

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Интеграция: власть, наука, производство: Науч. информ.-аналит. эконом. альм. УрФО. Вып. № 1. Конкурентоспособность региона: вопросы теории и практики. Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2003. 138 с.
2. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. СПб.: Питер, 2001. 288 с.
3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2002. 496 с.
4. Мейер П. Культура бизнеса // Проблемы теории и практики управления. 2001. № 4. С. 97-101.

*Дмитрий Владимирович ТЕЛЕГИН —
аспирант Международного института
финансов, управления и бизнеса*

УДК 334.021.

ДИСКУССИОННЫЙ ВОПРОС ПОЗИТИВНЫХ ЭФФЕКТОВ ПРИВАТИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

АННОТАЦИЯ. В статье поднимается вопрос экономических выгод, сопряженных с приватизацией государственных предприятий в контексте переходной экономики. Рассматриваются основные теоретические доводы в пользу разгосударствления государственных предприятий с позиций наиболее крупных школ экономической мысли. В конце приведен обзор некоторых эмпирических исследований, способных пролить свет на целесообразность приватизации.

The article raises the issue of the economic benefits ensuing from privatization of state-owned enterprises in the context of transition. Some major theoretical arguments in favor of destatisation of state-owned companies are considered within the framework of the most salient economic schools of thought. In the end, an overview of several empirical studies that might shed some light upon the expediency of privatization is made.

Вопрос приватизации в последнее время является предметом оживленных дискуссий, как в научной сфере, так и в области формирования политических стратегий долгосрочного экономического развития. Причем рамки вопроса вовсе не ограничиваются здесь территориальными границами Российской Федерации, или даже пространством, представленным государствами постсоциалистического лагеря.

Действительно, справедливым было бы усматривать истоки дебатов в волне денационализаций, последовавшей тотчас же после крушения социалистического режима на всем пространстве бывшего СССР. Передача активов, ранее находившихся в собственности и управлении государства, в руки частных лиц посредством разнообразных каналов явилась отчетливой тенденцией, сопутствовавшей переходу данных экономик на экономические рельсы в 1980-х годах.

Данные явления беспрецедентного дотоле масштаба способствовали формированию убеждения, что, поскольку экономика общественной собственности на средства производства продемонстрировала свою полную несостоятельность, немедленное разгосударствление подавляющей части экономического сектора вполне логично должно заключать в себе экономическое благо. Укоренению данного мнения в широких кругах способствовала, в частности, популярная в то время неолиберальная теория.

Однако ажиотаж вокруг стремления к приватизации, имевший место в первые годы маркетизации бывших социалистических экономик, начал сходиться на «нет» уже в начале 1990-х гг., когда стала очевидной неподготовленность развивающихся

ся рынков к всесторонней либерализации. Вопреки уверениям западных аналитиков и международных организаций, вроде МВФ и Всемирного банка, стало проясняться, что за неимением законодательной базы по правам собственности, в отсутствие функционирующих финансовых институтов, свободного обмена валюты и элементарной культуры рыночных сделок, широкомасштабный процесс приватизации далеко не так эффективен, как ожидалось.

С другой стороны, фактором, способствовавшим оживлению дискуссий вокруг приватизации, послужила тенденция усиления позиции государства в плане участия его в управлении собственностью в западных странах, начиная с момента окончания Второй мировой войны. В большинстве стран ОЭСР доля участия государства в управлении экономикой, если судить по соотношению государственного бюджета к ВВП, сегодня весьма существенна и порой достигает 60% [1; 11]. Усиление роли государственного сектора трактуется различными экономическими школами с разных позиций. Неоклассическая теория рассматривает этот рост как результат возросшего спроса на государственные услуги со стороны населения, тогда как теоретики общественного выбора видят в нем результат стратегии, проводимой государственными чиновниками и политиками, целью которой является максимизация полезности общественных услуг с тем, чтобы расширить сферу деятельности государства.

