



## **Часть III**

# **ПРЕДПРИЯТИЕ, ПРОИЗВОДСТВО, ЗАТРАТЫ**

# Глава 6

## ПРЕДПРИЯТИЕ

В любой экономической системе производство товаров и услуг осуществляется множеством предприятий. В централизованно планируемой экономике предприятие является просто подразделением в иерархии административного управления национальным хозяйством. В рыночной экономике предприятия выступают как самостоятельные и равноправные субъекты экономической деятельности.

Для экономиста, таким образом, термин *предприятие*<sup>1</sup> означает не сумму материальных предметов, заключенных за оградой фермы или заводскими стенами, а прежде всего единицу организации и субъекта экономической деятельности по производству товаров или услуг. Если иметь в виду рыночную экономику, то координация хозяйственной деятельности между предприятиями осуществляется рынком, а координация действий *внутри* предприятия — администрацией предприятия.

---

<sup>1</sup>Здесь и далее термины «предприятие», «фирма», «производственная организация» употребляются как синонимы. Предприятие может состоять из одного или нескольких заводов (фабрик, учреждений). Таким образом, термин «предприятие» соответствует терминам «enterprise», «firm», употребляемым в англо-американской литературе, а термин « завод» («фабрика», «учреждение») терминам «plant», «establishment».

То, как предприятие будет действовать на рынке и каковы будут результаты его деятельности, зависит не только от технических условий производства, но и от того, кто принимает решения, какую ответственность несет и какие цели преследует. Поэтому знакомство с разделом микроэкономики, посвященным производству и затратам, мы начнем с краткой характеристики типов предприятий, распространенных в современной рыночной экономике.

Основными типами производственных организаций в рыночной экономике являются частные коммерческие (прибыльные) предприятия, государственные (общественные) предприятия и частные некоммерческие (неприбыльные) организации. Причины, по которым в одних сферах экономической деятельности преобладают одни типы предприятий, а в других — другие, мы рассмотрим ниже.

*Частные коммерческие предприятия* — это предприятия, которые созданы для извлечения экономических выгод (прибыли) и в своей деятельности преследуют эту цель. Деятельность таких предприятий направляется на удовлетворение потребности населения рыночным спросом, а не чьими-либо командами. Обычно государство облагает налогом прибыль предприятий еще до ее распределения между собственниками.

*Частные некоммерческие организации* — это организации, созданные для удовлетворения каких-либо общественных нужд и которые по закону не могут распределять между своими собственниками или управляющими полученные после возмещения затрат прибыли или излишки денежных поступлений. Такие организации финансируются обычно за счет пожертвований, государственных дотаций и, возможно, за счет взимания платы за свои услуги или членских взносов. Обычно законом предоставляются налоговые льготы для этих организаций.

*Государственные предприятия* могут быть как коммерческими, так и некоммерческими организациями. Обычно сфера и объем их деятельности определяются посредством политического процесса (т.е. через выборы в представительные органы власти, назначение правительства и т.п.), а не рынком.

В странах с рыночной экономикой основную долю товаров и услуг производят частные предприятия. Слово «частный», употребляемое в зарубежных странах, отличается от ставшего при-

вычным у нас и в одном из своих значений просто совпадает с понятием «негосударственный».<sup>2</sup> Взаимоотношения частных предприятий, как и вообще частных лиц (физических и юридических), регулируются *гражданским правом*. Субъекты гражданского права полностью самостоятельны и равноправны. Они вольны добровольно принимать или не принимать на себя обязательства, руководствоваться выгодой или другими целями. В отличие от частных лиц государство способно осуществлять власть, налагать обязанности, применять принуждение. Властные отношения регулируются *публичным правом*.

В странах, где частное предпринимательство разрешено законом, частное коммерческое предприятие является или *индивидуальным предприятием*, или *партнерством* (*товариществом*), или *акционерной компанией*. Обратим внимание на то, что, за исключением индивидуального предприятия, для всех других форм предприятий характерно наличие нескольких и даже очень многих (со)собственников. Различаются эти формы тем, как разделена между (со)собственниками ответственность за результаты деятельности.

Всякое предприятие соединяет под своим управлением факторы производства — капитал, землю и труд, которые оно использует для производства товаров и услуг. Может показаться естественным и единственно возможным, что управление предприятием принадлежит собственнику капитала (средств производства, земли). Между тем управление предприятием может осуществляться и собственниками других факторов производства, независимо от того, кому принадлежит капитал. Возможен особый вид предприятий — предприятия, управляемые их работниками, другими словами — «самоуправляющиеся» предприятия.

В этой книге основное внимание будет уделено частным коммерческим предприятиям, управляемым в интересах собственников, как наиболее распространенным в рыночной экономике. Первый раздел кладет начало их изучению. Иные типы

<sup>2</sup> В английском языке различаются понятия «private property» (частная собственность) и «several property» (обособленная, раздельная собственность). Некоторые экономисты, например Ф. Хайек, предпочитают пользоваться термином «several property», считая его более точным (Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., 1992. С. 54).

