

Глава .ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ОТНОШЕНИЯМИ СОБСТВЕННОСТИ

Что делать мне доброго, – спрашивает юноша, – чтобы иметь жизнь вечную? Продай имение твое и раздай нищим, отвечает Спаситель.

Мф. 19:16, 21

Собственность – это кража.
П. Ж. Прудон

Если нет частной собственности, то нет и свободы.

Ф. А. Хайек

Мелкая земельная собственность создает класс варваров, который наполовину стоит вне общества.

К. Маркс

При нулевых транзакционных издержках первоначальное распределение прав собственности не влияет на эффективность размещения ресурсов.

Р. Коуз

Постановка проблемы

Выделенные в качестве эпиграфов цитаты свидетельствуют о том, что *понятие собственности* имеет весьма неоднозначное и достаточно широкое толкование. Дело в том, что практически любые реформы всегда затрагивают тот или иной глубины слой сложившихся и будущих отношений собственности: или это касается формирования государственного бюджета, социальных программ, политики цен, или же, например, налоговых изменений, таможенного регулирования. Суть проблемы состоит лишь в том, каких слоев и в какой степени могут затрагивать намечаемые или проводимые регулятивные мероприятия. И, безусловно, тогда возникает вопрос, а *насколько* экономическая наука познала глубину отношений собственности в связи с намечаемой экономической политикой, *как* понимают эти проблемы те, *кто непосредственно управляет* процессами регулирования и *какие инструменты* предполагают использовать и *как они (власти) умеют их использовать*, чтобы достичь намечаемых целей. К сожалению, можно констатировать, и это подтверждается всей экономической истори-

ей, «сбой» на одном из названных выше этапов довольно часто приводит совершенно к иным результатам или итогам планируемых реформ. Здесь уместно вспомнить выражение, ставшее афоризмом: хотели как лучше... Нельзя сбрасывать также со счетов *понимание* своего положения население, за понятием которого скрывается весьма неоднородная классовая и социальная структура, и *осознание всех тех перспектив*, которые несут эти реформы. В связи с этим можно вспомнить как трудно, долго и противоречиво шла отмена крепостного права на Руси, одна из идей которой состояла в наделении крестьян землей.

Текущая фундаментальная трансформация, не завершенная по настоящее время, также подтверждает тезис о том, что *собственность является базовым или системообразующим отношением, институтом* любой социально-экономической системы. С изменений отношений собственности начинаются реформы и, по сути, закреплением и совершенствованием этих отношений они и завершаются. Новейшая история, которой мы являемся активными участниками, также подтверждает мысль о том, что *эффективным собственником становятся далеко не сразу после декретивного перехода собственности от одного субъекта к другому*. Кроме всего прочего *теоретически нет даже нестрогого доказательства об экономических преимуществах частной или государственной, общественной формы собственности*. Ссылке же на десяток индустриально развитых стран можно противопоставить более полутарасотен государств, где доминирует институт частной собственности при крайне низком экономическом развитии, бедности и нищете. Скорее всего, секрет скрывается значительно глубже, нежели его чаще всего представляют: частная собственность априори эффективна, а государственная или иные ассоциативные формы собственности нет. Причем, если бы все было так просто, то западные страны, имея институт частной собственности никак бы не реформировали свою рыночную модель хозяйствования. А ведь вся история рыночной экономики – это история постоянных реформ, устремляющихся в область человеческих интересов и, естественно, в отношения собственности. Поскольку, как уже частично вытекает из наших высказанных постулатов о *собственности как о системе отношений*, то попробуем лишь заложить некоторые базовые абстрактные определения, методологические установки, которые помогут выяснить эту систему отношений, переходя уже на уровень освоения ее в практике хозяйствования.

Содержание собственности: три базовых подхода

Анализ различного рода литературы по этой проблематике позволяет выделить несколько подходов и признать, что каждый из них в той или иной мере дополняет представление о собственности.

Есть категории и законы *общеэкономического характера*. Они являются результатом непростой теоретической процедуры. Их назначение – обозначить то *общее*, которое всегда присутствует в том или ином предмете, явлении, системе, независимо от исторического, геополитического, технического или какого-то другого контекста страны. Таким образом, в *общеэкономическом смысле собственность* представляет собой отношения между людьми по поводу присвоения – отчуждения имеющихся в обществе различных ресурсов и активов, элементов всей структуры национального богатства. В этом определении фиксируется буквально любая транзакция, которая сопровождается обмен деятельностью, товарный или товарно-денежный обмен (рис. 1).

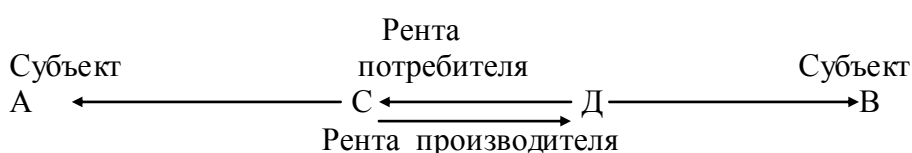


Рис. 1. Общеэкономическая структура собственности

Субъект А, осуществляя любую сделку с субъектом В, всегда чем-то жертвует: своим временем (запасом жизненного времени), товаром, деньгами, авторитетом и пр., получая взамен новое благо, нужную услугу, общественное признание или взаимозаменяемый ликвидный актив. Чтобы отношение собственности было реальным отношением, в этой связке между агентами А и В должна быть всегда какая-то степень взаимозависимости, подобной напряжению в электрической цепи. Эта степень взаимозависимости определяет в свою очередь и степень зрелости экономической системы, а, следовательно, и размер транзакционных издержек. Например, чем меньше необходим какой-то товар потребителям, тем больше продающая компания вынуждена тратить средств на маркетинговые услуги, рекламу, чтобы обеспечить сбыт продукции. Но, в конечном счете, эти издержки покрываются тем же потребителем, в структуре себестоимости которые иногда достигают до 50%. На макроуровне такого рода издержки выступают социальными издержками, следствием которых не является увеличение реального национального богатства. Например, доля банковско-финансового сектора в развитых странах в объеме ВВП достигает 15-19%. В чем же смысл этого богатства? А смысл состоит в том, что эту сумму люди выплатили банковскому сектору всего лишь за возможность приобрести какие-то реальные потребительские блага. Осуществилось простое перераспределение реального богатства через товарно-денежный обмен.

Отрезком СД измеряется *рента потребителя* – производителя, которая вытекает из субъективной оценки отчуждаемого ресурса на присваиваемый. Конкретно-исторические условия наполняют определенным содержанием это отношение присвоения – отчуждения, разворачиваясь в целостную социально-экономическую систему. Например, ранее купцам достаточно было при совершении торговых сделок устного договора, который в последующем стал дополняться контрактом с оговоренными санкциями за нарушение его содержания. Сегодня практически ни одна сделка не обходится без контракта, в результате чего уже можно вести речь о контрактной экономике, в которой таким образом регулируются отношения присвоения – отчуждения. Но одновременно и производитель в процессе этой транзакции присваивает ренту производителя. Их источник, как утверждал А. Маршалл, в разной субъективной оценке своего товара или суммы имеющихся денег и товара приобретаемого. Если бы оценки производителя и потребителя совпадали, то никакого экономического движения и не было бы. Поэтому первым и важнейшим *выводом* данного определения собственности является прежде всего то, что подобно физическому закону сохранения массы, вещества и энергии, накопление одних элементов собственности никогда не происходит без «потерь» или усилий, затрат других элементов собственности в иной форме. В основе обмена этими элементами, как правило, лежит эквивалентность или доминирующая норма поведения, формируемая определенной исторической эпохой. А еще важно понимать, что любая собственность для поддержания своего статуса, вида и состояния предполагает огромную *ответственность* и заботу самого собственника. Наконец, парадоксальный и даже несовременный и несвоевременный вывод: размеры концентрации собственности, юридически закрепленной приватному лицу, обратно пропорциональны частному характеру воздействия этого индивида на экономическое использование и прямо пропорциональны *росту ее социальности*. Вспомним выражение: то, что выгодно «Форду» выгодно всей Америке. Если разорится десятки тысяч небольших компаний, то этот факт, по сути, окажется незаметным для страны. Но если, скажем, разорится «Боинг» или «Люфтганза», то это скажется не только на одной стране. В свое время Бисмарк запретил частным лицам использовать амортизационные отчисления не по своему прямому назначению – восстановлению изношенного капитала.

Следующий шаг к углублению содержания категории собственности дает политико-экономический подход. Он иллюстрирован на схеме. Эта схема упрощенно, но, как нам представляется, достаточно объемно иллюстрирует, что собственность имеет не только *целостное субъектно-объектное выражение*, но и *соответствующие различные экономические*

формы движения, т. е. общественные формы организации. Прежде всего обращает на себя внимание тот факт, что объекты собственности эволюционировали по мере того, как и какую роль они играли в экономическом процессе. Иначе говоря, мелкая частная собственность является всего лишь прологом собственности капиталистической. «Частная собственность, добытая трудом собственника, основанная, так сказать, на срастании отдельного независимого работника с его орудиями и средствами труда, вытесняется капиталистической частной собственностью, которая покоится на эксплуатации чужой, но формально свободной рабочей силы» (Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. С. 772).

Диалектика эволюции собственности такова, что собственно материальные элементы сегодня дополнены нематериальными: организацией, технологиями, знаниями, отношениями, связями и т.д. Никто почему-то не замечает, что и власть также является объектом собственности. *Это наиболее конкурентная и в то же время наиболее монополизированная сфера деятельности.* К.Маркс когда-то отмечал, что объектом частной собственности бюрократа является власть. Конкретно она проявляется в функциях, которыми наделяется то или иное властное лицо. А получает оно не только должностной оклад, но и *властную ренту*, которая иногда значительно превосходит по величине и социальной значимости первый вид денежного дохода. Поэтому чтобы разрешить проблему властной ренты ввели разделение властей. Однако еще ни одна страна в мире полностью не изжила *коррупцию*, как проявление властных полномочий в извлечении выгод. Но это на государственном уровне. На уровне предприятий, фирм закрепленные управленческие функции также являются свидетельством определенного вида собственности и, следовательно, специфических доходов в виде бонусов, льгот просто возможности влияния на других людей. Не-собственники, а наемные руководители фирм, особенно крупных корпораций, акционерных обществ извлекают *инсайдерскую ренту*. И ее размеры довольно часто превосходят доход самого собственника фирмы. Но проблема заключается не только и даже не столько в присвоении властной ренты. Проблема заключается в том, что собственник, а, следовательно, и его дело, находится в зависимости от *других лиц – специалистов по менеджменту, производству, технологиям, финансистов и пр.* И эти отношения также должны попадать в поле зрения не только экономистов-исследователей, но и реальных практиков по регулированию социально-экономических процессов.

Для каждого конкретного периода времени можно и *следует (!) найти* в представленной системе координат *разноуровневое сочетание субъектно-объектных отношений и связей, которые упорядочиваются существующими в экономической системе активными организационными фор-*

мами и институциональными порядками. Установление более или менее четких форм сочетания или принципов, норм и отношений соответствия объекта собственности с субъектом называется спецификацией прав собственности.

Всегда требуется экономическое, социальное, правовое, политическое и, как бы это ни странно выглядело, *нравственно-этическое закрепление, признание* субъектно-объектных отношений собственности. И только в таком случае можно говорить о собственности как о реальном производственном отношении. Например, даже найденный в земле клад только тогда может получить «политико-экономическое движение», когда потенциальный хозяин превратится в реального, чему будет служить общественное и юридическое его признание.

Политико-экономическая структура собственности



До этого же невозможно счастливцу найденного ни продать, ни использовать как-то иначе этот клад или другой ресурс. Но за общественное признание и своего рода легализацию необходимо заплатить некоторую долю государству, которое персонифицирует собой общество. Процедуры с «отмыванием денег» всегда сопровождали эволюцию общественного развития, в которой закрепление прав собственности за конкретным субъектом обеспечивало как стабилизацию общества, так и его действительный процесс развития. Почти во всех странах без исключения первоначальное накопление капитала происходило исключительно вне всяких «хороших» или «плохих» законов. Правовые нормы начали устанавливать уже после того, как собственность «разделили» и потребовалась мощь государства, чтобы при минимальных частных издержках охранять приватные права собственности. Сейчас многие постсоциалистические страны проводят амнистию *незаконно* нажитых капиталов, чтобы придать последним общественное признание и экономическое движение, т.е. использование. Например, в той же России или же в Украине поняли, что распределение национальных ресурсов произошло не по ожидаемым (!) и тем более не по официально провозглашенным правилам и поэтому требуют новых изменений в отношении собственности. Оказывается, Маркс был прав, когда утверждал, что отношения собственности пронизывают все другие отношения. Иначе говоря, кто был, возможно, и не всем ранее, сегодня при сложившихся отношениях собственности вообще превратился в ничто, в экономически и политически в бесправное существо, которому даже зарплату можно не платить...

Из этой схемы также следует, что *хозяйственное устройство* каждого национального государства, из которого традиционная экономическая теория («экономикс») постулирует лишь *принципы функционирования* (физиология), весьма *специфично* по многим обстоятельствам и признакам. В реальности реализуются отношения собственности через всю совокупность исторически определенных неформальных норм поведения, правовых актов и инструкций, устоявшихся с учетом специфики производства организационных структур. Иначе говоря, мало стать формальным собственником каких-то условий производства. Собственность приобретает реальное *экономическое движение* тогда, когда она включена в воспроизводственный процесс. А воспроизводство, как известно, включает отношения производства, распределения, обмен и потребление. Расширенное же воспроизводство предполагает, кроме всего прочего, накопление не только и не столько материальных элементов, сколько накопление доминирующего уклада, т.е. *всей системы отношений*. Это может быть феодальный тип производства и присвоения, капиталистический, государственно-монополистический и т.д. «Я упорно продолжаю считать, — пишет Ф.

Бродель, — что решающим является общее движение и что любой капитализм соответствует, прежде всего, той экономике, на которую он опирается» [Бродель Ф. Динамика капитализма. Смоленск, 1993. С. 68]. Можно вспомнить, что на $\frac{3}{4}$ земля на Руси была собственностью монастырей, но эффективность от этого была незначительной. Потребовалась буржуазная реформа, проходившая не одно десятилетие, чтобы изменить систему отношений, т.е. систему стимулов и управленческих функций. Из художественной литературы можно узнать как мучительно, тяжело и кроваво шел процесс установления капиталистического хозяйственного устройства, изменившего содержание отношений частной собственности. Забегая вперед, отметим, что его основными структурными элементами стали отношения *труда и капитала*.

