям, так и к капиталовложениям в сочетании с нововведением (см. предыдущий раздел). Поэтому банковская система является там почти единственным источником средств для осуществления нововведений, тогда как в капиталистической рыночной экономике такими источниками могут быть, кроме банковского кредита, и нераспределенная прибыль, и выпуск акций или ценных бумаг, и обращение к специальным институтам по финансированию ново-

введений. К тому же банки в Югославии принадлежат республиканским и местным органам власти, а также предприятиям, причем последние являются главными получателями займов. При таких обстоятельствах банковские кредиты выдаются не исходя из возможного увеличения прибыли (с учетом риска), а исходя из интересов владельцев банков. Эти интересы и ожидаемые от нововведения прибыли не обязательно совпадают, в особенности в условиях гарантированного выживания фирмы с рабочим самоуправлением.

По классификации Пейовича, доказательство преимуществ приватизации, проводя анализ на уровне предприятия, можно начать с системы стимулов к нововведениям при различных формах собственности в среде рыночной экономики. Самые сильные стимулы — у индивидуального владельца частной фирмы, который имеет право на весь чистый доход, и потому стремится больше всего превратить идею (собственную или чью-то) в продукт или процесс. Партнерские фирмы и компании с ограниченной ответственностью действуют так же, как и индивидуальный владелец, если точно определены их права на чистый доход.

Несколько по-иному обстоит дело в акционерной компании, ибо владение здесь носит рассеянный характер и отделено от функции управления. Однако и здесь влияние конкурентных рынков усиливает стимулы менеджеров. Менеджер воспринимает сигнал о преимуществах нововведения двумя путями. В краткосрочной перспективе он получает вознаграждение (бонус) за повышение доходности фирмы. В долгосрочной перспективе он улучшает возможности своего продвижения, так как рынок ценных бумаг постоянно проводит оценку предприятий по изменениям цен их акций, и соответствующие сигналы улавливаются на рынке менеджеров.

В случае менеджеров акционерных компаний работают не только положительные, но и отрицательные стимулы. Продолжительная низкая доходность фирмы, которая может происходить от тяги к рутине, к спокойной жизни, к неспешности в работе, переводится на язык сниже-

ния цен акций, что повышает перспективу перехода фирмы в другие руки — и потери менеджером работы. В таких обстоятельствах для менеджеров может стать угрозой наличие рынка труда. Имеется опасность не только утраты должности, то же может случиться и в отношении будущих хорошо оплачиваемых постов. Таким образом, сочетание системы стимулов и хорошо функционирующих рынков (рынка ценных бумаг, рынка труда для менеджеров, рынка для перекупки фирм) превращает и акционерную компанию в эффективную структуру внедрения нововведений.

Этого не происходит, однако, на предприятиях, находящихся в общественной собственности. У менеджеров здесь меньше стимулов к нововведениям, чем к инвестициям в расширение своих предприятий. В последнем случае это по меньшей мере дает им возможность стать менеджерами более крупной фирмы и тем повысить и свой статус, и свои доходы. В случае внедрения нововведения размеры предприятия могут не увеличиться, и выгоды менеджера от нововведения будут меньше, чем выгоды от рутины, спокойной жизни, неспешной работы. Кроме того, будучи бюрократическими назначенцами, менеджеры предприятий общественного сектора не получают выгод от рынка труда для менеджеров и не подвергаются угрозе со стороны рынка перекупки фирм.

Представляющие абстрактного владельца политики и бюрократы тоже мало заинтересованы в нововведениях. Не следует думать, что они заинтересованы хотя бы в повышении доходности фирм. "Технологический прогресс" (как символ престижа) может быть важной целью стремления к нововведениям, но это не имеет связи с требованиями рынка. Такого рода нововведения могут иногда даже снижать рентабельность фирм, как свидетельствует опыт не только государственных предприятий в ХСТ, но и ГП на Западе — в таких случаях рождаются "белые слоны" вроде самолета "Конкорд".