и виды предприятий рассматриваются в трех последних разделах главы: это коммерческие самоуправляющиеся предприятия, государственные предприятия и частные некоммерческие организации.

## 6.1. ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЯЕМЫЕ В ИНТЕРЕСАХ СОБСТВЕННИКОВ

В рыночной экономике действуют предприятия, которые принадлежат частным лицам. Собственники, или предприниматели, — это лица, которые рискуют своим имуществом или благосостоянием ради делового начинания. Если предприятие имеет успех и приносит прибыль, его финансовые выгоды достаются собственникам. Наоборот, если дела идут плохо и предприятие терпит убытки, собственники должны нести эти убытки. Таким образом, благополучие предпринимателя прямым образом зависит от успеха или неудачи предприятия.

Существуют три основные правовые формы, в которых может быть организовано деловое предприятие: индивидуальное предприятие, партнерство (товарищество) и акционерное общество (корпорация).

*Индивидуальное предприятие* — это предприятие, принадлежащее одному человеку, который полностью отвечает по обязательствам фирмы. Вдобавок к своей ответственности собственника предприниматель чаще всего сам непосредственно работает на своем предприятии, выполняя иправленческие, и трудовые функции. Многие мелкие предприятия, такие как табачные киоски, галантерейные магазинчики, парикмахерские и сельскохозяйственные фермы, являются индивидуальными предприятиями. В США, например, они составляют три четверти всей численности предприятий. Однако из-за мелких размеров их доля в общей выручке составляла только 9 %.

*Партнерство (товарищество)* образуется из двух или более лиц, действующих как совладельцы предприятия. Партнеры делят между собою риск и ответственность каким-то заранее установленным образом. Между партнерством и индивидуальным предприятием нет разницы в том, в какой степени собственники отвечают по обязательствам. И в том и в другом случае собствен-

ники отвечают всем своим имуществом, а не только той частью, которую они поместили в предприятие. Многие юридические, медицинские и бухгалтерские фирмы организованы как партнерства. В США на эту форму приходится 8 % численности предприятий и 4 % всей выручки.

*Акционерное общество (корпорация)* представляет собой наиболее важную форму организации деловых предприятий, если иметь в виду долю акционерных обществ в производстве и выручке, во всех развитых странах с рыночной экономикой. В чем особенность этой формы и ее привлекательность?

Во-первых, акционеры корпорации являются ее законными владельцами. Всякая прибыль фирмы принадлежит им. Вместе с тем их экономическая ответственность ограничена. Они отвечают по долгам корпорации только в размере своих вложений в дело. Если корпорация должна Вам деньги, Вы не можете преследовать в судебном порядке ее акционеров непосредственно. Вы можете, конечно, преследовать корпорацию. Но что, если она обанкротилась? Тогда Вам, как и всем, кто одолжил корпорации деньги, просто не повезло.

Во-вторых, ограниченная ответственность позволяет корпорациям привлекать финансовые ресурсы большого числа собственников, которые не участвуют изо дня в день в управлении предприятием. Акционеры большинства крупных корпораций просто нанимают управляющих, на которых и ложится бремя управления предприятием. Таким образом, для корпораций обычно характерно *отделение собственности от текущего управления*.

В-третьих, собственность легко передается из рук в руки. Если собственник умер, права собственности могут быть проданы его наследниками другим лицам без какого-либо нарушения деятельности предприятия. Точно так же, если какие-либо акционеры станут недовольны тем, как ведется дело, они могут легко выйти из него, продав свои акции.

Управляющие большой корпорации — это чаще всего подготовленные специалисты, нанятые акционерами, чтобы осуществлять управление фирмой. Решения акционеров о том, продавать или покупать акции (права собственности) данной компании, свидетельствуют о доверии инвесторов к характеру управления предприятием. Если настоящие и потенциальные акционеры

верят в то, что управляющие хорошо выполняют свои обязанности, спрос на акции этой фирмы возрастет. Растущий курс акций отразит это увеличение спроса. Наоборот, если большое число акционеров желает продать свои акции, потому что они не удовлетворены текущим управлением фирмой, предложение акций данной фирмы для продажи возрастет, что вызовет падение их курса (цены). Падение цены акций часто ведет к реорганизации текущего управления предприятием.

Законодательство всех стран, где могут создаваться акционерные общества, предусматривает регулярную публикацию имен своих финансовых отчетов, которые должны удовлетворять по форме и содержанию определенным требованиям, установленным законом или обычаем. Деятельность фондовых бирж, на которых осуществляется продажа и покупка акций, также регламентируется законом с целью поддержания свободной и добросовестной конкуренции на рынке ценных бумаг.