Поэтому классическая политэкономия обращалась к категории собственности, поскольку на тот период остро стояла *проблема выбора в стратегии развития* по всем направлениям X, Y, Z, т. е. ресурсов (X), способов их организации (Y), политики, социального устройства и координации (Z), и пр. Речь идет о том, чтобы *минимизировать издержки, обусловленные всегда существующим в обществе противоречием между экономической эффективностью, справедливостью, морально-нравственными нормами, природно-техническими условиями хозяйственной деятельности*. Эти проблемы, как правило, актуализируются во времена реформ, привлекая к себе внимание и специалистов и широкого круга лиц общественности. Можно вспомнить из истории революций различного рода декреты, указы, законы, постановления, распоряжения. Можно вспомнить также столыпинскую реформу и личную трагедию ее инициатора. Кстати сказать, начало капиталистической формы организации хозяйства, где получала старт не просто частная, а собственность капитала, потребовало в Соединенном Английском Королевстве волевого принятия «Закона об огораживании». С последнего началась так называемая *капиталистическая приватизация*, после которой совершенно иначе начали формироваться субъектно-объектные отношения собственности и их формы реализации с правовым закреплением функций собственника и не-собственника, т. е. принципала (хозяина) и агента (наемного работника). Неоклассическая теория в силу своей позитивистской философской основы многие институциональные стороны собственности как бы «выносит за скобки», предполагая априори, что частная собственность всегда эффективна. Принимается во внимание от собственности только ее *факторный, материально-вещественный компонент*, затраты на который могли влиять на конечные экономические результаты. То есть в неоклассическом анализе стал преобладать функциональный «экономизм», в котором, кроме всего прочего, можно было шире использовать количественные методы. С одной стороны, использование

количественных методов как бы усиливало очевидность научности и доказательности. Но с другой стороны, посвящение ученых в «ученые» на рубеже XIX—XX вв. сопровождалось под влиянием теологии и позитивистской философии очень забавной процедурой присвоения религиозного сана, олицетворяющего признание *тридцати догматов* англиканского вероисповедания. Этой участи, кстати сказать, не избежал и известный А. Маршалл. Иначе говоря, имущественные вопросы, равно как и мировоззренческие позиции ученых, могли выноситься на обсуждение только «посвященных» (эзотерическое знание). Другое же знание — экзотерическое, — действительно могло получать освещение в дискуссиях, на страницах печати и т. д. Можно этому, конечно, не придавать значения, но умному студенту, наверное, не хочется остаться на уровне непросвещенного индивида, т.е. человека, изучившего в лучшем случае добротное официальное учебное пособие, имеющего идеологический подтекст увековечивания частной собственности без политико-экономического обоснования.

Однако противоречивая реальность хозяйственной жизни вносила свои коррективы в традиционную экономическую теорию. «Экономическая чистота» корпоративной солидарности, царящая в среде ученых, могла нарушаться по различным обстоятельствам, где не последнее место занимало стремление к истине, к полноте получаемого экономического знания. Возникают не только *новые идеи, подходы ученых*, у которых формировались взгляды в классических учебных заведениях с жесткими и ортодоксальными рамками институциональное направление экономической мысли, о чем уже говорилось выше, *но и существенно меняются* аналитические взгляды доминирующих консервативных школ.

Главный вывод, который следует из предыдущих рассуждений заключается в том, что, во-первых, регулированию подлежат объектно-субъектные отношения (!), варианты «порядков» которых определяются диапазоном элементов как самих объектов собственности, так и субъектов (см. схему выше). Во-вторых, это мы хотели бы отметить отдельно, нематериальные условия производства, «незримые» денежные активы, функции управления также должны попадать в сферу регулирования, поскольку эти отношения не просто могут приносить кому-то доход через присвоение права на исключительное выполнение управленческих функций или распоряжение «чужими деньгами» (депозитами, например), информацией. Суть проблемы в том, что эти отношения в современных условиях формирования «новой» экономики выступают основой национальной социально-экономической системы, а, следовательно, и базой национальной безопасности. В-третьих, эволюция как объектов, так и субъектов отношений собственности находится в детерминированной причинно-следственной взаимосвязи *укладной общественно-экономической формой организации*. На-

пример, частная собственность в эпоху капитализма проявляет свою производительную силу не просто как приватная собственность, а как доминирующее *отношение промышленного капитала*. В последующем такими доминирующими укладными общественными формами организации становятся монополия, ГМК и пр. И государство как главный институт по регулированию не может не считаться с данными обстоятельствами. В противном случае может наблюдаться *процесс деиндустриализации*, что случилось практически во всех бывших социалистических странах.

Институциональные аспекты собственности расширяют представление о содержании данных отношений. «Старый», традиционный институционализм (Веблен, Митчелл, Коммонс, Гэлбрейт и др.) содержание собственности фиксирует в разного рода институциональных проявлениях. Здесь напомним, что институты - это устоявшиеся формальные и неформальные нормы, правила, регламентирующие и направляющие поведение субъектов хозяйствования, фиксирующие взаимоотношения частных лиц, фирм, государства. Положительным здесь является то, что данным взглядом устанавливается преемственность между экономикой и нравственностью, нравственностью и правом, правом и экономикой и т.п. Например, тот же Гэлбрейт замечает потерю производительной силы частной собственности и усиление этой силы через «планирующую систему» и технотруктуру, т.е. высококвалифицированных специалистов, наемных менеджеров и пр.

В свою очередь, представители *новой институциональной экономики*, например, «расщепляют» своей плодотворной критикой фундаментальное понятие неоклассиков о *рациональном и свободном выборе*. Фиксируется внимание при этом не только на познавательных (cognitive) ограничениях индивидуума, обусловленных различными причинами, но и на немалые информационные издержки. «Разум, способность к обработке информации, — пишет Г. Саймон, — тоже являются редкими ресурсами» [Simon H. Rationality as Process and as Product of Thought // American Economic Review. 1978. Vol. 68. № 2. P. 12]. Иначе говоря, если потребитель примет во внимание издержки на получение и обработку информации, то он уже стремится не к оптимальной, а *удовлетворительной рациональности*, т. е. заранее ограниченной информационными издержками. Иначе говоря, полный владелец ресурсов не может принять абсолютно рациональное решение только в силу своих ограниченных познавательных способностей. И в этом одна из причин того, что каждый день в мире разоряется сотни тысяч частных собственников.

Теорией новой институциональной экономики ставится под сомнение и известный тезис неоклассиков о стабильном, строго структурированном

и эндогенном характере предпочтений потребителей. Например, Д. Норт, да и не только он, акцентирует внимание на влиянии всей *институциональной среды* при оценке потребителями своих интересов и других общественных ценностей. Хозяинствующий субъект делает свой выбор, находясь в институциональных рамках и тесно взаимодействия с другими людьми. Если же в целом говорить о судьбе новой институциональной экономики, то это направление существенно продвинулось в «теории соглашений» (Л. Тевено, О. Фавро) и «теории регуляций» (Р. Буайе), «эволюционной теории» (Р. Нельсон, С. Винтер) и «институциональной компаративистики» (П. Грегори, Р. Стюарт, Я. Корнаи, Д. Коландер, А. Гручи). Можно выделить и другие частные теории нового институционального направления. Однако именно *процесс самого развития этих теорий* делает эту процедуру классификации явно затруднительной и несколько условной. Это в равной мере относится и к теории неоинституционализма.

Например, Р. Коуз акцентирует внимание на «спецификации прав собственности», от которых, по его мнению, и *зависит в конечном итоге эффективное использование конкретных объектов собственности*. Д. Гэлбрейт, О. Уильямсон, Р. Буайе и др. обращают внимание на огромные возможности специалистов-профессионалов *в области управления всего организованного набора элементов собственности*.

Однако изменение техники и технологии, которые факторам производства придают «человеческую направленность», *подводят уже к самоуправлению*, через которое раскрывается потенциал работника высококвалифицированного труда. С учетом и этого обстоятельства вытекает, что с экономической точки зрения понятия «частной» и «государственной» собственности теряют смысл, если устранить от структурных элементов собственности и их функциональных форм, т. е. управления. Эта сфера активной экономической деятельности комбинирует все имеющиеся ресурсы таким образом, чтобы обеспечить максимальную отдачу от всей их совокупности и каждого элемента в отдельности. Раскрытие же потенциала "человеческого капитала" как основного фактора экономического роста постиндустриальной, информационной экономики с ее специфической интеллектуальной формой собственности достигается лишь через самоуправление. В этом секторе экономики уже не может быть того отчуждения собственника от результатов своего труда, которое, например, было в эпоху серийного промышленного производства, основанного на капитале. Экономике «социалистического типа» также не смогли разрешить проблему отчуждения, следствием чего и начались известные нам «радикальные реформы» с пока еще неизвестным результатом.

Накопленный практический и теоретический опыт несколько позже развивает *неоинституциональное направление*, которое в собственности,

кроме материального субстрата, видит ее объектно-субъектную природу, оформленную в относительно строгих правовых формах. Теория прав собственности неинституционалистов имеет огромное значение для современной экономической науки, а, следовательно, и для практики. Во-первых, она дальше развивает категорию собственности как базовую, дополняя политико- и экономический срез анализом юридическим, следствием чего является нахождение конкретных форм реализации собственности. Это соответствует реальности, когда экономическое содержание собственности находит «свою» конкретную юридическую форму. Экономический интерес собственника, таким образом, не только подкрепляется законом, но и защищается им, предлагая определенные санкции за нарушение «прав собственности». Во-вторых, институциональный подход к собственности преодолевает забвение этой категории неоклассиками, которые также догматично повторяли длительное время тезис об эффективности частной собственности, как и ортодоксальные марксисты о преимуществах собственности общественной. Иначе говоря, реальный процесс развития собственности значительно опередил ее понимание, которое до сих пор строилось на аксиоматических тезисах неоклассиков. В-третьих, на наш взгляд, теория прав собственности в большей степени развивает идеи Маркса о собственности. Например, Маркс выделяет «племенную собственность», «античную, общинную и государственную», «феодалную, или сословную», буржуазную, или «чистую частную собственность», «коммунистическую» [14. Т. 2, 16—18, 64, 72—73; Т. 3. 100—101]. В этих классификациях устанавливается институциональная доминанта влияния на движение реализации собственности. Что это значит? Это значит, что реальные отношения собственности находятся в пределе континуума «частная» — «общественная (коммунитарная) собственность», который фиксируется системой институтов. Последняя же отражает весь спектр конкретно-исторической реальности с учетом геополитического размещения страны, ее исторической эволюции, сложившихся нравственных и идеологических норм, традиций права и т.д. Вспомним: о времена, о нравы...

К сожалению, можно констатировать, что царящие в политэкономии традиции советского периода поставили барьер между экономикой и правом, предполагая существование «производственных отношений» в неких идеальных, освобожденных от юридических интерпретаций норм и законов. В-четвертых, теория прав собственности актуализирует проблему *организации*, вне которой не может функционировать вообще ни одна фирма и ни одна экономическая система. Как известно, А. Маршалл один из первых экономистов, придал организационному началу статус самостоятельного фактора производства. Правда, на этом гипотетическом уровне экономисты вплоть до 80-х гг. свой анализ и остановили. Значительно преус-

пели в теории и практике организаций управленцы, натолкнувшись на очевидную зависимость «организации» от «экономики» и наоборот.

Но если на микроуровне совершенствованием организации занимается сама фирма, обращаясь или не обращаясь к теориям, то до сих пор природа общественной формы организации исследуется явно недостаточно. Категория «спонтанного порядка», выдвигаемая Ф. Хайеком в противовес планомерной организации, пока представляет собой «черный ящик». Более плодотворны в этом отношении французские институционалисты, которые описывают законы и механизмы регулирования экономики на общественном уровне [См., например, Буайе Р. Теория регуляции. М., 1998.].

Собственность действительно приобретает свое завершение, если ее разные аспекты в процессе использования оговорены и ограничены правовыми рамками. В этой связи те права на элементы структуры собственности, которые предлагает выделить А. Оноре, позволяют более четко определить субъектно-объектные отношения собственности с ее адекватными институциональными формами. Это очень важный момент в теории и практике собственности, поскольку, с одной стороны, преодолевается существующий барьер между экономикой и правом, а с другой — общие дискурсивные умозаключения постоянно приобретают *прикладной аспект*. От ответа на вопрос «что есть» (позитивный уровень анализа) переходим к вопросу «что надо делать» (теоретико-организационный уровень) для эффективного использования имеющихся ресурсов, после чего переходят к поиску ответа на вопрос «как надо это делать».

Если марксизм выявил взаимосвязи экономических и политических факторов в процессе исторического развития на уровне общих гипотетических тенденций, то институционалисты пробуют выработать конкретные рекомендации по механизмам влияния различных институтов на экономику. Их практические рекомендации были, правда, весьма разрозненными: — поставить «Совет техников» во главе экономики (Веблен); осуществлять планирование экономики (Митчелл); создать представительное правительство от всех социальных слоев населения (Коммонс).

Представляют огромный интерес не голословные утверждения о преимуществе государственной собственности или тенденции к ней, обобщение, а конкретные инструменты как анализа, так и формы реализации государственной собственности, приемы поиска их наиболее эффективных механизмов. Пока мы оставляем без внимания опыт теории и практики реализации, т.е. регулирования отношений собственности в бывших социалистических по той простой причине, что общественная мысль пока никак не сдвинулась к некоторому позитивному восприятию семидесятилетней истории социалистической экономики. Если какой-то профессор, ставший сегодня рыночником уличит пишущего данные строки в опреде-

ленных политико-экономических пристрастиях, то предложим ему определить место его собственного прошлого научного труда, давшего ему научный титул, в контексте эволюции мировой экономической мысли, а лучше теории. Этим мы желаем сказать то, что экономическая мысль советского периода нуждается в теоретической ревизии для установления позитивного (!) опыта. Но продолжим. Во-первых, эти методы достаточно полно описаны в традициях марксистской политэкономии на материале эволюционирующего и «революционирующего» капитализма [Курс политической экономии / Под ред. Н.А. Цаголова. М., 1963, т. 1]. Во-вторых, блестящие идеи регулирования отношений собственности можно найти у В. Ойкена, который на основании «интердепенденции (взаимосвязи) порядков» выводит множество экономических форм регулирования [Ойкен В. Основные принципы экономической политики, М., 1995]. В-третьих, в конце 50-х гг. в странах Западной Европы получают распространение идеи Ф. Перру, выступившего с обоснованием государственной политики регулирования — *индикативного планирования*. В той или иной форме политика дирижизма осуществляется вплоть до настоящего времени. Эта политика, кроме индикативного планирования, опирается на получившую развитие *теорию государственного (общественного) сектора*.