Однако усиление роли государства способствовало также росту критики в его адрес, основанной на убеждении в слабой эффективности государственного сектора по сравнению с частным, что, в свою очередь, вновь привлекло внимание к предполагаемым позитивным эффектам приватизации. Нападки на государственный сектор, заключающиеся в обвинениях его в неэффективном распределении ресурсов, имеют различные основания в зависимости от научно-экономического течения, взятого за основу. Так, М. Фридман указывает на подверженность государства становиться заложником интересов крупных политических группировок, главным образом бизнес-магнатов и профсоюзов [2; 45]. Дж. Стиглер называет в качестве порока государства некоторые, зачастую неосознательные погрешности в действиях государственной экономической машины [3; 336]. В качестве примера приводятся некоторые программы перераспределительного плана, растрачивающие больше ресурсов, чем планируется перераспределить (в основном на административные издержки). Исходя из существования этих дисфункций государственного сектора, высказываются мнения, что непосредственное рыночное распределение имеет больше шансов на эффективность.

Аргументация в пользу отказа от усиления государственного сектора и в защиту приватизации традиционно исходит из трех научных позиций. Во-первых, как уже было упомянуто, приверженцы неоклассической школы прав собственности заключают, что результат государственного засилья выражается в растрате общественных средств. Во-вторых, согласно точке зрения Хайека о «разбросанном знании», знание представляет собой нечто, рассеянное в общественном пространстве, а эффективный поиск и использование этого знания возможен только посредством рыночных сигналов [4:197]. В-третьих, в соответствии с теорией «владельца остаточных прав» Алкиана и Демеца, частная капиталистическая собственность основана на необходимости существования владельца остаточных прав на приносящие доход активы, в отсутствие которого члены коалиции, например, фирмы, будут действовать по принципу «безбилетника», что выразится в неэффективном использовании ресурсов [5; 95].

Острая критика государственного сектора выдвинула на первый план преимущества передачи экономических объектов в частные руки. Внимание теоретиков было сосредоточено на таких аспектах приватизации, как управленческие стимулы, конкурентные силы и разнообразие целей частных собственников —

предпринимателей. Так, утверждается, что предприятия частного сектора показывают лучшие показатели прибыльности или эффективности использования ресурсов. Далее заявляется, что тогда как менеджеры частных компаний сталкиваются с различными ограничениями в своей деятельности, принуждающими их разрабатывать оптимальные управленческие стратегии, в случае управления государственными компаниями управленцам нет смысла максимизировать эффективность производства [6; 47]. Подобные ограничения порождаются рынком капитала с присущим ему принципом «корпоративного контроля», то есть вероятностью захвата неэффективно управляемых фирм компаниями с более рациональным менеджментом; рынком менеджеров, где некомпетентность управленцев влечет за собой потерю ими рабочего места; и, наконец, рынком товаров, где потребители отдают предпочтение товарам, произведенным эффективно управляемыми компаниями и характеризующимися наилучшим соотношением «цена-качество».

В макроэкономическом аспекте рыночной трансформации преимущества приватизации заключаются в том, что она способствует повышению темпов экономического роста, перенося риск государственного управления активами на коммерческую основу, а также помогая правительству сбалансировать бюджет и стабилизировать курс национальной валюты. Приватизация облегчает доступ предпринимателей к финансовому рынку, поскольку кредиты при этом выдаются исходя из экономических критериев [7; 465]. Среди других факторов, стимулирующих эффективность управления частных компаний менеджерами, ответственными перед акционерами, можно назвать сосредоточение ценных бумаг этих компаний в руках финансовых институтов; распространение организационной М-схемы, особенностью которой является обеспечение прибыльности каждого структурного элемента фирмы; возможность прихода на рынок новых, более конкурентоспособных компаний и вытеснение ими старых неэффективных фирм.