Предприятие, управляемое собственниками, стремится к максимизации долгосрочной прибыли. Именно долгосрочные перспективы получения прибыли определяют рыночную стоимость предприятия, которая может значительно превосходить стоимость составляющих его оборудования, сырья, материалов, товарных запасов и т.п., а также доход акционеров. Этим частное предприятие отличается от хозрасчетного государственного предприятия в СССР 60–80-х гг., когда прибыль стала их главным оценочным показателем, определяющим размеры фондов стимулирования. Если коллектив последнего и был заинтересован в прибыли, то в прибыли текущей. Текущую же прибыль можно увеличить многими такими способами, которые сокращают будущую доходность предприятия: отказом от надлежащего ухода за оборудованием или от проведения природоохранных мероприятий, невниманием к научно-техническому прогрессу и отказом от инвестиций, приносящих отдаленный во времени эффект, фальсификацией продукции, экономией затрат на улучшение условий труда и, конечно же, завышением цен.

Обратимся теперь к вопросу, почему *вообще существуют производственные организации (фирмы)*. Легковой автомобиль может быть собран и отдельным умельцем. Почему автомобили производятся большими производственными организациями? Ведь можно представить себе самостоятельных рабочих-предпри-

нимателей, которые покупают сырье или полуфабрикаты, производят отдельные детали автомобиля или операции обработки полуфабриката и продают эти детали и полуфабрикаты другим рабочим-предпринимателям для выполнения последующих операций и сборки автомобиля. Рабочий-предприниматель получал бы в этом случае не заранее установленную заработную плату, а весь остаток выручки после возмещения всех затрат. Он нес бы деловой риск.

В действительности же все операции изготовления автомобиля производятся внутри большой организации, где полу-продукт проходит все стадии производства без купли-продажи. Рабочие получают заработную плату, а коммерческий риск несет предприниматель.

Многое в причинах существования фирм станет ясно,<sup>3</sup> если учесть, что обменные сделки, акты купли-продажи не могут осуществляться без затрат на процесс обмена. Обмен между двумя лицами, передача прав собственности требует своих затрат, которые называют трансакционными затратами. При данных обменно-операционных затратах может оказаться, что дешевле организовать производство так, чтобы некоторые рыночные операции были упразднены и замещены действиями администрации предприятия по наблюдению за производственным процессом и руководству им внутри организации (фирмы).

Однако организация (фирма) имеет и свои слабые места. Производство с участием большой группы лиц, которые не заинтересованы в конечной прибыли, увеличивает расходы на наблюдение за производственным и трудовым процессом, на измерение его промежуточных и конечных результатов, на руководство, а также на заключение трудовых соглашений.

Если десять сапожников шьют обувь в десяти собственных мастерских, их трудовые усилия будут эффективно поддерживаться прямой заинтересованностью в доходе. Всякий, кто позволит себе расслабиться и лениться, сразу ощутит последствия этого в своих доходах. Если же все десять рабочих работают на одном предприятии, специализируясь на различных операциях, то потери, вызванные тем, что кто-то плохо выполняет свою за-

<sup>3</sup> О природе и причинах существования фирм см.: Coase R. The nature of the firm // Economica. 1937. Vol.4, N 5.

дачу, будут раскладываться на всех. Индивидуальные потери от неэффективной работы будут для работника меньше, чем в случае, когда он сам ведет дело. Более того, внутри большой группы работников, работающих вместе, гораздо труднее измерить результат труда отдельного рабочего. Поэтому здесь сложнее построить систему поощрения, которая вознаградила бы тех, кто действительно внес больший вклад в общие результаты. Эти факторы работают *против* создания или увеличения размеров фирм.

Как уже говорилось, предприятие, управляемое собственниками или в интересах собственников, стремится к максимизации долгосрочной прибыли. Прибыль в качестве цели предприятия была и остается предметом горячих споров среди экономистов. Насколько реалистично предполагать, что в действительности фирмы действуют так, чтобы максимизировать прибыль?

Основания для предположения, что предприятия максимизируют прибыль, примерно те же, что и для предположения о максимизации полезности потребителями. Чтобы получить средства производства, труд и другие ресурсы для производства товаров, предприятия должны прежде всего получить финансирование от инвесторов. В общем инвесторы безразличны к деталям того, как предприятие использует предоставленные ему деньги. Они прежде всего заинтересованы в доходах, которые принесут эти деньги, и в минимуме риска не получить достаточной отдачи на вложения или потерять их. Предприятия, которые могут обеспечить высокую отдачу на вложения и меньший риск, будут иметь преимущества в привлечении финансирования, необходимого для продолжения или расширения производства. Поэтому максимизация долгосрочной прибыли становится господствующим мотивом поведения среди предприятий, которые *фактически* выживают и закрепляются на рынке.

Хотя в последующих главах будет предполагаться, что предприятия максимизируют прибыль, здесь мы коротко рассмотрим иные точки зрения на действительные цели предприятий.