Методологические подходы к анализу *проблемы эффективности государственного сектора определяются рамками имеющихся в структуре экономической теории школ и направлений*. Это, как известно, классическая политэкономия, марксизм, кейнсианство, неоклассический синтез, институционализм, маржинализм. Однако частные и более конкретные теории можно сгруппировать следующим образом:

1. Теория государственных услуг и общественного товара (Э. Линдаль, П. Самуэльсон, Дж. Стиглиц).
2. Теория общественного выбора и принятия политических решений (К. Виксель, Р. Познер, Р. Матсрейв, Дж. Бьюкенен, М. Олсон).
3. Теория эффективного спроса и бюджетного регулирования (Дж. Кейнс).
4. Теория эффективного предложения и денежного регулирования (Г. Стайн, М. Фридмен).
5. Экономическая теория «прав собственности» (Р. Коуз, А. Оноре).
6. Теория политического влияния (Ж.-Ж. Роза).
7. Надстроечная теория экономической роли государства и теория дефицитной экономики (Я. Корнай).
8. Надстроечно-базисная теория экономической роли государства (А. И. Пашков, Н. А. Цаголов).
9. Теория оптимального функционирования экономики (В. С. Немчинов, Н. П. Федоренко, В. Н. Черковец).

10. Теория двухуровневого функционирования социалистической экономики (Н. А. Цаголов, В. Н. Черковец).

Перечисленные выше западные, а также отечественные и восточно-европейские теории, безусловно, с различной степенью полноты исследуют и решают проблему эффективности государственного сектора экономики. Но они, давая необходимый исходный материал, ориентируют на дальнейшую проработку этой проблемы. В Беларуси в силу ряда причин, и теоретическая здесь занимает далеко не последнее место, при анализе экономики республики почти не дифференцируется зависимость социально-экономических результатов всей экономики и ее отдельных секторов от формы собственности. Почти ни в одном вузе республики не преподается, например, дисциплина «Экономика государственного (общественного) сектора» [См. Стиглиц Дж. Экономика общественного сектора, Якобсон Л.И. Государственный сектор экономики. М.: ГУ ВШЭ, 2000]. Иначе говоря, здесь «все кошки серы», а государство приобрело некую абсолютную магическую силу, способную «поддерживать» или не «поддерживать» эту экономику. Однако надо понимать, что *формы государственной поддержки, ее активность, масштабность, направленность зависят* как от сложившейся отраслевой и технической структуры экономики, от устоявшихся связей и отношений, так и от институтов политики и права. Маркс в «Нищете философии» писал: «...Во все времена государи вынуждены были подчиняться экономическим условиям и никогда не могли предписывать им законы. Как политическое, так и гражданское законодательство всего только выражает, протоколирует требование экономических отношений» [Маркс Э., Энгельс Ф. Соч. Т. 4. С. 65-185]. Таким образом, политик-институциональная инфраструктура может, с одной стороны, обеспечивать полную реализацию имеющегося в стране социально-экономического потенциала, а с другой — своим «государственным порядком» нарушать естественный ход «экономического порядка». На абстрактном уровне речь идет об элементарном, но *максимально возможном «учете» в государственных многообразных мероприятиях вектора интересов различных классов и социальных слоев населения.* Если есть собственность в каких-то формах, то всегда будут и классы. И наоборот. Абстрактное понятие «народ» в политической риторике используется для снятия напряжения, которое имеет странность всегда нарастать при любых режимах правления. При слабых экономических институтах, например, капитале, политическая власть имеет свойство быть неподвластной, интересующейся лишь извлечением властной, политической ренты. Для примера можно взять историю Др. Рима или Греции. А сегодня это более 100 стран, где политические режимы, боясь конкуренции, не дают развиваться капиталу как экономическому феномену: Аргентина, Боливия, Чили и т.д. Забегая вперед заметим,

что частная собственность сама по себе ничего не значит с точки зрения реализации своего эффективного потенциала, впрочем, как и государственная, если они не найдут *адекватных* экономических форм регулирования.

Экономическая история XX в. подтверждает, что нарушение интерденденции (взаимосвязи) порядков (экономического, политического, социального, институционального) оправдано лишь в том случае, если сформированная (старая или новая) политическая инфраструктура институтов может в полной мере сконцентрировать усилия всей общественно-экономической и геополитической среды, обеспечив ей динамику, рост и развитие с минимальными расходами на содержание всех политических институтов. Речь в данном случае идет об *опережающем экономическом росте*, в процессе которого преодолевается длительная стагнация, характеризующаяся не только падением абсолютных и относительных показателей ВВП, что очевидно, но и развитием системного гистерезиса, т. е. разложением накопившегося потенциала страны.

Никому еще не удавалось разработать общую позитивную теорию прав собственности, которая могла бы объяснить различия и степень национализации экономики отдельных стран. Но важно хотя бы, чтобы избежать бессмысленных разговоров о приватизации-национализации, видеть и знать структуру содержания собственности, процедуру установления или спецификации прав собственности. Ведь если права собственности не установлены, то частная собственность на средства производства будет такой же неэффективной, как и государственная собственность.

Существует около десятка правовых традиций, которые так или иначе выражают свое отношение к институту собственности: общее право, романо-германское, мусульманское, китайское, африканское и др. виды права. Существовало, как известно, до недавнего времени и социалистическое советское право. В этом нет ничего удивительного, равно как и в том, что в переходных экономиках также создаются специфические правовые системы, которые до половины производства ВВП загоняют в «тень». Высокая степень коррумпированности аппарата политико-правового института — особый признак создавшейся управленческой инфраструктуры.

С точки зрения реализации общих рыночных принципов наиболее характерными являются общее, или прецедентное, право и гражданское, называемое иначе романо-германским правом. Эти две правовые традиции обеспечивали, по сути, формирование института рынка в западных странах: общее, или прецедентное, в США и Великобритании и гражданское в странах континентальной Европы. Для прецедентного права характерно закрепление права собственности на основе доказательства того, что претендент реализовывал это право де-факто в течение длительного времени.

При этом учитывается обоснованность претензий на объекты собственности другой стороны, если они есть. В гражданском же праве существует принцип подчинения закону, из которого соответствующая норма извлекается судьей применительно к конкретному случаю. Степени субъективизма судьи в этой правовой ситуации стараются избегать в отличие от общего права. Применительно к трактовке собственности предполагалось, что собственником какого-либо ресурса может быть лишь один человек, который наделялся правом владения, пользования и распоряжения. В трактовке общего права собственность понимается как сложный "пучок" правомочий. Допускаются правомочия на один и тот же ресурс различных людей. Спецификация прав собственности предполагает не установление одного абсолютного собственника, а закрепление за каждым правомочием определенного собственника. Вот как выглядит «пучок» правомочий, выделенный юристом А. Оноре [Лемешенко П.С. Институциональная экономика. Мн., 2005, с. 115-128]. *Право владения* — это физический контроль над собственностью и намерение осуществлять исключительный контроль, в том числе и посредством представителей владельца, т. е. особых агентов. *Право пользования* представляет собой право на личное использование вещи. В свою очередь *право распоряжения* выступает управленческой функцией, поскольку благодаря ей закрепляется, как и кем может быть использована вещь. *Право присвоения*, или право на доход, регулирует обладание благами, проистекающими от предшествующего использования вещи или от разрешения другим лицам пользоваться этой вещью. *Право на остаточную стоимость* закрепляет отчуждение, потребление, продажу, изменение или уничтожение вещи. *Право безопасности* должно гарантировать защиту от экспроприации или другого посягательства на вещь. Переход вещей *по наследству* или по завещанию также закрепляется в особом виде права. Правом также регулируется длительность *обладания правомочиями*, что оговаривается в контракте. *Право на запрещение* вредного использования регулирует негативные внешние эффекты от использования вещи. Право, с одной стороны, и обязанность, с другой — взыскивать или рассчитываться по долговым обязательствам. Наконец, одиннадцатое правомочие представляет собой *право на остаточный характер* или же возврат переданных кому-либо правомочий по истечению определенного срока. К сожалению, наш Гражданский кодекс выделяет лишь право владения, пользования и распоряжения, чем в своем правовом начале закладывает несовершенные формы для полной реализации складывающихся отношений собственности и любой доминирующей стороны: государственной или же частной.

Все виды права закрепляются в определенных контрактах, выбор которых также зависит от естественно-исторических и социально-

экономических условий. Сделка купли-продажи, аренда, финансовый лизинг, франчайзинг или траст выступают конкретными видами деятельности, в которых «пучок» собственности распространяется по-разному на различных лиц с их правами и обязанностями. «Системы собственности, - пишет Нобелевский лауреат К. Эрроу, - вообще не являются полностью самодостаточными. Осуществление права не может рассматриваться как подчинение системе цен. Судьям и полиции иногда надо платить, однако сама система исчезла бы, если бы они могли каждый раз продавать свои услуги и решения. Таким образом, спецификация прав собственности, основанная на системе цен, зависит именно от отсутствия всеобщности частной собственности и системы цен... В той мере, в какой эта всеобщность отсутствует, система цен должна дополняться неявным или явным социальным контрактом» [Arrow K. Gifts and Exchanges // Philosophy and Public. 1972, vol 1, p. 357].

Предыдущие рассуждения и приведенная цитата указывают не просто на сложность проблемы по регулированию отношения собственности, но и на некоторые очень важные моменты, которые уже сегодня необходимо знать и использовать в своих практических мероприятиях.

Таким образом, если в анализ собственности включить, например, технологии, характеристики человека, формы дохода, институциональная среда и пр., то *целостно сложная система общественных отношений может быть выражена таблицей (см. табл.).*

Таким образом, сложное отношение собственности отражается своими адекватными политико-правовыми и другими институциональным формами, делает абстрактную экономическую систему из «экономической теории» реальной, придавая ей направление развития или стагнации. В реальной практике процесс законотворческой деятельности, обеспечивающей принятие «работающих законов», политических процедур *должен учитывать все стороны и аспекты собственности.* Задача трудная, но, увы, иного пути нет. Наше же отечественное законодательство с советских времен страдает абстрактностью, а сейчас еще и элементарным «списыванием» европейского образца законов. *Поэтому мир экономики вступает в противоречие с миром права, в результате чего нарушаются те «естественные порядки», под которыми следует понимать тождество ли хотя бы отсутствие антагонистических противоречий между порядком собственно экономики, политики, права, нравственности, морали.* Иначе говоря, в отношениях собственности, которые также нуждаются в регулировании, безусловно, присутствует и традиции, культура, духовно-нравственное начала. *И они на определенном этапе начинают доминировать над материальными отношениями собственности.* Спросите у населения чем они озабочены: несправедливым или, скажем, сложившимся

распределением собственности или духовным состоянием общества, то большинство выскажет свою озабоченность упадком нравственности за последние два десятка лет.

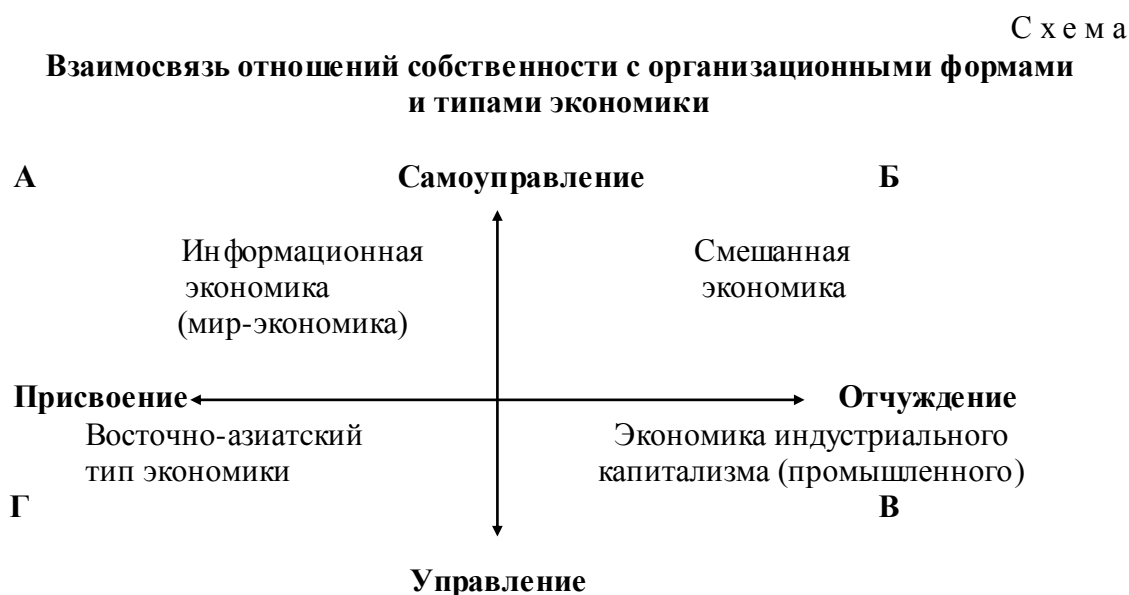
Общая институциональная система и собственность

Критерии	Типы цивилизации		
	Доэкономическая	Экономическая	Постэкономическая
Ведущий сектор	Сельское хозяйство	Промышленность (индустрия)	Наука
Тип средств производства	Ручные орудия (1–2 технологический способ производства)	Система машин (3–4 технолог. Способ производства)	Информатика и информационные технологии
Разделение труда	Естественное	Общественное	Перемена труда
Тип институциональной деятельности	Традиции, принуждение к труду	Рыночное соглашение (материальные стимулы)	Творчество
Типы и формы собственности	Общинная, государственная, частная	Частная, государственная	Смешанная, корпоративная
Формы общественного богатства	Природно-материальная	Экономическая (стоимостная)	Духовное богатство
Рынок	Потребительский	Совокупность условий воспроизводства (рынок капитала, труда, ден. рынок)	Совокупность всех условий воспроизводства (природ., экон., соц.)
Тип государственности	Этнический	Национальный	Децентрализованная, Интернациональная
Доход	Природная рента	Произв. формы дохода: прибыль, рента, %	Интел. рента, политич. рента
Тип человека	Патриархальный (традиционный)	Экономический	Социологический

Окончание табл. 10

Критерии	Типы цивилизации		
	Доэкономическая	Экономическая	Постэкономическая
Система ценностей	Общинная	Урбанизированная	Социологизированная
Характер общественных отношений	Сословный	Классовый	Социальный
Система интересов	Замкнуто-сословный	Классово-индивидуальная	Индивидуально-общинная
Организационный тип хозяйства	Простая кооперация	Мануфактура, фабрика	Гибкие производственные структуры
Форма обмена	Продуктообмен и простой товарообмен	Капиталистический рынок	Монополистический рынок, ГМК, ТНК
Основа цены	Индивидуальная полезность	Стоимость, цена производства	Монополистическая цена, общественная полезность; институциональная ценность

Схема, приведенная ниже, *обобщает* понимание категории собственности на субстанциональной основе с учетом не только формальных отношений присвоение-отчуждение, но и форм его реализации, проявления данных отношений: управление – самоуправление.