Общее допущение заключается в том, что государственные компании ограждены от влияния названных факторов, что может выражаться в отсутствии управленческих стимулов для повышения эффективности производства. Однако было бы ошибочным выводить аргументы в пользу приватизации только из экономических мотивов. Виккерс и Ярроу приводят классификацию целей приватизации, взятых в более широком контексте [8; 211]. Этими целями являются: уменьшение государственного участия в регулировании определенных отраслей; улучшение эффективности приватизируемых отраслей; снижение необходимости в государственных заимствованиях; увеличение числа владельцев акций; поощрение покупки акций предприятия его работниками; укрепление политических позиций государства.

Теоретические доводы эпигонов приватизации имеют под собой, казалось бы, весьма солидные основания в свете трансформационных экономических процессов, происходивших в последние десятилетия на всем протяжении постсоветского пространства. Тем не менее, важное значение имеет обзор позиций их противников. Один из принципиальных вопросов, который часто обходят вниманием защитники приватизации, заключается в том, что исходным пунктом государственного вмешательства в управление предприятиями частного сектора является рыночная, а не государственная неэффективность, или так называемые «провалы рынка». В соответствии с научными положениями экономического мейнстрима, первая фундаментальная теорема экономического благосостояния постулирует эффективное рыночное распределение ресурсов без какого-либо вмешательства государства, с той оговоркой, однако, что провалы рынка не существуют. Однако данные провалы наблюдаются повсеместно и находят выражение в таких фактах, как существование экономических экстерналий, создание государственными предприятиями общественных благ, а также существование монополий, устанавливающих цены на производимые ими товары выше равновесных. Тот факт, что некоторые предприя-

тия находятся в государственном управлении, объясняется распространенным убеждением в необходимости существования естественных монополий, то есть предприятий, чей размер соизмерим с размером рынка и, вследствие экономии масштаба, ведет к снижению издержек производства. Если же допустить возможность их приватизации, результатом будет установление данными предприятиями монополистических цен, что равноценно провалу рынка. Будучи государственной собственностью и находясь в государственном управлении, данные компании вряд ли будут способствовать Парето-эффективности распределения общественных благ, однако они, по меньшей мере, защитят интересы потребителей в том, что касается уплаты последними цен, значительно более низких, чем монополистические цены.

Аргумент относительно неспособности государственных предприятий надлежащим образом удовлетворять потребительский спрос в том, что касается соотношения «цена-качество», вероятно, является оспоримым. Государственные предприятия вполне в состоянии функционировать на коммерческой основе и дифференцировать производство, поскольку государственные активы могут быть переданы в аренду либо включены в состав холдинга, который может со временем быть передан в частные руки [9; 14].

Вывод, следующий из вышеизложенного обсуждения двух аспектов фундаментального вопроса экономической теории, а именно — вопроса собственности, заключается в расхождении эмпирических свидетельств с теоретическими формулировками. Ажиотаж вокруг необходимости широкомасштабной приватизации, имевший место в 1980-х гг. сегодня значительно ослабел. Вопрос предпочтительности рыночного распределения перед государственным представляется сегодня значительно более сложным, чем его трактовали сторонники приватизации на заре либерализации бывших централизованно регулируемых рынков.

Представители Чикагской школы выдвинули гипотезу о т.н. «оспоримости рынка», что подразумевает свободный вход на рынок и выход с него. Если данная гипотеза верна, потенциальная конкуренция должна обеспечить преобладание тенденции к максимизации дохода, что, в свою очередь, должно означать отсутствие провалов рынка, равно как и отсутствие необходимости в государственной собственности [10; 23]. В том же ключе рассматривают проблему Коуз [11; 156] и Уильямсон [12; 155]. Их подход с позиции транзакционных издержек состоит в том, что рост фирм зачастую является результатом стратегий предпринимателей по минимизации транзакционных издержек (что равнозначно усилению эффективности). А это означает, что отпадает необходимость национализации данных фирм.