Если имеет место отделение собственности на предприятие от управления им, то возникает возможность того, что управляющие не будут действовать в полном соответствии с интересами собственников. Поскольку точное отслеживание намерений, усилий и результатов деятельности управляющих предприятием не является чем-то, что не требует затрат, то собственники не спо-

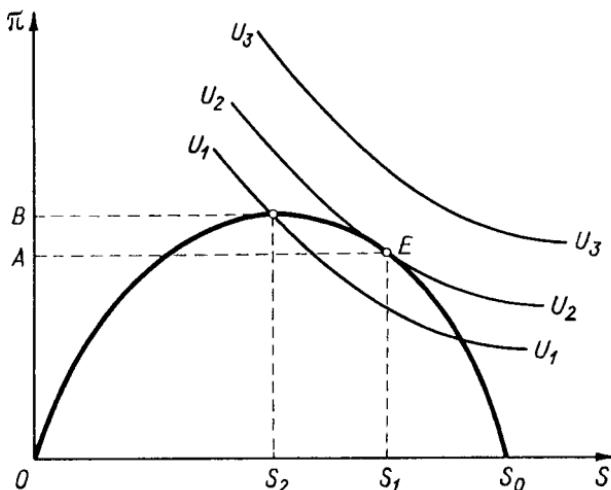


Рис. 6.1. Максимизация штатов управляющих.

собны полностью исключить такое поведение управляющих, которое выгодно последним, но наносит вред собственникам. Если есть разделение собственности и управления предприятием, то возможно, что управляющие будут стремиться увеличить свои собственные доходы путем увеличения штатов сверх той численности, которая отвечала бы максимуму прибыли и благосостояния собственников.

На рис.6.1 по горизонтальной оси откладывается численность управленческого персонала в человеко-часах в единицу времени, а по вертикальной оси — общая прибыль за ту же единицу времени. Кривые безразличия ( $U_1U_1-U_3U_3$ ), характеризующие предпочтения управляющих, выпуклы к началу координат. В интересах управляющих получить большую прибыль, чтобы удовлетворить собственников, увеличить управленческие штаты, повысить свои оклады. Кривые безразличия — это кривые, вдоль которых возможно замещение одной цели другой без изменения уровня благосостояния управляющих («трейд-офф» между уровнем прибыли и штатами управленцев). Кривая  $OS_0$  показывает технически возможные соотношения между уровнем прибыли и численностью штатов. При прочих равных условиях увеличение

численности управляющих повышает уровень прибыли, пока не будет достигнута точка  $B$  при численности штатов  $S_2$ , а затем понижает его вплоть до нуля при численности штатов  $S_0$ .

Чтобы максимизировать полезность (благосостояние) управляющих, их численность должна быть установлена на уровне  $S_1$  — там, где кривая безразличия  $U_2U_2$  касается внешней границы множества технических возможностей, или, что то же самое, кривой «трейд-офф» между уровнем прибыли и численностью штатов (т.е. в точке  $E$ ).

Если бы отделения собственности от управления не было или если бы собственники могли наблюдать за управляющими без всяких затрат на это, численность управленческих штатов установилась бы на уровне  $S_2$  и прибыль была бы максимальной ( $B$ ). Другими словами, в этом случае управляющие действовали бы так, как если бы они были собственниками предприятия.

В другой модели поведения управляющих предполагается, что они максимизируют объем продаж. Управляющие могут преследовать эту цель, если они считают, что размеры их вознаграждения и профессиональный престиж зависят в большей степени от объема продаж фирмы, чем от прибыли.

Еще одна аналогичная модель основывается на допущении, что управляющие пытаются максимизировать темп роста выручки от продаж. Предполагается, что это должно было бы объяснить, почему управляющие с готовностью идут на поглощения и слияния с другими фирмами. Если они видят, что их жалованье увязывается с темпом роста фирмы и увеличением размеров управляемой организации, то они будут вовлекаться в деятельность, направленную на то, чтобы сделать фирму крупнее. Однако эти их действия ограничены по-прежнему требованиями минимальной или удовлетворительной прибыльности.

Все названные и многие другие попытки объяснить поведение «собственнического» предприятия мотивами иными, чем максимизация прибыли, вызвали среди экономистов решительную критику. Если различные команды управляющих могут сменяться у руля корпорации по воле акционеров и если существует конкурентный рынок управленческих услуг, то в конечном счете к управлению фирмой будет приведена команда, способная эффективно действовать в интересах получения прибыли. В противном случае акционеры, не удовлетворенные прибыльно-

стью предприятия, могут избрать новый совет директоров. При более драматическом ходе событий, когда разочарованные акционеры избавляются от своих акций, контрольный пакет акций может быть скуплен новой группой инвесторов, которая и осуществит замену руководства предприятием.