В этом отношении фирма с рабочим самоуправлением находится в не лучшем положении. Как и в случае с инвестициями (см. предыдущий раздел) работник-новатор

должен убедить своих товарищей по работе и/или рабочий совет в ожидаемых выгодах нововведения. При этом он знает, что после всех своих усилий он получит лишь  $1/N$  ожидаемого вознаграждения (где  $N$  — число работников фирмы). Принцип здесь состоит в том, что только коллектив имеет и право и возможность осуществлять нововведения; это связано с проблемой совместной собственности и существенно ослабляет стимулы к нововведениям.

Однако не только антистимулы создают помехи в работе фирмы с рабочим самоуправлением. Система прав собственности влияет и на ожидаемые сроки отдачи и на характер нововведения, приемлемого для такой фирмы. Временной горизонт здесь весьма лимитирован: работники приемлют в основном такие нововведения, срок отдачи которых не превышает предполагаемого периода работы на предприятии большинства тех, кто принимает это решение. Таким образом, из обсуждения исключаются такие нововведения, которые могут повысить текущую цену фирмы, но неприемлемы по срокам отдачи. Могут оказаться неприемлемыми и такие нововведения, которые повлекут снижение дохода на одного работника.

Следует отметить, что и у менеджера фирмы с рабочим самоуправлением, которого назначает рабочий совет, тоже меньше стимулов к нововведениям, чем у его коллеги из частной фирмы. Он не может воспользоваться выгодами от нововведения на рынке менеджеров. Перспективы повышения его оплаты в данной фирме или получения лучше оплачиваемого поста в другой фирме не зависят от зарегистрированных изменений цен акций его фирмы, так как такого рода показатели не регистрируются. В югославских фирмах с рабочим самоуправлением нет точно определенных, разделенных и возможных для передачи прав собственности. Положение менеджера здесь зависит от голосования коллектива, и он должен приспособить свои предложения к предпочтениям тех, кто его нанимает. Все это делает фирму с рабочим самоуправлением слабым конкурентом на рынке нововведений.

В фирме типа ESOP права собственности определе-

ны, и это создает у владельцев-работников стимулы к нововведениям, сходные с существующими в частном партнерстве и в компании с ограниченной ответственностью. Работники оценивают, какие выгоды принесет им нововведение, исходя из того, что владение акциями продолжается и после прекращения работы в фирме (включая уход на пенсию). Однако некоторые нововведения могут оказаться для них неприемлемыми, например, если они резко сокращают численность работающих (см. в предыдущем разделе комментарий о стимулах к инвестициям).

Однако менеджеры в компаниях типа ESOP не всегда получают выгоду от нововведений, так как такие фирмы относятся к закрытому типу, итоги их деятельности не публикуются широко, и потому послужной список таких менеджеров не так четко документирован, как у менеджеров частных акционерных компаний. Кроме того, подобно менеджерами фирм с рабочим самоуправлением, они обязаны приспособиться к системе стимулов, приемлемой для работников-владельцев. Поэтому у менеджеров в фирмах типа ESOP стремление к нововведениям меньше в сравнении с тем, которое готовы проявить менеджеры частных фирм, они лишь стремятся не довести дело до столкновения с работниками-владельцами.

К сказанному следует добавить еще один параметр сравнительного анализа нововведений — их социальную оценку. Эта оценка может быть сделана лишь путем сравнения возможностей разных систем. В этом отношении капиталистическая рыночная экономика, основанная на частной собственности, решительно превосходит все другие альтернативы. Как отмечает Пеликан<sup>41</sup>, капиталистическая система различает выходящих на рынок нововведений, готовых финансировать нововведения и готовых их покупать. В итоге в капиталистической рыночной экономике значительно меньше шансов принятия ошибочного решения о нововведении, нежели в любой иной альтернативной системе, где такое разделение или неполно (югославская экономика с рабочим самоуправлением) или вообще не существует (ХСТ). По тем же при-

чинам капиталистическая экономика превосходит гипотетическую рыночную экономику, основанную на ГП, т.е. "рыночный социализм".

Подводя итоги, можно сказать, что сравнительный анализ экономических систем указывает на явное превосходство рыночной системы перед любой нерыночной системой ввиду расширения спектра социальных возможностей, открывающихся через нововведения. Сравнительный анализ предприятия (фирмы) также указывает, что частные фирмы обладают гораздо большими стимулами к нововведениям. Таким образом, оптимальной является не *любая* рыночная экономика, а капиталистическое рыночное хозяйство, в котором господствуют частные фирмы; именно этот вид экономики превосходит по данному параметру все другие институциональные системы.