Например, в квадранте Г фиксируется восточно-азиатский тип производства организации экономики, где и технологически, и институционально (!) доминирует присвоение с жестким восточным типом управления. Материальная субстанция для основной массы населения не является каким-то камнем преткновения и никто не задумывается о том, насколько это справедливо, эффективно или нет. Аллах и вождь, господин формирует законы и нормы экономического поведения, а, следовательно, и распределения собственности и продукта.

Капитализм свободной конкуренции, который получил свой старт в Европе при определенных технико-экономических и социально-политических условиях (квадрант В), характеризуется уже отчуждением при доминирующем экономическим управлением. Но именно жестко централизованная система Ф. Тэйлора позволила *частнокапиталистической собственности* проявить свои private интересы и преимущества. Хотелось бы при этом подчеркнуть, что именно с этого момента начинается эпоха наемного, но специализированного, квалифицированного менеджмента. Капитал-собственность обособляется от капитала-функции. Сам факт юридической принадлежности уже не может полностью обеспечить эффективность использования имеющихся ресурсов.

Но доминирование *отчуждения от продукта труда, процесса организации производства и деятельности*, которое произошло в эпоху гос-

подства частнокапиталистической собственности, в последующем привело к установлению конфликта между работодателем и наемным работником. Первоначально он существовал в незримой форме, когда рабочий мог манипулировать своими обязанностями в рамках неявного контракта внутри фирмы. Снижение производительности труда и качества выпускаемой продукции привело к поиску иных отношений между собственником и свободным (от собственности, но не от жизни) рабочим. Начинают возникать различные формы ассоциированной собственности, которые породили даже теорию «диффузии собственности». Смысл последней состоял в том, что начали признавать под влиянием реальных изменений в отношениях собственности подрыв формального частного права и сближение, объединение частной и государственной форм собственности. Поэтому, например, в начале 20-го века в США возникает план наделения рабочих акциями, чтобы включить их экономический интерес не только через заработную плату, но и дать почувствовать себя сохозяевами предприятия. Реально это происходило так, что рабочим на часть заработной платы давали возможность купить акций фирмы. В Японии отношения собственности регулируются через патриотическую идеологию работающих в корпорации, слияние идей и интересов работников и корпорации, пожизненный найм, систему карьерного роста и пр. Мы данные примеры приводим потому, что в текущей риторике далеко неоправданно есть попытка преодолеть «социалистическое отчуждение» через приватизацию. А смысл последней, к сожалению, чаще всего сводится к формальному акту передачи прав иному субъекту.

Квадрант **Б** приведенной выше схемы фиксирует уже состояние экономики различных укладов, но с доминированием уклада постиндустриального. Это новое состояние экономики получило название смешанной экономики. И «смешение» здесь заключается не просто в нахождении компромисса между государственной и частной форм собственности, а совершенно ином приоритете технологических способов производства. Безусловно, элементы самоуправления, самозанятости, размытых, не жестких форм организации, дают возможность проявить большую инициативу наемным работникам, поскольку их вид деятельности становится не подвластным частному владельцу фирмы. Квадрант же **А** указывает уже не просто на доминирующий новый уклад, а на его полное преобладание. Например, в эпоху становления промышленного капитала фабрики и заводы как формы организации производства занимали в отраслевой структуре незначительное место: несколько процентов. Но в последующем уже начал сокращаться аграрно-сырьевой сектор с растущим индустриальным сектором. Но специфика промышленно-индустриального типа производства по необходимости где-то даже *экономически* требовала отчуждения продукта

труда от того, кто производит этот продукт. В «новой» информационной экономике, как иногда называют современный тип экономики виды деятельности таковы, что невозможно интеллектуального работника «загнать» в правовые и экономические жесткие рамки: наемный труд и капитал. Дело в том, что меняется также понятие капитала. Например, что представляют собой активы фирмы «Майкрософт» с точки зрения их потребительной стоимости? Весьма специфический продукт..., который возможно завтра под влиянием перехода на иной программный продукт, а это тоже не исключено, не будет иметь ни рубля ценности. Его ценность в том, что его признают и им этим продуктом пользуются миллиарды людей и фирм. то есть люди сами вменяют ценность этому продукту, который в последующем их же и эксплуатирует. И когда глава этой фирмы пересекает границу, он с точки зрения существующего права не перевозит ни грамма собственности, за что и не платит налогов.

Несколько выводов из этого. Первое. Собственность на ресурсы действительно выступает первоосновой системы экономических отношений. Содержание отношения собственности обуславливает и право собственности, которое фиксирует объектно-субъектные отношения. Но парадокс в том, что право на объекты собственности может порождать и иные экономические отношения. Второе. Экономическое содержание собственности может находиться в противоречии с юридическими правами, чем будет вызываться неэффективное использование имеющихся ресурсов. Третье. частная собственность все-таки продукт человеческой деятельности, эгоистический, но не совсем рациональный. Четвертое. Реализацию отношений собственности обеспечивают не только правовые нормы, но и другие многочисленные институты. Соблюдение существующих прав собственности еще вовсе может не обеспечивать экономических прав, под которым уже следует понимать экономические законы. Пятое. Отношения собственности это не только право на что-то, но огромная ответственность. Наконец последнее. Регулирование отношений собственности всегда сопровождается огромными транзакционными издержками. Правда, не всегда сами участники игры за объекты собственности несут эти издержки. В последней приватизации эти издержки несут все за исключением тех, кто приобрел национальное богатство, находящееся в государственной собственности. Эффективное использование ресурсов вовсе не предполагает только института частной собственности. Эффективный хозяйственный механизм есть слагаемое многих условий и факторов (см. таблицу выше). В свою очередь покажем кратко, что идеология также обеспечивает реализацию отношений собственности и поэтому также должна находиться под общественным контролем.

Идеология собственности и собственность идеологии: взаимообусловленные категории

«Отношение между личностью и обществом, — пишет Дж. Бьюкенен, — в большей степени является основным вопросом политической философии, чем экономики. Но любой экономист, пытающийся пролить свет на эту взаимосвязь, неизбежно вторгается в пределы философии — глубочайшей области научного познания» [*Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. М., 1997, с.18*].

Парадоксально, но мало кто задумывается над тем, что в реальной хозяйственной жизни невозможно избежать влияния такого фактора, как идеология. Дело в том, что любая фирма или другой хозяйствующий субъект всегда существуют и действуют в реальной политико-экономической, социокультурной и идеологической среде. Абсолютно неверно утверждение, что идеологии была подвержена только социалистическая (коммунистическая) система. Самая сверхлиберальная политико-экономическая система также пронизана общей идеей, как и ее противоположность, например, система жестко централизованного устройства. Идеология представляет собой внутренний компонент любой социально-экономической системы. Она базовое условие существования той или иной формы собственности. Более того, эффективной может быть модель экономики, имеющая свою центральную идею и осознанное ее выражение, которая поддерживается большинством граждан как потребителей, производителей, избирателей, политической, научной и культурной элиты. Кстати сказать, идеология в явном виде присутствует в так называемых крайних системах экономики, которые занимают диаметрально противоположные позиции. Отличаться эти системы могут содержанием идеологии и тем, как она вмонтирована в общий механизм управления страной и какое занимает место в ряду национальных ценностей на формальном и реальном уровнях.

Идеология, *отражающая внутреннюю тенденцию какой-то общности людей и адекватно сформулированная*, оказывает положительное влияние на экономику с точки зрения ее развития. И наоборот. В качестве удачного примера использования идеологии можно привести идею регулируемого капитализма Ф. Рузвельта в США в 30-е гг. и "социального рыночного хозяйства" Л. Эрхарда о построении в послевоенной Германии. Титанических усилий стоило Эрхарду через лекции, беседы, статьи, книги убедить государственных чиновников, предпринимателей, население сменить идеологию поведения и принять идею "социального рыночного хозяйства". У. Черчилль упрекал когда-то И.В. Сталина за то, что они, коммунисты, правительство эксплуатируют идею «веры в светлое будущее» идеологию социалистического патриотизма.

Действительно, мощное идеологическое влияние на экономику в положительном аспекте происходило в социалистической модели хозяйствования. Особенно в первые годы Советской власти и где-то до середины 50-х гг. В последующем произошла инфляция идей, вследствие чего энтузиазм населения значительно снизился. Потребовались иные экономические стимулы для повышения производительности труда. «История вообще, история социалистических экспериментов в особенности свидетельствует, — пишет А. Маршалл, оценивая значимость стимулов и их взаимосвязь с идеологией, — что обыкновенные люди редко способны проявлять чисто идеальный альтруизм в течение сколько-нибудь длительного времени; исключение составляют лишь те случаи, когда неукротимое рвение маленькой группы религиозных фанатиков обращает материальные заботы в ничто по сравнению с высшей верой» [Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. М., 1993. Т. 1; с. 94].

Как институт идеология не возникает на пустом месте. Всегда существуют *предпосылки любой идеологии*: рабовладения, феодализма, капитализма, коммунизма и пр. Оказывая влияние на все сферы жизни человека, она и сама подвержена влиянию истории, концепциям и теориям, внешней среде, опыту. Забегая вперед отметим, что, если чего и не хватает людям современной эпохи, и наша страна здесь не является исключением, так это новых плодотворных и практичных идей. И поэтому «эксплуатируются» старые и изжившие себя идеи незыблемости частной собственности, демократии, совершенной конкуренции...

Но не следует отождествлять идеологию как внутреннего компонента социально-экономической системы с идеологией как имманентного свойства любой политической системы и власти. Как институт идеология является основанием для формулировки идеологической доктрины политической системы и власти, выполняющей свои функции. Властные же структуры имеют свойство независимо от своего происхождения и названия обособляться от национальной социально-экономической системы, имея свой корпоративный интерес. Здесь нет ничего удивительного, поскольку власть получает делегированные полномочия по многим функциональным вопросам собственности, права, культуры и т. п. А так как реализация контроля за действиями власти усложнена и крайне забюрократизирована, то национальный политико-экономический интерес и интерес самих властных структур могут находиться в серьезных противоречиях.

Идеология в явных и неявных формах выполняет следующие важные функции в экономической системе. Прежде всего, она в концентрированном виде формулирует общую стратегию развития той или иной экономической модели развития и функционирования. На основании ее уже можно предложить выработку принципов поведения хозяйствующих агентов,

взаимоотношения экономики с политическими институтами и в частности с государством. Во-вторых, идеология определяет общие контуры общественных норм взаимоотношений между людьми с учетом многослойности и различия интересов населения. Исторически прежде, чем рыночная модель экономики вступила в фазу становления, оформилась литературно концепция общественного договора, которая была принята людьми в качестве некоего идеального стандарта. В этой связи, характеризуя формирующую политическую систему буржуазного государства своего времени, Ф. Энгельс подчеркивал, что государство, основанное на «Общественном договоре» Ж. Ж. Руссо, не могло стать ничем иным, как «идеализированным царством буржуазии», оно «...оказалось и могло оказаться на практике только буржуазной демократической республикой» [Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, 2-е изд., т. 4, с. 17]. В-третьих, идеология служит объединяющей и цементирующей основой общества. "...Вера производит теснейшую связь между согражданами. Чтя одного Бога и служа Ему единообразно, они сближаются сердцем и духом" [Карамзин Н. М. История государства Российского: В 2 т. М., 1994., т. 1, с. 69]. Правда, это в том случае, если сформулированная идея отражает в той или иной мере интересы и позиции большинства граждан страны, региона. Если же консолидирующей идеи нет, то возникает многочисленное количество партий и группировок, как, например, в абсолютном большинстве постсоциалистических государств. И в "чистую экономику" здесь никак не уйти, поскольку политические силы формируют или могут сформировать ту или иную институциональную внешнеэкономическую и макроэкономическую среду для соответствующей хозяйственной деятельности. В-четвертых, идеология выполняет важную коммуникативную функцию, позволяющую воспринимать и настоящее и будущее на одном уровне представлений. Специалисты в области герменевтики уже давно обнаружили эту проблему адекватного восприятия письменных или вербальных знаков как носителей информации. Представители же теории экономики, по-прежнему не замечают того обстоятельства, что даже в рамках одной и той же школы возникающие дискуссии часто являются всего лишь следствием неверно понимаемых определений. Идеология, которую в данном случае можно сравнить с методологической основой, создает однородный подход к изучаемому предмету в синкретическом едином образе. Иногда эта общая идея и начинающими, и более зрелыми экономистами не совсем осознается, хотя она всегда присутствует в любых трактатах об экономике и ее проблемах. «...Идеи экономистов и политических мыслителей, — писал Дж. М. Кейнс, — и когда они правы, и когда ошибаются — имеют гораздо большее значение, чем принято думать... Люди практики, которые считают себя совершенно не подверженными интеллектуальным влияниям, обычно являются рабами какого-нибудь экономиста

прошлого» [Кейнс Дж. М. *Общая теория занятости, процента и денег*. М., 1978. с. 456]. В-пятых, сходство представлений об объекте предполагает некоторую универсальность и в поведении различных людей и их групп. Таким образом, господствующая идеология позволяет прогнозировать складывающуюся ситуацию и делать нормативные выводы, направляя стратегию реализации той или иной собственности через соответствующие реформы. Ограниченная рациональность как идея, пронизывающая существующую экономическую теорию, приводит к «систематической слепоте».

В конечном итоге произошла и по объективным и по субъективным причинам смена общей идеологии прежней социально-экономической системы с ее идеей общественной собственности, справедливости, отсутствия эксплуатации и равенства на идеологию либерального общества, трактовки чего просто абстрактны и страдают удивительной противоречивостью.