Важно учитывать роль потенциальныхaccionеров, которые способны проанализировать всю доступную им информацию и прийти к выводу, что данная фирма не приносит прибыли, которую могла бы приносить. Курс акций определяется уровнем выплачиваемых и ожидаемых дивидендов. Проницательные потенциальныеaccionеры могут действовать так: скупить акции компании по дешевой цене (дешевой из-за низкой прибыльности предприятия), сменить команду управляющих и добиться возможной для данного предприятия прибыльности. Курс акций компании после этого повысится, а новыеaccionеры заработают на приросте оценки капитала.

Итак, конкуренция заставляет управляющих предприятием действовать в интересах получения максимальной прибыли, даже если они хотели бы действовать иначе.

## 6.2. ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЯЕМЫЕ ТРУДОВЫМИ КОЛЛЕКТИВАМИ

Обычно считается, что управление частным прибыльным предприятием осуществляется теми, кому принадлежит капитал предприятия. Поведение «собственнических» предприятий является основным предметом изучения в курсе микроэкономики. Равно с тем управление предприятием может осуществляться со стороны другого фактора производства — рабочим (трудовым) коллективом. Такие предприятия получили название предприятий, управляемых трудящимися (трудовыми коллективами), или самоуправляющихся предприятий. Изучение поведения предприятий этого типа в экономической науке находится на самой начальной стадии.<sup>4</sup>

<sup>4</sup>Среди посвященных этой проблеме работ укажем: Vanek Ja. The general theory of labor-managed market economics. Ithaca, 1970; Gunn Ch.E. Self-management in United States. Ithaca, 1986.

Самоуправление трудящихся можно понимать как общий термин для всех случаев, когда предприятия управляются теми, кто работает на них. Институциональные формы таких предприятий разнообразны, неодинакова и степень самоуправления в них. Можно ожидать, что предприятия, управляемые трудовыми коллективами, а также экономические системы, состоящие из таких предприятий, будут вести себя отлично от тех, которые управляются собственниками или государственными служащими.

Наиболее старая и известная форма предприятий, управляемых работниками, — это производственные кооперативы, артели. Многие формы ведут свою родословную из средних веков, например монашеские ордена и некоторые религиозные секты. Современными примерами являются кибутзы, составляющие около 4 % экономики Израиля, и колхозы в СССР. Им предшествовали оуэновские и фурьеристские общины в XIX в. Это также движение по созданию коммун в Европе в нынешнем веке.

Современное кооперативное движение зародилось в Западной Европе XIX в. Примерно в то же время предпринимались первые попытки предоставить государственный капитал незанятым рабочим, которые должны были управлять предприятиями сами.

Со времен Парижской коммуны 1870 г. каждая социальная революция рождала и несла с собой требования и массовое претворение в жизнь управления трудящихся на производстве. Это означало право рабочих на самоуправление независимо от собственности на капитал. Многие из этих попыток так и не пережили самих революций.

После второй мировой войны произошел настоящий взрыв различных форм самоуправления трудящихся и впервые появилось целое национальное хозяйство (Югославия), в котором господствовало рабочее управление.

Институциональные формы предприятий, управляемых трудовыми коллективами, разнообразны. Можно различать три чистые модели. Первая — это *партнерство*, или *частичный кооператив*. Партнеры являются основателями и собственниками кооператива. Они управляют фирмой на одинаковой правовой основе. Они могут нанимать также других работников, которые не имеют прав в собственности и управлении. Такая модель преобладала в кооперативном движении в России в конце

80-х гг. Юридические и медицинские фирмы на Западе часто организованы подобным же образом.

Вторая модель — это *полный кооператив*. Предприятие принадлежит всем его членам, и каждый из них имеет ровно один голос в управлении им.

Третья модель — это *предприятие, управляемое работниками*. Его капитал находится в общественной собственности, это означает, что он доступен каждому члену коллектива на равных условиях. Все работники участвуют в управлении по принципу: один человек — один голос. Производственная организация здесь основывается на различии двух типов власти: профессиональной и общей. Все работники или их представители в совете трудового коллектива принимают решения по общим стратегическим вопросам. Когда политика предприятия таким образом выработана, профессиональные координаторы и другие эксперты принимают в рамках своей компетенции решения по специальным вопросам. Совет трудового коллектива может, кроме того, обратиться к внешней экспертизе профессиональных решений.

Помимо этих моделей рабочее самоуправление может частично реализоваться — в большей или меньшей степени — на предприятиях, управляемых собственниками, например на капиталистических предприятиях. Это явление получило название *участия рабочих в управлении*.

Степень и формы такого участия различаются. Уже в годы первой мировой войны автократическая организация типичной капиталистической фирмы стала вызывать сильное сопротивление. Потребность в расширении военного производства и в предотвращении забастовок побудила правительства некоторых воюющих стран начать эксперимент с умеренными формами участия рабочих в управлении. Практика *совместных консультаций* в Великобритании может служить вехой в истории этого процесса. Совместное консультирование означает, что работодатель обязан консультироваться со своими рабочими, прежде чем принимать решения, которые повлияют существенно на их работу и доходы.