#### Фирмы и государство

Предприятия, отличающиеся по формам собственности, но действующие в рамках рыночной экономики, можно сопоставить еще по одному параметру — по воздействию на итоги их хозяйствования государства, представляемого политиками и бюрократами. Такое воздействие не безразлично по отношению к форме собственности в фирме. Необходимо, разумеется, отметить, что оно не безразлично и к самому характеру экономической системы (об этом — в конце раздела). Но главное, что интересует нас здесь, — это сравнительный анализ фирм. Такой анализ можно провести с использованием трех типов аргументации, разработанных приверженцами разных экономических теорий. Первый тип аргументации исходит, как и большинство приведенных выше доводов, из теории прав собственности. Доводы этой теории подчеркивают слабость стимулов достижения более эффективных показателей, когда решение зависит от государственных инструкций. Как я уже подчеркивал в самом начале, те, кто принимает решения от имени государства, будь то политики или бюрократы, не явля-

ются собственниками ресурсов, они их лишь контролируют, и потому не получают больших выгод от своих решений, но и не страдают от издержек, связанных с ними.<sup>41</sup> Такая структура штрафов/вознаграждений не способствует эффективным итогам хозяйственной деятельности.

Этот вывод имеет важные теоретические последствия для сравнительного анализа фирм. Чем больше часть производственных ресурсов, находящихся в руках государства (т.е. размещаемых через политический процесс распределения ресурсов), тем больше их будет использовано неэффективно. Ясно, что ГП или предприятия, находящиеся в общественной собственности, получают при политических решениях больше ресурсов, чем частные предприятия любого типа. Уже это поставит первые в невыгодное положение перед последними в отношении эффективности.

Гораздо меньший ущерб, чем ГП, потерпят фирмы с рабочим самоуправлением и фирмы типа ESOP, находящиеся в этом отношении посредине между государственными и частными предприятиями. Однако если они пользуются какими-то предпочтениями (а для фирм типа ESOP они действительно существуют), то такие фирмы могут получить налоговые льготы того или иного типа, а это ослабляет стимулы к точной оценке воздействия государства на текущую цену фирмы.

Позиция автора может показаться пристрастной, так как он не признает возможности повышения эффективности предприятий за счет политически мотивированного распределения ресурсов по сравнению с рыночным распределением. Поэтому, хотя исторически такая возможность отвергнута, она будет теоретически рассматриваться ниже.

Другой ряд аргументов отмечает не только слабость стимулов к поискам эффективных форм деятельности, увеличивающих доходы фирмы в будущем, но и наличие у политиков и бюрократов стимулов действовать в своих интересах, а не в интересах общества. Эти аргументы основаны на теории социального выбора, сторонники которой доказывают необходимость примене-

ния единых аналитических структур для всех форм распределения ресурсов. И в частном и в общественном хозяйстве действуют такие же человеческие существа с разнообразными мотивациями и интересами. Разделение на частную экономику с ее агентами, движимыми эгоистическими и узко индивидуалистическими интересами, и на общественное хозяйство, руководимое бескорыстными политиками и бюрократами, единственная мотивация которых — общественный интерес, — это миф. Раньше других обратились к этим доводам Бьюкенен и Толлисон.<sup>42</sup> Исходя из этого, "неудача государства" по меньшей мере так же вероятна, как "неудача рынка", совершенно независимо от прав собственности политиков и бюрократов и от их "всезнания".

Однако теоретики "социального выбора" фактически подтверждают, что вероятность неудачи правительства выше, ибо оно гораздо чаще направляет ресурсы на иные цели, нежели те, которые наиболее отвечают интересам общества. Это не означает, что политики и бюрократы всегда отличаются низким профессиональным уровнем, низкой трудовой моралью и отсутствием честности. Здесь срабатывает фактор, который Гордон Таллок называл "институциональными ограничениями"<sup>43</sup>. Правила игры, определяющие индивидуальное поведение, в частных фирмах гораздо жестче, чем у политиков или бюрократов, в мире которых у индивидуума больше возможностей дать волю своим личным интересам без всякой связи с интересами общества.