Следуя логике гипотезы Демеца о дифференциальной эффективности, именно возрастающая эффективность способствует росту предприятий, монополизирующих тем самым рынок [13; 43]. Опять-таки нерациональным было бы национализировать данные эффективные фирмы. И, наконец, гипотеза Шумпетера о дифференциальных инновациях приводит к сходным заключениям. В рамках данной модели фирмы демонстрируют экономический рост благодаря успешным инновационным разработкам, тогда как крупные фирмы располагают более широкими инновационными возможностями в связи с доступом к значительным финансовым ресурсам, наличием научных кадров, и т. д. На этом основании прибыль должна рассматриваться как справедливое вознаграждение и стимул в успешной предпринимательской деятельности, а сами источники общественного дохода не должны быть устранены неуместной национализацией.

Переходя к анализу конкретных эмпирических свидетельств, способных пролить свет на обоснованность многочисленных и многосторонних теоретических выводов, рассмотрим один из позитивных примеров в оценке последствий приватизации. В 1992 г. специалистами Всемирного Банка (ВБ) было проведено широкомасштабное исследование различных эффектов приватизации в четырех стра-

нах: Малайзии, Мексике, Соединенном Королевстве и в Чили [14; 6]. Выборка государственных предприятий, прошедших процесс приватизации в этих странах, включала авиакомпании, поставщиков электроэнергии, сектор государственных лотерей, телекоммуникаций и перевозок. Задачей аналитиков ВБ было установление факта улучшения благосостояния жителей данных стран исключительно вследствие передачи государственных предприятий в частные руки. По завершении исследования фактов приватизации, имевших место в 1984-1988 гг., исследователи вынесли весьма обнадеживающий вердикт: после нейтрализации влияния посторонних факторов улучшения экономического благосостояния аналитики ВБ обнаружили, что приватизационные процессы оказали на него существенное позитивное воздействие. По всем категориям фирм, подвергнутым анализу, переход в частую собственность выразился в 26%-м росте выручки по сравнению с показателем, наблюдавшимся за год до приватизации. Согласно оценке специалистов ВБ, позитивные эффекты приватизации были обусловлены главным образом ростом инвестиций и улучшением общей производительности за счет стимулирования предпринимательской инициативы менеджеров.

Анализ другого случая из практики приватизации, проведенный Т. Кларком и К. Пителисом, с другой стороны, не свидетельствует с такой же очевидностью в пользу проводимых правительством мер по разгосударствлению предприятий [15; 14]. В данном исследовании, в качестве объекта которого были взяты десять приватизированных компаний, обращается внимание на отсутствие четко выраженной корреляции между сменой формы собственности компании и улучшением показателей ее роста. Из десяти предприятий, включенных в выборку, лишь у пяти было замечено существенное положительное изменение финансовых показателей. В заключение подчеркивается, что в большинстве случаев, где имели место позитивные изменения в функционировании компаний, значительные управленческие и организационные реформы были проведены еще до момента приватизации. Таким образом, целесообразность смены формы собственности остается под вопросом.

Предметом другой работы, в которой за основу взят макроэкономический подход, является анализ влияния приватизации на финансовые индикаторы крупной выборки польских фирм, представляющих все три сектора экономики данной страны. В исследовании указывается, что в результате имевшей место приватизации соотношение затрат предприятий к выручке на протяжении 1991-1994 гг. у предприятий частного сектора было существенно выше, чем у государственных предприятий [16:7]. В качестве рекомендательной меры, предлагаемой аналитиками, является смещение правительством акцента с приватизации на обеспечение благоприятных условий для создания новых частных фирм.