Следующий шаг к демократизации управления был сделан в Германии после первой мировой войны, когда была введена *ко-демартинация* (совместное принятие решений). Под давлением революции 1918 г., когда немецкие рабочие требовали обобще-

ствления хозяйства, в Веймарской конституции была предусмотрена кодетерминация. Но это конституционное требование так никогда и не было осуществлено. После второй мировой войны были принятые законы, обеспечивающие участие рабочих в советах директоров — в некоторых отраслях на паритетных началах, а также закрепившие пост директора по кадрам за представителем профсоюзов. Сегодня все западноевропейские страны, так же как и многие другие, имеют те или иные формы кодетерминации.

В России сразу после Октябрьской революции 1917 г. еще до национализации предприятий широкое распространение получил рабочий контроль.

Традиционно в социалистических странах основой социализма принято было считать государственную и кооперативную собственность. Спустя некоторое время стало ясно, что положение рабочего на государственном предприятии мало чем отличается от его положения в частной фирме. В конце концов оно может быть даже еще хуже, потому что государство — это монопольный работодатель. И тут и там внутрифирменная иерархия сохраняется и управляющие осуществляют автократическую власть. Возникла точка зрения, что нужно отличать государственную собственность, которая характеризует социальный порядок, называемый *этатизмом* (от фр. *état* — государство), от общественной собственности, которая сочетается с вполне оформленным самоуправлением трудающихся в экономике.

Можно говорить о предприятии, управляемом трудовым коллективом, или о производственной демократии и самоуправлении, если выполняются следующие условия.<sup>5</sup>

1. Всем работающим на предприятии принадлежит право управлять им, и это право основывается на их роли как трудающихся, а не как собственников капитала. Управление основано на прямой или на прямой и представительной демократии и на равенстве прав всех работающих при голосовании.

2. Доход предприятия, после оплаты всех издержек и налогов, принадлежит тем, кто работает на нем. Решения, касающиеся его распределения среди членов коллектива, включая общественное оценивание индивидуальных вкладов и индивидуальных нужд, разделения дохода между его коллективными

---

<sup>5</sup>Gunn Ch. E. Workers' self-management in the U.S. Ithaca, 1986.

ми и индивидуальными формами, остаются за членами организации.

3. Формирование основного капитала для предприятия может осуществляться за счет ряда источников: займов у членов организации, внешних кредитов, общественных и государственных фондов. Участники предприятия должны сохранять требования на свои взносы капитала, а коллективное финансирование должно осуществляться только из части нераспределенного дохода.

4. Источникам финансового капитала не принадлежит какое-либо право контроля, но на капитал выплачивается процент.

5. Чтобы поощрить рост и развитие самоуправляющихся предприятий, доходы на капитал (и рента за землю) должны реинвестироваться в новые основные фонды внутри предприятия или в фонды для финансирования новых самоуправляющихся предприятий. В качестве общего правила доходы, причитающиеся участникам, которые предоставили свои средства предприятию, должны распределяться в момент их выбытия или ухода на пенсию.

6. Вся информация о предприятии должна быть доступна всем его членам, а управленческие и другие специальные знания должны распространяться среди участников как можно полнее.

Изложенные выше условия, или принципы, являются продуктом теоретического обобщения практики и идеологии самоуправляющихся предприятий многих стран мира. Были ли такие предприятия в Советском Союзе? Есть ли они в России?

В 80-е гг. был принят ряд законов, провозглашающих и определяющих права трудовых коллективов государственных предприятий. Означает ли это появление в эти годы рабочего самоуправления? Нужно отметить наличие противоречия между правами трудового коллектива и не менее законными правами администрации в управлении государственными предприятиями. Разрешение таких коллизий никак не регулировалось новыми законами. Права трудовых коллективов либо оставались пустой декларацией, либо, если начинали осуществляться, приходили в противоречие с правами и ответственностью администрации.

Как это часто бывает, многие черты самоуправляющихся предприятий мы можем наблюдать совсем не там, где их следовало бы искать в соответствии с писанным правом. Это известные примеры государственных предприятий и ведомств, фак-

тически действующих в интересах группового эгоизма. Это — негласное превращение государственных предприятий или учреждений в организации, преследующие особые цели своих работников. Проводники железнодорожных вагонов, водители автобусов, коррумпированный персонал высшего учебного заведения или гостиницы, гидромелиоративная организация и т.д. и т.п. становятся предприятиями, работающими в интересах своих коллективов, а не в интересах потребителей их продукции или услуг и, что важно, не в интересах собственника, которым является государство.<sup>6</sup> К какому типу предприятий в нашей классификации отнести такие организации, решить непросто.