Некоторые авторы, близкие к школе "социального выбора" (но не отождествляющие себя с ней), подчеркивают, что правила игры создают такие более свободные рамки не преднамеренно, а вследствие невозможности отделить итоги политического процесса от общественного управления производством<sup>44</sup>. Ясно, однако, что из-за этих недостатков политического размещения ресурсов целесообразнее оставить распределение ресурсов для производства товаров и услуг частным предприятиям, ибо в частном секторе такой "неотделимости" не существует.

Сказанное в предыдущих разделах нетрудно соотнести со сравнительным анализом фирмы. При этом подтверждаются доводы теории прав собственности. Учитывая мотивы действий и интересы бюрократов и политиков, можно с большой вероятностью утверждать, что фирма, находящаяся в общественной собственности будет меньше заботиться о максимальном использовании получаемых ею ресурсов. Дело не только в том, что политики и бюрократы не имеют права собственности на чистую прибыль от предприятия, находящегося в общественной собственности, и что они распределяют ресурсы без должной заботы об оценке будущих поступлений от вложения этих ресурсов — у них могут быть и собственные мотивы и устремления, толкающие на совершенно неэффективное распределение ресурсов (см. в предыдущем разделе пример с престижными проектами типа "Конкорд").

Как сказано выше, все фирмы — частные, с рабочим самоуправлением и принадлежащие общественному сектору — могут бороться за получение ресурсов, распределяемых в рамках политического процесса. Но неэффективный результат такой конкуренции тем вероятнее, чем больше в ней участвует фирм, которые могут быть "отпущены на поруки" в случае финансового краха. Как говорит старая поговорка банкиров, у политиков и бюрократов есть склонность бросать деньги в эту бездонную пропасть пачку за пачкой. В таких случаях не только смягчаются бюджетные ограничения<sup>45</sup>, но и статус руководства может быть иным вследствие различий в системе стимулов у частных и общественных фирм.

Руководство частной фирмы должно быть готовым к внезапному прекращению поступления ресурсов, если они распределяются через политический процесс. Это может произойти вследствие политических перемен или неожиданного глубокого спада, снижающего степень свободы политического распределения ресурсов. Ухудшение финансового положения частной фирмы отрицательно повлияет на оценку ее менеджеров на рынке менеджерских талантов. В противополо-

ложность этому менеджеры фирм общественного сектора обычно получают назначения по иным критериям — политическая лояльность, стаж государственной службы и т.п. Поэтому они меньше заботятся об эффективности итогов работы руководимых ими фирм в каждый данный момент.

Анализируя интересы и мотивы действий политиков и бюрократов, следует принять во внимание еще один возможный тип политического вмешательства в дела фирмы общественного сектора. Нельзя исключить возможности использования такой фирмы для проталкивания групповых интересов. Поскольку права собственности здесь рассеяны по всей стране (или общине), политики могут поставить под вопрос правомерность действий фирмы, чтобы добиться своих целей, например, "набрать очки" в борьбе с партией, находящейся у власти. При отсутствии объективных критериев оценки эффективности стратегических альтернатив можно возбудить волну недовольства рассредоточенных собственников, которые будут протестовать против действий правительства, находящегося у власти, а затем и проголосуют против него.

Здесь имеются в виду излишние ограничения возможностей выбора и выполнения профессиональных обязанностей, налагаемые на менеджеров предприятий общественного сектора. Приведем пример такого злоупотребления политическим процессом и влияния этого злоупотребления на поведение менеджера. Известный консультант по менеджменту Том Питерс описывает инновационные стратегии различных фирм. Некоторые из них сознательно усиливают испытываемое ими давление извне, чтобы оставаться новаторскими фирмами. Так, быстрорастущая фирма электронной печати Quad/Graphics продает свои нововведения любому потребителю, включая конкурентов. Таким образом, менеджер-владелец "сам поджаривает себя на огне"<sup>46</sup>. Питерс приводит множество подобных примеров. Теперь представим себе, что так же поступает фирма общественного сектора, потратившая массу государственных денег на НИОКР. Кто может

гарантировать, что на ее менеджеров не обрушатся обвинения в "растрате денег налогоплательщиков", а то и просто в коррупции ("распродаже сравнительных преимуществ")? В сложных случаях, когда надо принимать нетривиальные стратегические решения, менеджеры фирм общественного сектора оказываются в явно невыгодном положении.