Правда, как всегда, произошел перекося: взята за образец идеология традиционного западного общества. Не учли того "простого" нюанса, что вместе с развитием западного общества видоизменялась, трансформировалась, наполнялась более зрелым содержанием и идеология этого общества. В свою очередь возникали новые институты и инфраструктура для реализации сменяющейся идеологии. Для подтверждения этого положения можно приводить различные исторические факты, которых множество.

Если взять, например, такие государства, как Беларусь, Россию, Украину и другие, которым до сих пор не удается выйти на эффективный путь развития, то одна из причин такого положения заключается в отсутствии адекватной и цельной идеологии в этих государствах. И дело не только в том, что не учитываются историко-культурные особенности этих стран. Проблема состоит еще и в том, что общая идеология складывающейся системы есть составляющая разных ее сторон и уровней, о которых известно общественному сознанию. И хотя, безусловно, должно быть их соответствие даже по закону гармонии, к которому стремится любая система, включая общественную, создатели новых государственных систем, к сожалению, этого не обеспечивают. Общая идеология разветвляется как бы в ряд частных, сохраняющих каждая по себе в той или иной форме основной, философский компонент общей национальной идеологии. В свою очередь, стержнем последней выступает политико-экономическая доктрина страны, разработка которой предполагает учет многих составляющих, включая сложившуюся в мировой экономике расстановку сил, изменения в технологических способах производства и их использование, трансформацию в структуре собственности как на мировом, так и на национальном уровнях, динамику отношений распределения и некоторые другие компоненты. Таким образом, молодые демократические государства натолкнулись в своих намерениях к лучшему на то, с чем начинали бороться, — с преодолением

или уничтожением старой социалистической идеологии и образовавшимся вакуумом в области общей стратегии развития, которая фиксируется в ... этой же идеологии страны. Парадокс обнаруживается лишь в том, что разрушение прежнего института идеологии начиналось сверху, формально и весьма решительно. Достаточно же образованному обществу, выработавшему и впитавшему за десятилетия прежнюю систему ценностей, определявших нормы поведения людей, не было предложено *соответствующей* замены культурологических, экономических и других ценностей и ориентиров, позволивших бы этим людям реализовать свой профессиональный уровень и чувствовать себя лучше, комфортнее, защищеннее, материально обеспеченнее. В качестве альтернативы прежней идеологии была предложена достаточно абстрактная формулировка времен А. Смита, без учета национальных исторических традиций, развития, сложившихся культурных и экономических связей.

В структуре идеологии различные компоненты имеют свой век существования. Например, еще до 50-х гг. XX в. никто не ставил под сомнение ограниченность и невоспроизводимость природных ресурсов. В то же время в теории "факторов производства" труд описывался никак не более, чем обычный фактор производства. Кстати сказать, это последнее обстоятельство было предопределено существовавшей на тот период идеологией, согласно которой считалось, что лучше уравновесить фактор труда и капитала, чем способствовать разрешению нарастающих противоречий между ними. Сегодня уже никто не сомневается в том, что более эффективным являются вложения в труд. Но отношение к факторам производства с позиций принципа взаимодополняемости позволяет институционально реализовать на практике социальное партнерство между трудом и капиталом.

Не всегда свобода также выступала человеческой ценностью. "...Несвободные работники, — пишет Л. Мизес о периоде рабства, — привыкли к своей зависимости и не воспринимали ее как зло" [*Мизес Л. Либерализм в классической традиции. М., 1995, с. 27*]. В период же становления рыночной экономики свобода выступила как одна из важнейших ценностей, подталкивающая к социальным превращениям и увеличению своего пространства. То же можно сказать о равенстве—неравенстве, о критерии социальной справедливости. Переход от зависимости к свободе может быть воспринят человеком не как благо. Неумение реально в жизни осуществлять свой выбор, представленный свободой, приведет к росту издержек разного рода и к падению объемов производства.

Степень отклонения частных идей различных социальных групп и классов, отдельных людей от официальной доминирующей идеологии характеризует целостность и стабильность общества, его экономическую устойчивость. Чем меньше степень отклонения, тем выше экономическая и

социальная общность страны, выше его хозяйственная культура. В свою очередь эти отклонения влияют на выбор организационных форм и культуры. Вот одна из причин того, почему в социалистической модели экономики были неприемлемы многие выводы из западной теории менеджмента. Преобладание в идеологии США индивидуализма, а в Японии коллективизма отличают "американский стиль управления" от "японского" с соответствующим теоретическим обоснованием и, естественно, результатами. Хотя и там и там вроде бы существует институт частной собственности...

Правильная оценка значения идеологии в системе общественных институтов позволяет осуществлять и лучший выбор в направлении инвестиционной политики. Например, общественный порядок можно достигать как через образование, так и с помощью правоохранительных органов. И то и другое требует каких-то затрат. Но лояльность населения к существующему общественному порядку, поддерживаемому с помощью правоохранительных органов, может уменьшиться даже при росте затрат на эти органы. И это будут чистые издержки общества. Затраты же на образование обеспечат не только общественный порядок, но и повысят трудовой потенциал страны, ее культуру. Может быть, это и не всегда так, но, по крайней мере, учет идеологии в таких расчетах, позволяет сделать оптимальный выбор проекта.

Надо отметить, что выработка новой идеологии, с которой можно было бы уверенно войти в XXI в., это не только проблема постсоциалистических государств. Уже не один кризис, в том числе и идеологический, был преодолен тем или иным способом западным обществом. Но это были кризисы локального характера, когда не требовалось смены фундаментальных основ общества как целостной и сложной системы, испытывающей уже на протяжении нескольких последних десятилетий серьезные "перегрузки", проявления которых крайне различны. Сегодня экономисты, кроме уже известных и признанных "внешних эффектов" рынка, занимаются категорией транзакционных издержек как отражением одного из проявлений "перегрузок" этой общественно-экономической системы. Самый общий вывод, который можно пока сделать из теории транзакционных издержек, состоит в том, что разделение труда и обменные операции, на которых основывается хозяйственная деятельность в рыночной модели, приводят к огромным нерациональным с точки зрения общественно полезного эффекта затратам. Но, думается, что проблема транзакционных издержек для более плодотворных и конкретных выводов нуждается прежде всего в смене методологии и подходов к ее позитивному разрешению. "И рынки, и правительство, — пишет Дж. Бьюкенен, — терпят провалы, и нет никакой благосклонной «мудрости». Человек 70-х попал в ловушку дилеммы. Он

понимает, что две «великие альтернативы», «laissez-faire» и социализм, умирают, и вряд ли можно ожидать их возрождения" [Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики. М., 1997.6, 430]. Так или иначе, однако вовсе не случайно Д. Норт в качестве одного из ключевых направлений развития экономической теории выделил направление теории идеологии [Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997, с. 3—31]. Вопрос не только в том, что всякая новая модель хозяйствования, известная истории, вначале фиксировалась в идее. Вопрос уже в том, чтобы аккумулировать силы для скорейшей выработки принципиально новой парадигмы социально—экономического развития, поскольку плодотворных, но разрозненных идей на протяжении веков уже было высказано довольно немало. Необходимо их обобщение и синтез. Тому подтверждением, например, является теория собственности, в которой как бы признается "плюрализм" существования ее различных форм без плюрализма теоретической оценки. Но любая теория собственности всегда базируется на какой-то (истинной или ложной) идее. А последняя, так или иначе, воспринимается и поддерживается (или не поддерживается) большинством населения.

Для экономистов в смене одной идеи на другую, что, как правило, ведет и к смене института собственности, важно было бы сравнивать ожидаемые выгоды от введения нового института с затратами на эту процедуру при издержках существования старых институтов, включая частную или другой вид собственности. Тогда общий вид формулы выглядит так:

$$\sum [V_t / (1 + r)^t] > C_i + \sum [C_t / (1 + r)^t],$$

где V_t — ожидаемые выгоды в период времени t ; C_i — первичные издержки, необходимые для институционального нововведения; C_t — вторичные или "операционные" издержки институционального нововведения; $(1 + r)^t$ — норма дисконтирования для периода t . Рациональные игроки, если они таковыми являются, невзирая на морально-этические проблемы, всегда возникающие в оценке введения новых институтов, должны все же при выборе институтов отдать предпочтение ожидаемым выгодам. Эта идея (сравнение затрат и выгод) вполне может быть использована на уровне фирмы, которая заключает контракты. Сравнение в данном случае идет в направлении затрат на подготовку и заключения контракта и получаемого от его заключения дохода. Понимая некоторую условность приведенной формулы, мы хотим обратить внимание на то, чтобы попробовали подсчитать, а сколько все-таки «стоит» рынок с его институтом частной собственности и каковы затраты понесли не только постсоциалистические страны на возрождение этого института в новейшем времени...

Давая некий ориентир для экономической науки, Д. Норт пишет, что разработка проблем взаимосвязи трансакционных издержек и роли государства в спецификации и охране прав собственности находится в начальной стадии, но, несомненно, является тем фокусом, на котором должны быть сосредоточены усилия экономистов [Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М., 1997, с. 255]. Но тем не менее «старые» идеи живучи и они тянут часто за собой весь мир. К разряду этих «пленающих» идей относится и идея частной собственности на интеллектуальный вид продукта.

Интеллектуальная собственность и особенности регулирования отношений

Интеллектуальная собственность – это категория, которая отражает отношения, обусловленные «производством», а, следовательно, и присвоением, защитой и последующими актами обмена, распределения и использования объектов творения человеческого разума, интеллекта.

Принятая в Стокгольме 14 июня Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), предусматривает, что объектами права интеллектуальной собственности являются:

1. литературные, художественные произведения и научные труды;
2. исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи;
3. изобретения во всех областях человеческой деятельности;
4. научные открытия;
5. промышленные образцы;
6. товарные знаки, знаки обслуживания и коммерческие наименования и обозначения;
7. пресечение недобросовестной конкуренции.

Приведенный выше перечень не является исчерпывающим и может быть дополнен законодательством. Однако мы хотели бы кроме правового аспекта, на который обычно больше обращается внимание, зафиксировать и несколько экономических аспектов. Во-первых, основная нагрузка при определении интеллектуальной собственности припадает на информацию, знания и науку. Во-вторых, весьма специфичен сам процесс производства этого вида продукта. Сама технология этого процесса еще недостаточно изучена. Но в целом можно выделить а) через наблюдение и анализ фактов обозначение проблемы; б) разработка гипотезы; в) генерация новой идеи или идей, предполагающее целостное решение возникшей проблемы; г) создание нового продукта; д) изучение в том числе и платежеспособного

спроса на этот новый продукт; е) реализация на определенных условиях (контракты и соглашения) нового продукта или нового решения. Эти этапы несколько условны. Но специфика интеллектуального продукта не только в фазе производства, что чаще всего остается «за кадром», но и в том, что фаза маркетинга чаще всего проводится после «производства» чего-то: технологии, образца, теории и пр. Иначе говоря, люди, производящие интеллектуальные блага до его получения мало себе представляют, во-первых, что получится, во-вторых, как этот продукт найдет отражение в обществе, а в-третьих, цена на него почти никак не связана с издержками. Опять-таки спрос на данный вид продукта чаще всего формируется уже после того как он создан. Например, спрос на тот же цветной телевизор определил себя после того, как были получены первые образцы и знакомства покупателей уже с готовым товаром. Никак не приемлемы в ценообразовании на информационный продукт известное правило равенства предельных издержек и предельного продукта. Все это вопросы, которые «стандартная» экономическая теория (экономикс) пытается решить старыми идеями и старой методологией. Одна из этих идей – это идея строго частного права на изобретения и другие виды интеллектуальной собственности.

Дело в том, что, например, новая технология, другие разработки подобно всему новому знанию, по-нашему мнению, являются общественным товаром и люди, приобретающие его, не уменьшают его количество для других. Более того, тиражирование некой идеи сопровождается лишь издержками на это тиражирование. И поэтому производство каждой новой «детали» будет сопровождаться снижением издержек на единицу выпуска. К тому же «овладение некой идеей (информацией, теорией) массами будет создавать синергетический эффект. Таким образом, это означает, что для достижения эффективности новое знание должно раздаваться бесплатно. Однако выполнение этого может приводить к тому, что не будет никакого реального стимула для потенциальных изобретателей. Чтобы сделать создание инноваций привлекательным, необходимо обеспечить создателя правами выпускать эти инновации в ограниченных количествах. *Это является сутью дилеммы интеллектуальных прав собственности.* Но суть проблемы в том, что даже если мы были бы способны наделять такими правами в совершенстве, все равно, остается следующая проблема: большинство выгод (80 процентов, по недавним подсчетам) – присваивается и накапливается другими. Если изобретатели не очень альтруистические существа, общества будет иметь тенденцию «недопроизводства» нового знания.

Безусловно, существуют институты, способные в некоторой степени вознаградить людей, которые делают такие вклады в общество. Например,

французские короли в средневековье давали медали и пенсии людям, которые отличились непосредственно на службе «Королю». Сегодня мы делаем то же самое с Нобелевскими премиями, национальными медалями и президентскими почестями для выдающихся изобретателей и ученых. К счастью, кроме того, деньги и почести - не единственное, что стимулирует ученых. Инноваторами движут такие внешние стимулы, как любопытство, желание впечатлить других ученых, работа ради своего народа или человечества в целом, или только целеустремленная навязчивая идея с неизвестным решением — все это имеет тенденцию уменьшать до некоторой степени характерную для общества склонность к недопроизводству полезного знания. Но факты показывают, что полностью этого уменьшения не происходит, и знание все еще остается *недопроизведенным*.

Таблица

Объекты интеллектуальной собственности

Объекты авторского права	Объекты промышленной собственности	Научные открытия
<i>Произведения науки:</i> программа для ЭВМ; базы данных; сборники и т.п. <i>Произведения литературы:</i> литературные произведения; учебные произведения; сценарии и т.п. <i>Произведения искусства:</i> музыкальные; кино; видео; изобразительного искусства и т.п.	Изобретения Промышленные образцы полезные модели Товарные знаки, знаки обслуживания и коммерческие наименования Ноу-хау Пресечение недобросовестной конкуренции	Законы Закономерности Эффекты

Литературные, художественные произведения и научные труды как объекты интеллектуальной собственности *охраняются авторским правом (копирайтом)*. Права на такие объекты, как исполнительская деятельность артистов, фонограммы и радиопередачи, обычно называются *смежными правами*, т.е. правами, смежными с копирайтом. Изобретения, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания и коммерческие наименования и обозначения – это объекты промышленной собственности в рамках интеллектуальной собственности.