### 6.3. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Как мы увидим в дальнейшем, рынок не способен обеспечить эффективное производство некоторых видов товаров и услуг, для которых характерны несовершенство информации на стороне покупателей, наличие внешних эффектов или возрастающей отдачи от масштаба производства. Теоретически могут быть довольно убедительными аргументы в пользу того, что потребности в таких товарах и услугах должны удовлетворяться государственными (общественными) предприятиями.

Государственные предприятия в условиях рыночной экономики могут осуществлять свою деятельность на различных принципах. Это могут быть субсидируемые государством предприятия, которые самостоятельно ориентируются на рыночный спрос и преследуют цель максимизации прибыли. Либо это могут быть предприятия, деятельность которых полностью определяется правительством и не нацелена на прибыльность. Могут существовать также промежуточные формы.

В социалистических странах с централизованно управляемой экономикой государственные предприятия существуют по совершенно иным основаниям. Хотя в этих странах призна-

<sup>6</sup> «Несколько упрощая, можно сказать, что индивидуальный эгоизм человека толкает его к действиям, которые укрепляют естественный порядок в обществе, тогда как эгоизм закрытых групп или тенденция группы превратиться в закрытую всегда находится в оппозиции к подлинным общим интересам членов общества как целого» (Хайек Ф. Общество свободных // Нева. 1993. № 1. С. 180).

ется расточительным и общественно вредным частное предпринимательство, в действительности оказывается ликвидированным всякое предпринимательство, потому что государство не может стать единственным и всеобщим предпринимателем. Социалистическое государство централизованно размещает производственные ресурсы, определяет, что, в каких количествах и как производить, кому поставлять, но от этого оно не становится предпринимателем.

Экономическую роль предпринимателя нужно отличать от экономической роли собственника факторов производства. В рыночной экономике вполне возможен случай, когда предприниматель не является собственником никаких факторов производства, кроме своего предпринимательского таланта. Его роль заключается в том, чтобы выявить, какие потребности людей еще не удовлетворяются или какие новые эффективные способы и приемы производства могут быть использованы, и тем самым дать существующим производственным ресурсам наиболее эффективное применение. Его побудительные мотивы — прибыль и творчество. Он несет риск осуществления своего делового проекта. Он — дрожжи экономики.

Экономическая роль государства будет рассмотрена во втором томе. Здесь же мы кратко обсудим особенности деятельности государственных предприятий.

Как правило, государственные предприятия получают государственные субсидии или в целом финансируются из государственного бюджета. Среди них можно различать предприятия и агентства. Привычными примерами государственного (общественного) производства услуг являются пожарные службы, полиция, общественный транспорт и дороги.

Лучшее понимание действительного поведения государственных агентств и предприятий может иметь существенное влияние на определение государственной экономической политики. Услуги могут оказываться альтернативными типами агентств и предприятий. В сопоставлении должны участвовать не только частные прибыльные и государственные предприятия, но и частные неприбыльные организации, которых мы коснемся в следующем разделе. Наше знание об эффективности каждого типа предприятий будет влиять на выбор. Возможно, что эффективность деятельности государственных и частных неприбыльных

организаций можно улучшить изменением условий, в которых они функционируют, например воздействием на побудительные мотивы их деятельности.

В 50–80-х гг. в СССР неоднократно изменялась система экономического и материального стимулирования государственных предприятий с целью развязывания их инициативы, ускорения технического прогресса, повышения эффективности их деятельности. Однако создать систему стимулов, ориентирующих государственные предприятия на *максимизацию долгосрочной прибыли*, так и не удалось, ибо сам институт предпринимательства оставался непризнанным. Лишь в конце 80-х гг. разгосударствление (дезатеризация) было названо одной из целей перестройки. Мы находимся лишь в начале этого процесса.

Приложение экономической теории принятия решений к изучению производителей государственных (общественных) услуг находится еще в стадии своего младенчества. Наиболее известна модель максимизирующего свой бюджет агентства.

Решая одни проблемы, государственное регулирование или государственное производство товаров и услуг порождает свои собственные проблемы. *Недостаточность рынка дополняется недостаточностью государства*. Это связано и с увеличением административных расходов, и с ослаблением стимулов снижения издержек, если контроль рынка над производством замещается контролем чиновника или политика. Поэтому даже если рынок не вполне эффективен в качестве механизма размещения производственных ресурсов, не всегда целесообразно замещать его государственным производством или регулированием, которые сами влекут потери в эффективности.

#### 6.4. ЧАСТНЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В тех случаях, когда частные прибыльные или государственные предприятия неспособны с желаемой эффективностью обеспечивать удовлетворение индивидуальных или общественных потребностей, могут показать свои преимущества частные неприбыльные организации.