В заключение следует рассмотреть еще один род аргументов, относящихся к теме сравнительного анализа фирм с точки зрения их отношений с государством. Речь идет о проблеме знания по Хайеку<sup>47</sup>. Дело обстоит следующим образом: в традиционном понимании знание объективно, оно поддается количественной оценке и аккумулятивно. В пределе объективное знание может стать полным. Школа философии науки, выступающая за идею роста знаний, отвергает такой взгляд. По мнению Майкла Поланьи и Фридриха фон Хайека, знание — результат спонтанного взаимодействия квалифицированных научных работников. Знание носит качественный и количественный характер, оно увеличивает наше неявное понимание действительности. Узнавая больше, люди обнаруживают новые проблемы, о существовании которых они ранее не подозревали. Поэтому знание скорее интегративно, нежели кумулятивно. В стремлении к знанию ученым постоянно приходится выносить неявные суждения, не полностью выражаемые их теориями и формальными моделями, но необходимые для поисков истины. Неявное знание лежит в основе всякого знания, оформленного в явном виде.

Такой скрытый аспект весьма важен, ибо он свидетельствует о невозможности выражения и о некоммуникабельности значительной части знания отдельного ученого о данной стороне наблюдаемой действительности. А уж если упрямое стремление к знаниям столь во многом зависит от неявных знаний отдельных членов научного сообщества, то, как правильно отмечает Лавуаье, это тем более верно относительно знаний, касающихся принятия экономических решений.

Знание, касающееся деловых решений, рассеяно среди

сотен тысяч владельцев, менеджеров-владельцев и профессиональных менеджеров всех уровней. В значительной мере это знание частных обстоятельств, которое не может быть передано на высшие уровни, "по начальству". Однако это рассеянное, локальное, отчасти скрытое знание проявляется в действиях всех этих людей. Сконцентрированное в рыночных ценах, оно создает в рыночной системе тенденцию к взаимному урегулированию, хотя в каждый данный момент некоторые экономические факторы могут находиться в состоянии дисбаланса. В этом смысле, как отмечает Лавуайе, пользуясь терминологией социологов, "социальная интеллигентность" рынка выше, чем его составляющих — отдельных "агентов" экономической деятельности.

Здесь мы и подходим к якобы оставленному в стороне вопросу о превосходстве политического распределения ресурсов над рыночным. Философия науки, основанная на идее роста суммы знаний, дает решающий аргумент в дискуссии на тему "план против рынка". Поскольку большая часть знания, необходимого для принятия деловых решений, носит неявный и локальный характер, центральные плановые органы (или "государство") обречены иметь гораздо более низкий уровень притока знаний. Так как неявное знание некоммуникабельно, плановики центра зависят от собственной интеллигентности (с добавлением интеллигентности их советников) и потому хайковский процесс конкурентного нахождения решений через посредство рыночных цен, концентрирующих результаты решений, которые основываются на невыявляемом иным путем знании, на практике не действует. В условиях плановой экономики правилом является индивидуальная интеллигентность, нежели бесконечно более высокая интеллигентность, присутствующая в рыночной системе.

Критика централизованного планирования со стороны австрийской школы имеет решающее значение для анализа на уровне сравнительных экономических систем. Однако линию рассуждения, основанную на представлении о неявном, локальном характере знания, которое имеется у

участников экономической жизни, нетрудно распространить и на уровень сравнительного анализа фирмы. У политиков и бюрократов, участвующих в политическом распределении ресурсов, не только ослаблены стимулы к поискам эффективных результатов хозяйственной деятельности; они могут стремиться к таким результатам, которые не обязательно совпадают с критерием эффективности. Объем их знаний, применяемых в процессе принятия решений, тоже меньше, чем у участников хозяйственной жизни, непосредственно взаимодействующих друг с другом (кстати, тот же довод выдвигается против избрания "предпочтительных фирм")<sup>48</sup>.