Содержание интеллектуальной собственности как права включает в себя *права автора и исключительное право*.

К правам автора как объекта интеллектуальной собственности относятся такие права, как:

- право авторства – право любого гражданина быть названным автором произведения науки, литературы, искусства, изобретения и т.д. при условии, что это произведение создано его личным творческим трудом;
- право на имя, реализуемое в виде права автора на присвоение его имени тому произведению, которое он создал;
- право на опубликование – это право автора обнародовать свое произведение или сохранить его в тайне;
- право на неприкосновенность произведения заключается в том, что никто не имеет права изменять, искажать авторский вариант произведения с сохранением имени автора, поскольку это может нанести ущерб его репутации.

Исключительное право на объекты интеллектуальной собственности связано с понятием использования, под которым следует понимать воспроизведение объектов интеллектуальной собственности в виде материальных объектов. В этом смысле исключительное право – это прежде всего право использовать самому объекты интеллектуальной собственности, а также разрешать (запрещать) это делать другому лицу. В исключительном праве связаны все вопросы коммерческого использования результатов интеллектуального труда. В отличие от прав автора исключительное право является отчуждаемым и его владельцем может быть любое физическое или юридическое лицо, которому по закону или по договору это право будет предоставлено.

Первый авторский и патентный законы были приняты в Англии. При короле Якове Стюарте в 1623 г. был принят «Статус о монополии», которым устанавливалось исключительное и независимое от воли короля право каждого, кто создаст и применит техническое новшество, монопольно пользоваться его выгодами и преимуществами в течение 14 лет.

В 19 в. в большинстве европейских стран получил распространение подход к патентному и авторскому праву, как собственности, а иногда права авторов новшества к движимому имуществу.

После ряда активных переговоров в 1883 г. в Париже была созвана дипломатическая конференция, на которой была подписана Парижская конвенция по охране промышленной собственности.

Охрана авторского права на международном уровне начала осуществляться с середины 19 в. на основе заключения двухсторонних договоров, которые хотя и обеспечивали взаимное признание прав, но не были единообразными. Потребность в единообразии привела к формулированию и принятию 9 сентября 1886 г. Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений – старейшего международного договора в области авторского права.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) является одним из 16 специализированных учреждений, входящих в систему ООН. Конвенция, учреждающая ВОИС, была подписана в 1967 г. и вступила в силу в 1970 г. Однако истоки ее создания – в 1883 г., когда была принята Парижская конвенция по охране промышленной собственности, и в 1886 г. была принята Бернская конвенция по охране литературных и художественных произведений.

Выделяются три основные функции ВОИС:

- регистрационная деятельность;
- содействие международному сотрудничеству в управлении интеллектуальной собственностью;
- программная деятельность, т.е. содействие широкому принятию государственных договоров.

Однако в любой стране действует своя целая система законов и нормативных актов, которые регулируют права интеллектуальной собственности. Безусловно, опорой ее является международная правовая система регламентации. В Беларуси законодательная охрана интеллектуальной собственности гарантирована Конституцией РБ, а также действует пакет законов в области охраны прав на объекты интеллектуальной собственности. Но это вовсе не значит, что нет проблем в регулировании отношений по поводу использования этих объектов. Как сказал уже цитируемый нами Д. Норт, с разработкой наиболее эффективной системы защиты прав собственности завершится третья экономическая революция.

Приватизация: очерк теории и практики

Чем лучше и обширнее будут изучены теоретическая и практическая стороны приватизации в тех странах, которые уже выявили отрицательный аспект этого процесса, тем больше появляется шансов на успех без «зигзагов» и ошибок.

Для многих стран, ставших на путь весьма значительных социально-экономических преобразований, среди которых Беларусь не является исключением, одной из самых популярных выступает категория «приватизации». С этим термином, имеющим действительно глубокое содержание, одни связывают большие надежды на будущее, другие же выражают по отношению к нему пессимизм, а то и ужас. Что же означает приватизация на самом деле и каких можно ожидать от нее последствий? Как оценить первые шаги, сделанные в этой области правительством нашей республики?

Чтобы ответить на эти и другие вопросы, обратимся к опыту тех стран, которые в вопросах приватизации еще в 70-х гг., допуская ошибки и просчеты, все-таки достигли определенных результатов в экономике.

Под приватизацией в общем смысле понимается приобретение у государства гражданами или юридическими лицами за плату или на каких-то льготных условиях права собственности на средства производства с соответствующими имущественными, финансовыми и другими обязанностями. Понятие "*разгосударствление*", или "*дерегулирование*", означает ослабление государственного воздействия на экономику в целом или на отдельные фирмы, компании. Как свидетельствует практика, формы приватизации и разгосударствления могут быть самыми разнообразными, зависящими от состояния экономики, национальных традиций и особенностей, политической стабильности.

Если обратиться к причинам, подтолкнувшим к приватизации и дерегулированию, то обычно называют более низкую эффективность государственных предприятий по сравнению с частными. Такое объяснение не может удовлетворить проницательного и пытливого читателя из-за своей обобщенности. Здесь надо учитывать множество факторов, например степень воздействия государства на фирмы и компании, используемые формы управления, уровень компетентности и профессионализма управленческого персонала, мотивации труда всего трудового коллектива и руководства фирмы, других управленческих структур. Часто считают, что госпредприятия в принципе не могут быть высокорентабельными из-за своей роли в экономической системе, позволяющей другим укладам достигать коммерческого интереса, а во-вторых, сама уникальная техника и технология лишает предприятие высокорентабельных результатов. Это верно лишь в некоторой степени. Благодаря мобильности, самостоятельности в распоряжении ресурсами, давлению рынка частные предприятия действительно выглядят более предпочтительно по многим показателям, нежели государственные. Именно поэтому многие страны, раньше или позже, увидели в приватизации целительное лекарство для оздоровления своих экономик.

В *Великобритании*, например, чуть более чем за десятилетний период продано в частные руки более половины принадлежащих государству предприятий промышленности на сумму около 68 млрд долл. В государственной собственности остались угольная промышленность, железные дороги, почтовая служба, ядерная электроэнергетика. Однако полученная государством от продажи выручка еще ни о чем не говорит, ибо приватизация здесь не имеет ни ярко выраженной коммерческой, ни идеологической цели. Основная цель — повышение эффективности как подлежащих приватизации компаний, так и обеспечение нормальных условий для всего общественного воспроизводства страны.

Здесь ведется также большая подготовительная работа, практически по любому предприятию разрабатывается программа приватизации, после чего в парламенте принимается соответствующий закон. Такая сложная бюрократическая процедура продлевается, кроме всего прочего, и с целью оградить занятых в процессе приватизации людей от проявления ими человеческой слабости — получения взяток.

Характерная особенность программ состоит в том, что выбор формы приватизации зависит от предлагаемого типа управления приватизируемым предприятием, а также от кропотливой маркетинговой деятельности. Иначе говоря, англичане очень хорошо понимают, что продажей государственного предприятия еще не заканчивается процесс реформ и поиск конкретных путей повышения эффективности экономики. Ведь если частник рискует своим капиталом, то общество рискует через него своим положением, экономической стабильностью, чего англичане для себя допустить не могут.

В последний месяц пребывания М. Тэтчер у власти началась приватизация энергетики, доход от которой планировалось получить в размере 10 млрд долл. Основное предпочтение отдавалось такой форме, как акционирование в различных комбинациях. Акциями должно владеть около 20 % населения Великобритании. Для привлечения капитала и приватизации предпринимательской деятельности применяется система "ваучерс" — то есть оплата акций осуществляется не сразу, а по истечении какого-то срока.

Во *Франции* государственные компании производят приблизительно 33 % валового национального продукта. Здесь для привлечения любого капитала в страну объявили амнистию на капитал, полученный "незаконным" способом и находящийся в других странах мира. Денационализации подвергаются не только объекты материального производства или услуг, но и финансово-кредитные учреждения.

Процесс приватизации в *Египте* начался с 1970-х гг. Здесь в основном используют опыт Великобритании, и это не случайно. Привлекаются также английские специалисты из различных областей. Предложения египетского правительства включают:

- продажу отелей (1 млрд фунтов) и другого имущества, находящегося в государственной собственности;
- изъятие государственных компаний из системы совместного предпринимательства (2 млрд фунтов);
- продажу предприятий, в деятельности которых правительство не заинтересовано (пивоваренные заводы, универсальные магазины, кинотеатры и т. п.);
- либерализацию управления крупными государственными предприятиями.

Особенность приватизации в Египте состоит в том, что не обязательно передавать в частные руки ключевые предприятия, как это сделано в Великобритании. Здесь осознают, что если это и будет сделано, то еще не решит проблему монополизма. Огромное значение при проведении приватизации уделяется плану, в котором предусматривается деятельность фирм и после смены собственника.

Практический интерес может представить приватизация, проводимая на востоке *Германии*. Она имеет следующие отличия от восточноевропейских реформ: а) мощное правовое и институциональное обеспечение, включая ведомство по приватизации, налоговые службы, сформировавшиеся структуры социального обеспечения; б) сложившееся общественное мнение с более или менее тождественными социально-экономическими критериями различных социальных групп и отдельных людей; в) ярко выраженную цель проводимой реформы; г) четкие ориентиры, формируемые рыночной конкурентной средой; д) в силу исторических традиций и особенностей экономических связей схожесть (при всей кажущейся несравнимости) хозяйственного механизма ГДР и ФРГ.

Оценки будущего объединенной Германии, ее восточной и западной частей весьма различны: от самых благоприятных до пессимистических. В действительности, производство Восточной Германии уже сократилось более чем в два раза, а число безработных уже к концу 1991 г. составило около 3 млн человек. Уровень безработицы здесь к уже началу 2000 г. колебался в пределах 25—30 %. Однако лишь 7 % руководителей предприятий не видят никаких шансов на успех. Есть также мнение деловых кругов ФРГ, что единая экономика Германии может выступить локомотивом мирового хозяйства.

Начало приватизации в *Восточной Германии* было положено еще прежним правительством, поскольку в марте 1990 г. был издан закон об учреждении и деятельности частных предприятий и об участии в капитале, где определялись условия приватизации. По договору о валютном, экономическом и социальном союзе между ФРГ и ГДР, подписанному 18 мая 1990 г., учреждался Опекунский совет по управлению государственным имуществом. Он взял на себя обязанность погашения долга ГДР в объеме суммы от предстоящей продажи государственного имущества. Оставшуюся задолженность должны будут погасить новые восточные земли. На последних также лежит ответственность за кредиты. 17 июня 1990 г. был принят закон о приватизации и реорганизации государственного имущества ГДР. Безусловно, практика вынуждает уточнять и дорабатывать ранее принятые законы.

Опекунский совет находится в подчинении федерального правительства. Контроль за деятельностью совета осуществляют министерства фи-

нансов и экономики, а также другие министерства, в компетенцию которых входит решение тех или иных вопросов.

Интересно то, что Опекунский совет работает на самоуничтожение, так как после решения вопросов, связанных с приватизацией и реорганизацией экономики, эта бюрократическая организация подлежит роспуску. Само ведомство по приватизации имеет децентрализованную структуру и содержит в себе центральное отделение, отвечающее за фирмы с числом 1500 человек и более, а также 15 местных филиалов. Центральное отделение не только занимается своей практической работой по продаже государственного имущества, но и оказывает помощь филиалам. На региональные же отделения приходится основная нагрузка по реализации поставленных целей приватизации.

Опекунский совет представляет собой подобие концерна, объединившего 8 тыс. бывших народных предприятий и комбинатов. Вместе с министерством финансов Опекунский совет имеет право давать поручительства и гарантии. Долевое участие этой организации в имуществе предприятий считается участием федерального правительства. Опекунский совет может брать для оздоровления своих предприятий кредиты, возвращение которых было намечено к концу 1995 г. В высшем совете руководства, помимо предпринимателей, представлены и государственные чиновники. Бывшие работники плановых органов после объединения Германии были отстранены от руководящих должностей.

Одна из важнейших задач этой организации — осуществление процесса интеграции восточно- и западногерманского хозяйства, создание в новых землях эффективных рыночных структур, возрождение предпринимательства. Причем процесс приватизации не был отдан на откуп каким-то аудиторским компаниям или приватизационным фондам. Последние выполняют роль консультантов и другие аналитические функции, а решения принимает руководство, ориентируясь на глубокую трансформацию экономической системы.

По закону ведомство имеет довольно большие полномочия в выборе форм приватизации. Но оно выбрало продажу как наиболее целесообразную форму. Привлечение кредитов для оздоровления предприятий также находится в компетенции совета. Реприватизация, которая предусматривалась еще законом ГДР, принятым в марте 1990 г., также пользуется особой популярностью, но затруднена в выполнении из-за изменившейся ситуации. Порядок возвращения имущества или возмещения его стоимости таков, же как и порядок национализации, проходившей в 1972 г. При увеличении стоимости имущества за прошедший период разница может быть продана другому частному лицу. Через кредит у Немецкого кредитного банка под залоговую стоимость земельного участка с 6,5 % годовых и от-

срочкой на 2 года стимулируется полный выкуп предприятия бывшими хозяевами. Реприватизируемое предприятие не облагается также налогом в течение двух лет. Как и всюду, весьма сложной остается проблема оценки имущества предприятия, последняя не отдается на откуп спроса и предложения.

Параллельно с приватизацией и ее разновидностью — реприватизацией идет поиск более эффективных форм реорганизации предприятий и управления (в нашем лексиконе это получило название разгосударствление). В основном применяются три модели реорганизации, выбор которых зависит от сложившейся структуры бывшей ГДР.

Самый радикальный вариант — роспуск комбината, а входящие в него предприятия получают полную самостоятельность в выборе директора и действуют на свой страх и риск. Но представление рыночной стратегии предприятия в Опекунский совет обязательно.

Преобразование комбината в своего рода штаб-квартиру делегированными этому центру полномочиями предприятиями координации — второй путь реорганизации. Комбинату предоставляется также право вести переговоры с профсоюзами, решать социальные вопросы, обеспечивать НИ-ОКР, выражать интересы как на национальном уровне, так и за рубежом.

Третий вариант — это образование вместо прежних производственных объединений компаний-холдингов. Функции холдинга сводятся к общему стратегическому руководству входящими в него юридически самостоятельными фирмами. Кстати, такие холдинги стали появляться еще в ГДР.