Так мы будем называть различные добровольные, филантропические и благотворительные организации, которые составляют

заметную долю в экономической деятельности в странах с рыночной экономикой, особенно в сфере социальных услуг, и значение которых растет. В США их доля в создаваемом национальном доходе составляет около 4 %. Их численность в США около 900 тыс. и в Великобритании 120 тыс. Природоохранные организации в Италии, Японии и Польше, детские дошкольные учреждения и организации помощи инвалидам в Голландии, ассоциации потребителей во Франции и Малайзии, а также школы в Голландии, Индии, Японии и Швеции могут быть примерами.

Неприбыльные организации представляют собою форму институционального гибрида, сочетающего черты максимизирующей прибыль фирмы и государственной (общественной) организации. Их учреждение и управление ими являются результатом частной инициативы, а не политического процесса. Они не имеют возможности собирать налоги для своего финансирования. Подобно государственным учреждениям, они не могут распределять какую-либо прибыль или излишек поступлений собственникам или управляющим. Им часто предоставляются различные налоговые льготы и субсидии. Например, пожертвования в их пользу не облагаются налогом в доходах жертвователей, они пользуются льготными почтовыми тарифами, освобождаются от налогов на собственность и доходы.

На протяжении веков неприбыльные частные организации предоставляли услуги, аналогичные услугам сегодняшних правительств. В Англии XIX в., например, когда государственные услуги гражданам были очень скромны, частные филантропы были вовлечены в такую обширную коллективную по типу деятельность, как содержание школ, больниц, беспошлиных дорог, пожарных команд, общественных парков, мостов, дамб, мостовых, дренажных каналов, водопроводов, пристаней, библиотек, а также благотворительность в пользу бедных. Короче говоря, неприбыльные организации предоставляли широкий спектр не военных товаров и услуг, которые сегодня мы относим к обязанностям государства.

**Почему существует спрос на услуги таких организаций и как возникает их предложение?**

Что касается спроса, то он возникает, во-первых, из-за рыночной недостаточности и, во-вторых, недостаточности правительства. На рынках, где потребители плохо информиро-

ваны в сравнении с продавцами и где сложность продукта делает информированность дорогостоящей, институциональная форма рынка может оказаться неспособной обеспечить эффективный состав производства. Потребители могут предпочесть иметь дело с другой институциональной формой, на которую они полагаются или которой доверяют в большей степени в надежде, что их плохой осведомленностью не воспользуются. Частные лечебницы, детские дошкольные учреждения, банки донорской крови, медицинские исследования, охрана окружающей среды и организации, оказывающие помочь нуждающимся, иллюстрируют отрасли, в которых разрешение информационных проблем не оставлено только одному рынку.

Пациенту или его семье очень трудно самим определить, предоставляет ли частная лечебница должное лечение и уход. Так же трудно определить, предоставляется ли детям в детском саду тот род внимания, на который рассчитывают родители. Неприбыльные организации, которым люди склонны доверять в большей степени, чем преследующим цель извлечения прибыли, являются в таких отраслях деятельности главной силой.

Неприбыльные частные организации могут играть полезную роль, потому что правительственные регулирование оказывается ущербным или недостаточным. Правительство, не обладающее всей информацией о готовности индивидуальных потребителей платить, скажем, за защиту потребителя и за другие коллективные товары, вообще говоря, неспособно установить индивидуализированные налоги-цены в соответствии с индивидуальными выгодами от общественных благ. Правительство обеспечивает производство продукта или услуг в том объеме и такого качества, как это определяется политическим процессом, и финансирует его через общую систему налогов, которая редко приближается к ценообразованию по предельным выгодам.

Неприбыльные организации не являются панацеей. У них свои недостатки и проблемы, в частности проблемы финансирования, так как они не могут облагать кого-либо налогами. Эти организации принимают специальные меры, чтобы привлечь пожертвования. С одной стороны, это улучшает их финансирование, а с другой — уменьшает склонность людей вносить пожертвования, если доля ресурсов, направляемых на деятельность по сбору пожертвований, возрастает.

Неприбыльные организации получают в виде пожертвований меньшую часть своих поступлений. Их финансирование в значительной мере зависит от сборов, членских взносов и продаж. В ряде случаев они конкурируют с прибыльными организациями на некоторых рынках. Например, университеты стали заметным поставщиком на рынке компьютерных программ, неприбыльные больницы производят медикаменты и продают слуховые аппараты.

Другая форма ресурсов для неприбыльных организаций — добровольный труд. Этот труд обычно не учитывается статистикой. Между тем в США он составляет около 5 % всего рабочего времени. Так как он сконцентрирован в сфере услуг, то здесь он может равняться 20–25 % занятости.

В России законодательное оформление особого правового статуса частной некоммерческой организации далеко еще не завершено. Очень часто права подобных организаций предоставляются как льгота обычным коммерческим предприятиям. С другой стороны, государственным бюджетным учреждениям позволяет вести коммерческую деятельность и извлекать прибыль. Такое смешение различных институциональных форм предприятий затрудняет эффективное регулирование их деятельности и налогообложение.