Можно сказать, что чем более дезагрегирована цель производства, тем невыгоднее политическое распределение ресурсов, так как составляющая знаний здесь меньше. Однако в решениях, принимаемых на макроэкономическом уровне, невыгодность эта ощущается меньше, чем у решений на уровне фирм. Но для предприятий общественного сектора выводы здесь однозначны, и они вполне соотносятся с приведенными ранее доводами. Все теории, упоминавшиеся в настоящем разделе (теория прав собственности, теория "социального выбора", теории австрийской школы), утверждают, что частное предприятие оставляет меньше пространства для такого распределения ресурсов, результаты которого впоследствии будут определяться неэффективными факторами, связанными с мотивацией и объемом знаний.

Подводя итоги, можно сказать, что какой бы аспект факторов формирования благосостояния мы ни рассматривали, будь то эффективность распределения ресурсов, инновации или воздействие государства, частное предприятие оказывается наиболее предпочтительным в рамках рыночной системы. Экономическая теория не в меньшей степени, чем история хозяйства доказывает преимущества частного предприятия; а аргументы в пользу частного предприятия — суть аргументы в пользу приватизации ГП в постсоветской экономике.

## ПРИМЕЧАНИЯ

- <sup>1</sup> H. Demsetz. "Information and Efficiency: Another Viewpoint" – *Journal of Law and Economics*, 12, 1, 1969.
- <sup>2</sup> D. Lavoie. *Rivalry and Central Planning. The Socialist Calculation Debate Reconsidered*. Cambridge. Cambridge University Press, 1985.
- <sup>3</sup> E. Heimann. *Mehrwert und Gemeinwirtschaft: Kritische und positive Beitrage zur Theorie des Sozialismus*. Berlin. Robert Engelmann. 1922.
- <sup>4</sup> L. von Mises. "Neue Beitrage zum Problem der sozialistischen Wirtschaftsrechnung". *Archiv fuer Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, 51, 1923, pp. 488-500; L. von Mises. *Socialism: An Economic and Sociological Analysis*. London, Jonathan Cape, 1936.
- <sup>5</sup> L. von Mises. *Socialism...*, pp. 137-138.
- <sup>6</sup> S. Pejovich. *The Economics of Property Rights: Toward a Theory of Comparative Systems*. Dordrecht. Kluwer, 1990, p. 33.
- <sup>7</sup> L. Robbins. *The Great Depression*. New York, Macmillan, 1934.
- <sup>8</sup> F. von Hayek. "The Use of Knowledge in Society". – *American Economic Review*, 35, 1945, pp. 519-530.
- <sup>9</sup> L. Robbins. *The Great...*
- <sup>10</sup> F. von Hayek. "The Present State of the Debate", 1935. *Перепечатано в: Individualism and World Order*. Chicago. University of Chicago Press, 1948. p. 176.
- <sup>11</sup> F. von Hayek. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review*, 35 1945, pp. 519-530.
- <sup>12</sup> D. Lavoie. *Rivalry and Central...*
- <sup>13</sup> J.E. Elliot. *Comparative Economic Systems*. Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1973, p. 211.

- <sup>14</sup> R.S. Pryke. *Public Enterprise in Practice*. London, MacGibbon and Kee, 1971; R.S. Pryke. *The Nationalised Industries. Policies and Performance since 1968*. London, MacGibbon and Kee, 1981.
- <sup>15</sup> A. Shonfield. *Modern Capitalism: The Changing Balance of Private and Public Power*. London, Oxford University Press, 1965.
- <sup>16</sup> T. Eggertsson. *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge. Cambridge University Press. 1990.
- <sup>17</sup> M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Co-determination". – *Journal of Business*, 52, 4, 1979.
- <sup>18</sup> Там же.
- <sup>19</sup> A.A. Berle, G.C. Means. *The Modern Corporation and Private Property*. New York. Macmillan, 1932
- <sup>20</sup> A.A. Alchian, H. Demsetz. "Production, Information Costs and Economic Organization". - *American Economic Review*, 62, 5, 1972.
- <sup>21</sup> M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure". - *Journal of Financial Economics*, 3, 4, 1976.
- <sup>22</sup> S. Pejovich. *The Economics of Property...*, p. 61.
- <sup>23</sup> L. de Alessi. "On the Nature and Consequences of Private and Public Enterprise". – *Minnesota Law Review*, 67, 1, 1982; E. Furubotn. "The Long-Run Analysis of the Labor-Managed Firm". – *American Economic Review*, 66, 1976, pp. 104-123; E. Furubotn, S. Pejovich. "Property Rights and the Behavior of the Firm in a Socialist State: the Example of Yugoslavia". – в: E. Furubotn, S. Pejovich, eds. *The Economics of Property Rights*. Cambridge, MA, Ballinger, 1974; M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production..."
- <sup>24</sup> T. Eggertsson. *Economic Behavior...*