Камнем преткновения при проведении приватизации является собственность на землю и ее цена. Характер сложившегося землепользования не дает возможности воспользоваться правом собственности на землю прежним владельцам. А размеры предполагаемой компенсации могут привести к длительным судебным разбирательствам, что оттолкнет потенциальных инвесторов. Решение проблемы оценки земли частично решается через контракты на 2—5 лет, во время которых цена на землю может быть пересмотрена.

Застроенные же земельные участки трудно вернуть прежним владельцам, так как по законодательству предпочтение отдается расположенному на этой земле предприятию.

Если учесть, что Германия вообще не была привлекательной для зарубежных инвесторов, то 95 % западного капитала, устремившегося в ГДР в первые месяцы после объединения с ФРГ и нашедшего приложение на восточных землях, свидетельствует о значительной активности западных компаний. Но в последующем инвестиционная политика зарубежных капиталов по разным обстоятельствам поменялась: объединение Германии

скорее подтолкнуло вкладывать капитал в западные земли, а восточные остаются в среднесрочной и долгосрочной перспективе. Поэтому наиболее распространенной формой участия в восточно-германском производстве остаются "немецко-немецкие" совместные предприятия. Как правило, совместное производство организуется с конкурентоспособными предприятиями, которые разрабатывали эту идею до объединения Германии.

Однако для вложения зарубежного капитала в восточные земли есть очень важные преимущества: квалифицированные кадры, конкурентоспособность ряда предприятий, связь с восточноевропейским рынком и опыт работы на нем, сохранение традиций предпринимательства. Государство в стимулировании предпринимательства как зарубежных, так и своих интересов занимает довольно активную позицию.

Своеобразно происходит процесс приватизации в *Италии*. Это, видимо, связано со спецификой развития экономики этой страны. В Италии объективно сформировался очень сильный государственный сектор. Кроме этого, государство оказывает доминирующее влияние как на экономику в целом, так и на ее отдельные уклады. Удельный же вес государственного сектора достигает 40 %, в том числе в промышленности — 30 %. Интересно, что, обсуждая вопросы приватизации государственных компаний, в конце 1990 г. был огосударствлен химический комплекс "Энимонт", входящий в первую десятку крупнейших химических фирм мира. Подобная ситуация может проясниться, если учитывать и то, что примерно 60—70 % экономики Италии состоит из акционерных обществ со смешанным государственно-частным капиталом. С помощью финансовых рычагов государство контролирует деятельность обществ, наделенных большой оперативной и финансовой самостоятельностью и ответственностью. Следовательно, эти и другие особенности привели к тому, что в этой стране государственные компании, а также фирмы со смешанным капиталом не пережили больших изменений. Однако общее движение приватизации, характерное для всех стран Запада, не могло не коснуться и итальянской экономики. Начиная с конца 70—начала 80-х гг. доля государственного сектора уменьшается, что вызвано необходимостью коренного обновления производства, потребовавшего от государства значительных вложений капитала. Поэтому с началом крупного циклического подъема (1984 г.) государственные компании развернули широкую эмиссию акций и продажу их на рынке.

Кроме того, некоторые государственные корпорации, например те, что не имели принципиального значения для экономической системы страны, действительно подверглись полной приватизации или реприватизации. Затем были ликвидированы или приватизированы фирмы, утратившие прежнее значение в связи со структурными изменениями в экономике.

Были проданы также в частные руки предприятия, находящиеся в государственных объединениях, но не соответствующие их производственному профилю. И наконец, полной приватизации подверглись те компании, которые, находясь в тяжелом финансовом положении, требовали огромных затрат капитала.

При продаже акций, а эта форма приватизации здесь самая предпочтительная, вначале приоритет отдается трудовому персоналу компании. Получив контрольный пакет акций, иностранный или национальный покупатель становится собственником этого предприятия.

В Италии, прежде чем проводить операции по приватизации, анализируют экономическую ситуацию у себя и положение в мировом хозяйстве. После этого могут быть приняты решения по свертыванию приватизационных процедур или развертыванию государственного влияния на экономику страны.

Нельзя не обратить внимания на относительно новое средство привлечения капитала, которое применяется практически во всех странах в последнее десятилетие. Это средство известно как программа или "план приобретения акций рабочими" (ПШАР). Программа одинаково эффективна как в финансировании выкупа работниками предприятий, так и в привлечении нового капитала для роста и расширения производства. По этой программе вначале оценивается стоимость предприятия. В основу оценки заложена способность предприятия в течение 5—7 лет выплатить заем на покупку. Затем рабочие образуют кооператив, организацию типа треста ПШАР. После этого кооператив, трест обращаются в местный или другой банк, вплоть до иностранного, для займа необходимых средств на покупку предприятия. Кредит обеспечивается всеми активами предприятия или же может поддерживаться гарантией государства. Акции предприятия хранятся на специальном счете. Часть его доходов ежегодно будет использована на выплату долга банку. Также ежегодно по мере выплаты части долга некоторый пакет акций размораживается со счета и распределяется среди рабочих. Принцип распределения акций среди рабочих — уровень заработной платы. Таким образом, весь пакет акций будет распределяться из года в год до тех пор, пока не будет выплачен весь долг и все акции не будут распределены среди рабочих. Выданные отдельному работнику акции будут числиться на его персональном счете до тех пор, пока он не уйдет на пенсию. Продать пакет акций работник может лишь после полного распределения акций. В случае отказа работника продать свои акции по рыночному курсу право стать первым покупателем его акций имеет ПШАР (если желание продать эти акции возобновится).

Итак, какие выводы можно сделать из представленной небольшой, но имеющей весьма глубокий реальный смысл информации о ходе привати-

зации в отдельных странах? Чем лучше и обширнее будут изучены теоретическая и практическая стороны приватизации в тех странах, которые уже выявили и отрицательный аспект этого процесса, тем больше шансов на успех без "зигзагов" и ошибок. Но фактом остается то, что каких-либо кардинальных изменений в плане повышения общей эффективности стран, где приватизация носила идеологический, нежели экономический характер, не произошло.

Как показывает опыт мирового экономического развития и в частности опыт проведения экономической модернизации, приватизационные процессы периодически сменяются процессами национализации. В государственную собственность полностью или частично "обращается" имущество, находящееся в собственности граждан и юридических лиц. Только, например, во Франции за последние 60 лет были проведены три широкомасштабные национализации. Одна — до второй мировой войны (закон от 11 августа 1936 г. и Чрезвычайный закон от 31 августа 1937 г.). Две другие — после второй мировой войны: Французского банка (закон от 2 декабря 1945 г.), четырех депозитных банков и 34 страховых компаний (закон от 25 апреля 1946 г.), угольной промышленности, газовой и электроэнергетической промышленности, воздушного транспорта, заводов "Рено" и пр.

Мы не будем описывать как проходила и с какими итогами проходила и проходит приватизация в Беларуси и, например, России. По этому поводу любой желающий может найти разные комментарии и оценки, поскольку в любом журнале или газете можно найти материал на данную тему. Заметим лишь, что главными являются не масштабы или темпы приватизации, равно как и национализации, а социально-экономические результаты. К тому же смена субъектов и объектов собственности всегда сопровождается транзакционными издержками. Поэтому как говорил Р. Коуз, что если права собственности четко специфицированы, а транзакционные издержки равны нулю, то первоначальное распределение собственности не имеет смысла и не влияет на экономическую эффективность. К сожалению, как частная собственность, так и ассоциированные ее формы не дают полной спецификации собственности и тем более рыночная экономика не лишена транзакционных издержек. Их величина в развитых странах уже достигает половины ВВП. А это также говорит о том, что институт частной собственности не дает полного эффекта при использовании имеющихся ресурсов.

Приватизация-национализация: трансформационная ловушка

Категория собственности приобретает общественный резонанс лишь в период "большого передела". Затем внезапно все в собственности становится "ясно". Безотносительно к эффективности используемых ресурсов и экономики в целом темпы приватизации во многих странах стали главным показателем "успеха" новой реформы, а государственная собственность приравнялась к общественной, превратившись в конечном итоге в "имущество" с соответствующим министерством. В итоге, действительно, одна целевая экономическая иррациональность — национализация, долгое время царившая в умах многомиллионной части населения мира, сменилась на другую — приватизацию. Ваучерная, или чековая, форма проведения этого мероприятия еще ждет своего исторического определения. Однако уже сейчас можно сказать, оценив общую текущую ситуацию и тем более стратегическую социально-экономическую перспективу такой масштабной приватизации, что расстояние до эффективной экономики и "цивилизованного рыночного рая" заметно увеличилось. Неотработанные в теоретическом отношении желаемые кардинальные изменения, начатые более десяти лет тому назад, превратились в романтико-реформистский фарс, который уже приобретает практически во всех постсоциалистических государствах очевидные признаки трагедии. «Пауперизация значительных групп населения... на фоне вызывающей роскоши нуворишей, — пишет Е. Гайдар, — гремучая смесь, долгосрочная питательная среда политического радикализма с национал-социалистической окраской» [Гайдар Е. Об аномалиях экономического роста // Политэконом. 1996, № 4, с. 51].

Как справедливо далее отмечает Гайдар, в переходных экономиках сложилось неблагоприятное сочетание факторов, осложняющих прорыв к динамичному экономическому росту.

Вместе с тем нельзя считать верным даже постановочно высказанные некоторыми авторами утверждения о том, что именно "незрелая, слабая" частная собственность выступает основным условием, сдерживающим экономический рост и развитие. В мире есть всего около двух десятков государств, где эта собственность "вызрела" до уровня смешанной, обеспечив на текущий момент большинству населения работу, хотя и далекую от мотива самореализации (от каждого по способностям), однако все-таки позволяющую выйти за пределы удовлетворения элементарных физических потребностей. Остальные же 150 государств, имея веками формировавшийся институт частной собственности, тем не менее на текущий период демонстрируют крайнюю нищету и бедность, которые приобрели уже статус глобальной мировой проблемы.

Стремящимся к другой крайности — национализации, — уместно также было бы обратиться к истории тех стран, где государственная собственность на средства производства достигала до 90 %, и вспомнить те проблемы, которые в конечном итоге потребовали изменений в экономической политике и реформ. Но реализация последних в контексте "радикального обновления социализма" даже на гносеологическом уровне зашла в тупик. Неопределенное и неустойчивое политико-экономическое сознание, проявляющееся в различных формах, дополняясь мощным потоком информации со стороны стремительных изменений из реальной социально-экономической жизни, наконец-то выдвинули долгое время витавшую идею: "альтернативы рынку нет". И вот в трактовке понятия "рынок" допускается удивительная вольность и фантазия. Об этом свидетельствуют не только сегодняшние проблемы постсоциалистических государств, но и традиционные для рыночной экономики отрицательные внешние эффекты, растущие трансакционные издержки, другие негативные последствия и тенденции, обнаруживающие себя все более явственно и жестко в так называемых благополучных экономиках.

Предполагая, что как политики от реформ, так и экономисты (отечественные и зарубежные) ведут честную игру в отношении целей реформ, можно отметить, что отрицательные последствия выступают, таким образом, прямым следствием теоретических даже не ошибок, а заблуждений. Применительно к теме нашего разговора эти заблуждения выражаются прежде всего в нормативной оценке форм собственности с тем или иным знаком. После этого вполне объяснимы такие рекомендации, в которых предлагается установить механически пропорции, например 30 % государственной собственности и 70 % — частной. Более того, на эти цифры серьезно ориентируются международные финансовые организации, предлагая их в качестве условия выделения кредитов реформирующимся государствам. Ссылки на международный опыт в данном случае неуместны, поскольку, во-первых, эти цифры весьма разнятся в зависимости от страны, имеющей отличительную от других специфическую историю развития. Во-вторых, следовало бы более четко определить, что скрывается за этими цифрами: национальное богатство, реальный капитал, активы, финансовые активы, имеющие огромную величину фиктивного капитала, и многое другое. В-третьих, бурная и многоплановая деятельность ТНК, а следовательно, и ее собственность (точнее, сфера влияния) существенным образом не только скорректирует эти пропорции, но и поменяет во многом качественное восприятие категории, института собственности в целом и частной в особенности. Ведь границы различных форм, уровней, функций собственности в ТНК основательно размыты и одновременно переплетены через многочисленные экономические отношения и иные институциональные

взаимосвязи с другими объектами и субъектами собственности. Не совпадают также границы субстанции собственности, общей экономической самостоятельности, производственной, коммерческой, финансовой деятельности и т. п., что уже очевидно проявляется в элементарных формах монополистических объединений. Таким образом, теоретическое осмысление института собственности во всей его сложности и глубине явно не совпадает с теми реалиями социально-экономических процессов, которые так или иначе связаны с ним. Существует, что называется, интеллектуальное заблуждение, являющееся прямым следствием специализации научного гуманитарного знания в целом и экономического в частности. Экономисты в большинстве своем стремились остаться позитивными аналитиками... Политологи, напротив, стремились нормативно трактовать государственные процессы. В результате общественный выбор между организационными альтернативами часто представлял собой сравнение между реальным институтом, с одной стороны, и идеальным, с другой". От себя добавим, что в результате такого раскола и углубления специализации "экономической теории" без внимания, кроме собственности, остались и многие другие институты и социальные проблемы, в последующем получившие название "внешних отрицательных эффектов". Эти *предэкономические факторы*, или институты, в рекомендациях западных экономистов, существенным образом повлиявших на реформы в странах социализма, не нашли должного места и обоснования, а получили несколько примитивную интерпретацию в виде предложений по "массовой приватизации", "либерализации цен", "свободно плавающим валютным курсам", "развитию рынков капитала, товаров, рынка труда". Иначе говоря, функциональный аспект, который уместен при зрелой экономической системе, взял пальму первенства над институциональным качественным, который в период реформ выступает на первое место. Ведь никто не станет отрицать того обстоятельства, что, например, за валютным курсом "скрывается" целая система отношений между государствами, а его регулирование предполагает наличие целого комплекса соответствующих зрелых институтов, включая национальную валюту и стройную финансово-банковскую систему с ее не декларированными, а действительно профессиональными кадрами. Было или есть такое сейчас в переходных экономиках? Вопрос, безусловно, будет иметь отрицательный ответ. Следствием этих и других обстоятельств, таким образом, и выступает тот комплекс крайне сложных и острых проблем, которые в настоящее время имеются в молодых реформирующихся странах. И название этому состоянию вовсе не "кризис", как это принято квалифицировать, а "системный гистерезис". То есть это явление, связанное с безвозвратной потерей части имеющегося потенциала страны при коренных системных трансформациях. В данном случае речь идет о спора-

дическом переводе экономики на новые, рыночные принципы хозяйствования.