Подводя итог, следует подчеркнуть, что дискуссионной представляется действенность приватизационных мер, проводимых в качестве центрального элемента трансформационной политики, направленной на перевод национальной экономики на рыночные рельсы. Тогда как большинство исследователей позитивно рассматривают узконаправленные правительственные меры по приватизации компаний транспортного и металлургического секторов в Великобритании и других рыночных экономиках, в научных кругах появляется все больше сомнений в эффективности неподготовленной и зачастую вынужденной приватизации в постсоциологических странах.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Mueller, D., *Public Choice II: a revised edition of public choice*, Cambridge: Cambridge University Press, 1989. 325 p.
2. Friedman, M., *Capitalism and Freedom*, Chicago: University of Chicago Press, 1969. 249 p.
3. Stigler, J. E., *The effects of government on economic efficiency // Business Economics*, January, 1988. P. 23-39.

4. Hayek, F. A. (1986) The use of knowledge in society, 1986, in L. Putterman, (ed.), The Nature of the Firm: A Reader Cambridge: Cambridge University Press. P.75-94.
5. Alchian, A. and Demsetz, H., Production, Information Costs and Economic Organisation, American Economic Review 62(5), 1972. P. 26-48.
6. Heald, D., Public Expenditure: Its Defence and Reform, Oxford: Martin Robertson, 1983. 245 p.
7. Turnock, D. The East European Economy in context: communism and transition, London: Routhledge, 1997. 425 p.
8. Vickers, J. and Yarrow, G. Privatisation: An economic analysis, London: MIT Press, 1988. 311 p.
9. Van Brabant, Remaking Eastern Europe: On the Political Economy of Transition. Dordrecht: Kluwer Academic Publishing, 1990. 228 p.
10. Baumol, W.J. Contestable Markets: an uprising in the theory of industry structure, American Economic Review, 72, 1982. P. 1-15
11. Coase, R. H. The Nature of the Firm, Economica, 4, 1937. P. 386-405
12. Williamson, O.E. Markets and Hierarchies, New York: Free Press, 1975. 321 p.
13. Demsetz, H. Industry structure, market rivalry and public policy, Journal of Law and Economics, vol. 16, 1-9, 1973. P.46-75.
14. Anderson, T. and Hill, P. The privatisation process: a worldwide perspective, Rowman and Littlefield Publishers, Inc. 1996.
15. Clarke, T. and Pitelis, C., The Political Economy of Privatization, London and New York: Routhledge, 1993. 245 p.
16. Zloch-Christy, I. Eastern Europe and the World Economy: Challenges of Transition and Globalisation, Cheltenham: Edward Elgar, 1999. 293 p.

*Егине Араратовна КАРАГУЛЯН —
старший преподаватель кафедры мировой
экономики и международного бизнеса*

УДК 330.35.01

НОВЫЕ ЭНДОГЕННЫЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

АННОТАЦИЯ. Данная работа представляет собой обзор небольшой части существующих моделей экономического роста. В статье освещается последовательность и причины появления новых моделей.

The author surveys several endogenic models of economic growth and investigates the reasons and a sequence of new economic growth models occurrence.

Со второй половины 1950-х гг. в экономической теории господствовала разработанная в рамках неоклассической теории концепция экзогенного технологического прогресса. Она была обоснована в работах Р. Солоу, Р. Харрода, Дж. Хикса и ряда других экономистов. Однако, несмотря на многолетние усилия теоретиков, сам научно-технический прогресс был представлен в рамках неоклассических моделей и в основном как некий собирательный аргумент производственной функции, объединяющий все иные, помимо труда и капитала факторы производства. Повышение производительности труда в условиях равновесного роста обеспечивалось в таких моделях за счет нейтрального, по Харроду, научно-технического прогресса и шло параллельно с увеличением капиталовооруженности труда при постоянной капиталоемкости продукции. Из неоклассических моделей, в частности, следовало, что все страны, получившие равный доступ к современным технологиям, должны иметь в пределе, при выходе на траекторию равновесного роста, близкие между собой темпы повышения производительности труда. Но говорить о подобном можно только в отношении развитых стран мира, и неуместно в отношении большинства стран Азии и Африки. Это обстоятельство сыграло важную роль в 1980-е гг. в стиму-