- 25 M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production..."
- 26 B. Ward. "The Firm in Illyria: Market Syndicalism". – American Economic Review, 48, September 1958, pp. 566-589.
- 27 Employee Share Ownership Plan — предприятие во владении его работников.
- 28 E.F. Fama, M.C. Jensen. "Organizational Forms and Investment Decisions". – Journal of Financial Economics, 14, 1, 1985.
- 29 M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production..."; S. Pejovich. The Economics of Property...
- 30 L. de Alessi. "On the Nature..."
- 31 M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production..."
- 32 J. Szymanderski, J. Winiecki. "Dissipation de la rente, managers et travailleurs dans le systeme sovietique: les implications pour un changement du systeme". – Revue d'etudes comparatives East-Ouest, 20, 1, 1989.
- 33 Там же.
- 34 J. Winiecki. "Distorted Macroeconomics of Central Planning". – Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 157, June 1986.
- 35 M.C. Jensen, W.J. Meckling. "Rights and Production..."
- 36 A.A. Alchian, H. Demsetz. "Production, Information Costs..."
- 37 S. Pejovich. "Freedom, Property Rights and Innovation in Socialism". – Cato Journal, 1984, pp. 427-446.
- 38 N. Rosenberg, L.E. Birdzell. How the West Grew Rich. The Economic Transformation of the Industrial World. New York. Basic Books.
- 39 S. Pejovich. "Freedom, Property Rights..."

- 40 S. Pejovich. "The Incentives to Innovate Under Alternative Property Rights". – Cato Journal, 1984, pp. 427-446; S. Pejovich. A Property Rights Analysis of the Yugoslav "Miracle". Center for Free Enterprise. Texas A&M University mimeo, 1989; S. Pejovich. "Freedom, Property Rights..."
- 41 P. Pelikan. Private Enterprise vs. Government Control: An Organizationally Dynamic Comparison. Stockholm. The Industrial Institute for Economic and Social Research. Working paper, mimeo, January 1985.
- 42 J.M. Buchanan, R.D. Tollison, eds. Theory of Public Choice: Political Applications of Economics. Ann Arbor, MI, University of Michigan Press, 1972.
- 43 G. Tullock. The Politics of Bureaucracy. Washington D.C., Public Affairs Press, 1965; G. Tullock, ed. The Vote Motive. London. Institute of Economics Affairs, 1976; S. Pejovich. The Economics of Property Rights...
- 44 M. Olson. The Logic of Collective Action: Public Goods and a Theory of Groups. Cambridge, MA, Harvard University Press, 1965; M. Olson. "Evaluating Performance in the Public Sector" – в: M. Moss, ed. The Measurement of Economic and Social Performance. Studies in Income and Wealth. Vol. 38. New York. Columbia Press, 1973; M. Olson. "Toward a More General Theory of Governmental Structure". – American Economic Review, 76, May 1986, pp. 120-125.
- 45 J. Kornai. "Resource-Constrained versus Demand-Constrained Systems". – Econometrica, 47, 4, 1979.
- 46 T. Peters. "Get Innovative or Get Dead". – California Management Review, 33, 1, Fall 1990.
- 47 D. Lavoie. National Economic Planning: What is Left? Cambridge, MA. Ballinger, 1985.
- 48 G. Eliasson. Technological Competition and Trade in the Experimentally Organized Economy. Stockholm. Industrial Institute for Economic and Social Research. Research Report No 32, 1987.