Вопрос терминологии далеко не праздный, поскольку категориальное выражение реальных процессов и явлений выступает первоочередной задачей любой науки и экономической в частности. Это можно сравнить с правильно установленным диагнозом болезни (в данном случае речь идет о болезни социально-экономической), которую только после этого и можно начинать лечить, предлагая определенный набор последовательных мероприятий с тщательным контролем состояния "пациента". К разряду досадных недоразумений, видимо, можно отнести то, что без тщательного изучения реформируемых экономик, имеющих свои глубокие исторически обусловленные отличительные особенности, без определения диагноза всем им предлагаются одни и те же методы "лечения" типа приватизации, либерализации и т. п. Причем, надо отметить, именно эти два вышеназванных обстоятельства, по существу, и явились первопричиной того "системного гистерезиса", о котором мы уже упоминали.

Дело в том, что в прошлой экономической системе и системе отношений собственности, во-первых, не были установлены строгие права материальных элементов собственности. Эта неопределенность в правах собственности прежде всего на ее материальные условия породила распространенную у населения путаницу "моего" с "нашим", в результате чего происходило юридически незаконное, а точнее, противозаконное перераспределение весомой части национального дохода. Кстати сказать, такая устойчивость в нарушении юридических законов в части прав собственности является ярким подтверждением и свидетельством *нарушения экономических законов и интересов*. В результате терялись мотивационные установки работников, следствием чего была низкая производительность их труда. Во-вторых, еще более неопределенным и запутанным как в теоретическом, так и в практическом отношении оказался функциональный срез "социалистической" собственности. История перманентных реформ (реформы политические могут составить тему отдельного обсуждения) в управлении экономикой СССР: тресты — синдикаты — наркоматы — комитеты — министерства — совнархозы — министерства — объединения и т. п. дает богатую информацию для размышления относительно поиска форм реализации собственности в целом и распределения функциональных прав и полномочий в частности. По сути дела, даже не сами ресурсы как возможный объект собственности, а именно контрольно-распределительные функции оказались камнем преткновения при делении Советского Союза на независимые государства, а также при переводе середине 80-х гг. реформы "социалистической платформы" на "рыночно-демократические" принципы. Этому начинанию, в свою очередь, предшествовал "последний"

хозрасчетный принцип "самофинансирования", открывавший предприятиям возможность использовать часть прибыли не только для простого, но и для расширенного воспроизводства.

Неопределенность конкретных субъектов присвоения с реальным юридическим оформлением*, что при решении стратегических задач делало особенно сильной прежнюю экономическую систему, благодаря именно такому политико-экономическому устройству в критической ситуации обусловило ее полную слабость и незащищенность по многим параметрам. В социалистических странах противоречие, вызванное процессом отчуждения работника не только от средств производства, но и от результатов своего труда, от контрольно-распорядительных функций, выплеснулось в классовое столкновение власти, монополизировавшей многоуровневое отношение собственности, с населением или с "хозяином собственности", имевшим крайне ограниченные и к тому же размытые "права собственности" даже в части фонда заработной платы. Отсутствие в этой системе экономических стабилизаторов в виде реальных форм и субъектов присвоения материальных условий производства в конечном итоге не обеспечили ее устойчивости при проверке на прочность со стороны давления "народа" как формального хозяина собственности, объединившегося против власти как носителя функции собственности**.

В отличие от большевиков, которые, в свое время национализировав решающую часть предприятий, начали, естественно, реализовывать функцию управления этой собственностью, новые реформаторы в первую очередь "приватизировали" контрольно-распорядительные функции собственности. Это давало, в свою очередь, реальный шанс на "получение" некоторой доли материальных элементов собственности из "фонда государственного имущества". Практика приватизации во всех бывших социалистических странах (пока Беларусь выпадает из этого ряда) подтверждает, что размер этой доли прямо пропорционален уровню занимаемой должности. Поэтому конкуренция за власть — это, пожалуй, единственный вид конкуренции, который удалось создать под эгидой возрождения рынка. Политическая среда в широком своем аспекте, кроме алкогольного и наркоторговли, оказывается самым рентабельным вложением капитала. Идея же наделяния "всех свободными собственниками" через ваучеры и прива-

*Об этом подтверждают постоянные дискуссии на эту тему, которые велись советскими экономистами и юристами вплоть до середины 90-х гг., не нашедшие своего теоретического разрешения.

**Любая социально-экономическая система имеет свои стабилизаторы устойчивости и надежности. Это может быть какой-то класс, социальная группа, некий институт в виде религии или признанной элиты общества, теневой кабинет и т. п.

тизационные чеки оказалась самым большим мифом, если не сказать грандиозной ложью XX в.

Новые реформаторы также отличаются от большевиков тем, что получив в том или ином виде собственность, практически не занимаясь реальным производством, "ушли" со своими капиталами на финансовые рынки, где благодаря спекулятивным мероприятиям и игре на бирже можно обеспечить более высокую доходность. В конечном итоге официальная правительственная политика по достижению макроэкономической стабильности и равновесия вступила в противоречие со спекулятивной политикой финансовых кругов. Финансовый кризис показывает, что снова в проигрыше оказываются не только широкие слои населения, но и класс производителей, пытающийся осваивать реальный сектор экономики. Темпы экономического роста ВВП от этого, естественно, не увеличиваются. Зато увеличивается государственный долг, поскольку именно под правительственные гарантии выдавались иностранные кредиты для "финансовой стабилизации" экономики. А долги, как известно, надо отдавать, если и не сейчас, то под весомые проценты в будущем. И это при всем при том, что износ основного капитала в странах СНГ и других молодых реформирующихся государствах уже давно превысил половину, что ставит национальную безопасность этих стран на критический уровень. Реструктуризация долгов, например, в России выдается сейчас за благо именно теми, кто в свое время "организовывал" это мероприятие. Для обслуживания государственного долга в России запланировано в госбюджете 2001 г. 50 % всех расходов. Кстати сказать, рост государственного долга (как внутреннего, так и внешнего) при снижающихся темпах экономического роста — общая закономерность, присущая всем странам. Причины же этого явления вытекают из вышеприведенных рассуждений. Важно подчеркнуть, что достичь своих первоначальных целей по повышению эффективности переходным экономикам в условиях безусловного влияния финансового капитала и ТНК крайне сложно, если вообще возможно, особенно если пользоваться функциональным подходом, преобладающим в современном "мэйнстриме" экономической теории.

Расширив диапазон анализа за привычные рамки и освободившись от некоторых устоявшихся за последнее десятилетие мифов и догм, необходимо более рационально и прагматично подойти, например, к оценке концентрации производства и капитала, т. е. размеров фирм, конкуренции и монополии, вечного вопроса о соотношении экономики и государства, выходящего так или иначе в плоскость понятий капитализма и социализма. Все обозначенные проблемы пронизывает и охватывает институт собственности. При проведении же реформ этот институциональный аспект выступает на первое место. Но применительно к самому институту собствен-

ности в нынешних условиях технического и технологического развития материальная субстанция собственности не играет решающей роли с точки зрения влияния на экономический рост. По крайней мере, еще никто в экономической литературе убедительно не показал, что та или иная форма собственности несет такой-то процент ВВП. Действительно, природе человека с его сложной мотивацией для раскрытия полного потенциала присуще использование широкого спектра отношений собственности: от индивидуальной и мелкой частной до смешанной межгосударственной. Однако требуется учитывать отрасль приложения капитала, используемый технологический способ производства, форму организации фирмы, стиль управления, уровень образованности работников и многое другое, что реально влияет на результаты производства, включая степень концентрации и размеры предприятий. Как следует из анализа приватизируемых предприятий, лучших результатов достигли те фирмы, чей будущий собственник имел четкую стратегию и увязывал ее с эффективным менеджментом. Иначе говоря, будущий собственник знал не только, куда надо идти, но и как, какими средствами добиваться намеченных целей.

Первые результаты приватизации в постсоциалистических странах заставляют по-новому посмотреть на давнюю дискуссию относительно того, какие факторы являются важнейшими для достижения наивысшей эффективности. Анализ свидетельствует, что положение субъектов хозяйствования сегодня, независимо от формы собственности, на которой они базируются, в значительной степени зависит от факторов, находящихся вне их сферы влияния. В первую очередь — это институциональные факторы, которые либо поспособствовали в зависимости от ситуации повышению эффективности приватизируемых предприятий, либо наоборот.

Как считают Ф. М. Шерер и Д. Росс, "насколько высоким должен быть уровень концентрации продавцов, чтобы обеспечить эффективность производства, зависит от связи между уровнем технологии и размерами рынка" [Шерер Ф.М., Росс Д. Структура отраслевых рынков. М., 1995, с. 112]. Последнее очень важно для проведения политики приватизации и демонополизации, которая сегодня очень популярна и иногда просто спекулятивна в молодых независимых странах.

Однако степень концентрации и размеры фирм — две стороны одной медали: конкуренции и монополии. "Мы должны признать, — пишет Й. Шумпетер, — что крупное предприятие стало наиболее мощным двигателем этого прогресса и в особенности долго-временного наращивания объемов производства не только вопреки, но благодаря той стратегии, которая в каждом индивидуальном случае и в каждый момент времени выглядит ограничительной. В этом отношении совершенная конкуренция не только невозможна, но и нежелательна и никак не может считаться образцом

идеальной эффективности" [Шумпетер Й.А. Капитализм, социализм, демократия. М., 1995, с. 153]. А. Хабергер подсчитал, что в американской обрабатывающей промышленности потери ВВП от монополий в 1924—1928 гг. составили всего лишь 0.1 %, в 1988 г. — 4.8 млрд долл. или 20 долл. на человека. После проверок методик и расчетов признано, что такие потери или вред от монополизации колеблются в пределах 0.5—2 % [Шерер, Росс, с. 656].

Реальная хозяйственная практика приватизированных предприятий показывает, что сама по себе приватизация, даже в случае наиболее успешного ее проведения в отношении конкретизации собственников и юридической процедуры, может служить лишь предпосылкой изменения процессов в сфере производства и должна быть подчинена целям более широкой рыночной реструктуризации или структурной перестройки. *Позитивный эффект приватизации во многом определяется тем, удалось ли до или в ходе ее провести финансовую реструктуризацию, организационную перестройку предприятий, а также обеспечить предпосылки для технической модернизации.*

Естественным будет заключение авторов относительно взаимоотношения рынка и государства, капитализма и социализма, поскольку может показаться, что они как бы предлагают вернуться к прошлой социалистической идее с принципами образования экономики. Мы бы хотели зафиксировать то обстоятельство, что очень вредны для жизни упрощенные формулировки и определения. К сожалению, мы мало продвинулись в направлении позитивного, прагматичного и конструктивного диалога при проведении реформ. Примитивная национализация в прошлом обернулась не менее пошлой приватизацией сегодня. То же самое можно сказать о ценах, налогах и т. п. Сфера социально-экономической жизни настолько усложнилась, что, например, крайние установки типа "капитализм — социализм" сегодня скорее дезориентируют, чем ориентируют на верное решение существующих проблем. Довольно настойчиво звучит мысль о ложности двух альтернатив — социализма и капитализма. К сожалению, многие постсоциалистические государства политику в области трансформации собственности пока еще строят по одномерному и двухполюсному пониманию собственности: приватизация — национализация. Но, как говорится, реальный собственник, умеющий более рационально строить систему отношений на фирме, складывается не в одночасье после формальной передачи прав собственности. Освобождение работников от отчуждения также является делом достаточно долговременным и требующем управленческой подготовки. Ни того, ни другого в странах с переходными экономиками нет. Есть явно выраженная рентоориентированность предпринимателей как новых собственников и потребительская психология наем-

ных работников. Последние, наблюдая за изменениями в распределении на предприятии, в управленческих отношениях, проявляют скрытый саботаж, который не способствует общей эффективности приватизированного предприятия. Пока эту проблему можно решать за счет набора новых кадров, подготовленных, кстати сказать, прежней экономической системой. Но далее проблема поиска на рынке высококвалифицированного труда обострится по мере несоответствия высоких требований к кадрам в силу технологических изменений и их низким уровнем воспроизводства. Пример тому — развивающиеся государства, которые бедны потому, что люди не образованны, а не образованны потому, что бедны. Разорвать этот порочный круг пока мало кому удалось.

Заметим, что политика приватизации-национализации является единой политикой с двумя рычагами управления, в ходе которого на практике достигается относительно лучший набор отношений по институциональному закреплению прав собственности. Следует иметь в виду, что проведение жесткой и односторонней политики всегда приводит к отчуждению работника от самого объекта собственности. И тогда результирующим итогом будет падение производительности труда и производства. Как правило, в процессе преобразований собственности в переходных экономиках происходит усиление отчуждения. Но за счет правильного выбора формы управления, организационной структуры фирмы на короткий период времени эффективность используемых ресурсов может повыситься. И тогда снова встает вопрос о совершенствовании управленческой деятельности, о необходимости вносить изменения в структуру собственности.

Освобождение работников от психологии наемников требует создания систем открытого управления. Открытость управления — это отказ менеджмента на монополию информации. На такой монополии создаются все авторитарные системы власти. Культуру собственности способны создавать те руководители, которые принимают идею равного партнерства с работниками. И эта проблема достаточно активно разрабатывается начиная с 50-х гг. на Западе, но не экономистами, а менеджерами, которые понимают общую динамику собственности и ее организационно-правовые формы.

Авторы:

Лемещенко Петр Сергеевич, заведующий кафедрой теоретической и институциональной экономики, докт. экон. наук;

Лемещенко Елена Петровна, преподаватель юридического колледжа БГУ.

220050, комн. 203, 410, кафедра теор. и инстит. экономики, эконом. факультет, Белорусский государственный университет,
пр-т Независимости, 4, г. Минск, Республика Беларусь; тел.: сл. 222 35 93, 222 36 01;
адрес дом.: 220100, д. 78, кв. 493, ул. М. Богдановича, Минск, т/факс 231 96 64.

e-mail: - liamp@bsu.by; кафедры - caftiec@bsu.by

Опубликовано:

Лемещенко П.С. Государственное регулирование отношениями собственности. – Монограф. научн. изд. «Государственное регулирование переходной экономики» / С.А. Пелих, В.Ф. Байнев, В.П. Орешин / Под общ. ред. С.А. Пелиха; Акад. упр. при Президенте Республики Беларусь. – Минск, 2008. – С. 239-275; (5.5 п.л.). – 490.