

УДК 31:33

О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ ГОСУДАРСТВЕННОГО УЧАСТИЯ В ЭКОНОМИКЕ (В СВЕТЕ ПОЛОЖЕНИЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ)

Глухова Е.В.

*Саратовский государственный социально-экономический
университет, кафедра статистики*

Подробная информация об авторах размещена на сайте
«Учёные России» - <http://www.famous-scientists.ru>

В статье дана характеристика отдельных особенностей государственного участия в экономике. В частности, уделено внимание роли государства как гаранта существующей системы прав собственности, монополиста по производству общественных благ и хозяйствующего субъекта, стремящегося к максимизации собственных, неналоговых доходов.

Институциональная экономика связывает существование государства как особой организации с наибольшей эффективностью его деятельности (по сравнению с рынком или другими видами организаций) по обеспечению ряда функций:

1. Спецификация и защита прав собственности.
2. Создание каналов обмена информацией.
3. Разработка стандартов мер и весов.
4. Создание каналов и механизмов физического обмена товаров и услуг.
5. Правоохранительная деятельность и выполнение роли «третьей» стороны в конфликтах.
6. Производство общественных благ.

В исполнении государства эти функции сопряжены с наименьшими транзакционными издержками для общества и абсолютным большинством его граждан доминирование государства в этих областях признается наиболее оптимальной из реально возможных альтернатив.

При этом государство обладает большим потенциалом насилия по сравнению с другими участниками рыночных отношений и в частности эта его особенность позволяет ему решать вышеперечисленные задачи. Как отмечают исследователи [1], «по отношению к организации экономики на основе таких институтов, как

рынок и частная собственность, государство представляет собой парадоксальное явление: для нормального функционирования и защиты этих институтов, оказывается нужен механизм, базирующийся на противоположных принципах централизации и коллективной собственности».

Проблема государственного вмешательства в экономику тесно связана с понятием «экстернальных» (внешних) эффектов – побочных результатов любой деятельности, которые достаются не самому индивидууму, а касаются каких-то сторонних, третьих лиц. Они возникают, в частности, при нарушении правомочия под номером 9 из классического «полного определения» права собственности, данного А. Оноре [5] - воздержание от вредного использования. Существование экстерналий ограничивает степень исключительности прав собственности.

Подобные ситуации складываются, когда индивидуумы при принятии решений не считаются с последствиями своих действий для окружающих, они недоучитывают либо издержки, либо выгоды, которые достанутся другим. Возникают расходы между частными и социальными издержками (где социальные издержки равны сумме частных и экстернальных издержек) или между частными и социальными выгодами (где социальные выгоды равны сумме частных и экстернальных выгод). Поскольку любой агент основывает

свои решения на сопоставлении частных выгод с частными издержками, то это приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными внешними эффектами, либо к недопроизводству благ с положительными внешними эффектами. Распределение ресурсов оказывается неэффективным, с точки зрения всего общества: «Как следствие, масштаб деятельности может оказаться слишком велик или слишком мал для достижения социального оптимума» [3].

Случаи расхождения между частным и социальным соотношениями издержки/выгоды характеризовались А. Пигу как «провалы рынка». Ссылки на провалы рынка служили главным теоретическим обоснованием для растущего вмешательства государства в экономику. Практические рекомендации Пигу были однозначны: необходимо приближать частное соотношение издержки/выгоды к социальному как путем налогообложения всех видов деятельности, связанных с отрицательными экстерналиями, так и путем предоставления субсидий всем видам деятельности, связанным с положительными экстерналиями.

Сторонники теории прав собственности придерживаются иного взгляда на проблему экстерналий. Развитие теоремы Р. Коуза позволило утверждать, что источником экстерналий служат размытые или не установленные права собственности. Не случайно основным полем конфликтов в связи с внешними эффектами становятся ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые поэтому никаких прав собственности до того в принципе не существовало. Без первоначального разграничения прав не может быть никаких сделок по их передаче или рекомбинированию ясного решения о наделении правами собственности бывает достаточно, чтобы внешние эффекты исчезли сами собой. поэтому точная спецификация прав собственности открывает путь к преодолению экстерналий ситуаций и связанной с ними неоптимальности в распределении ресурсов.

Четкая спецификация прав собственности до такой степени, что все результаты деятельности каждого агента касались бы

его и только его, превращала бы любые внешние эффекты – во внутренние: «Главная функция прав собственности – давать стимулы для большей интериоризации экстерналий, - указывает Г. Демсец. – Любые издержки или выгоды, связанные с социальным взаимодействием, являясь потенциальными экстерналиями» [4].

Кроме того, теорема Р. Коуза отводила обвинение рынка в провалах (случаях расхождения между частным и социальным соотношениями издержки/выгоды). Получалось, что если кто и «проваливается» в экстерналий ситуациях, так это государство. Ведь, по Р. Коузу, путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где до сих пор они еще не были установлены. Более того, зачастую внешние эффекты порождаются самим государством, когда оно воздвигает барьеры, препятствующие заключению добровольных сделок по интериоризации этих эффектов.

Таким образом, роль государства заключается в нивелировании экстерналий экономических решений своих граждан путем как можно более полной и детальной спецификации прав собственности, а также создание и развитие прав собственности во вновь открывающихся или приобретающих актуальность областях экономики.

Особенностью государственного участия в экономике следует считать тот факт, что государство формирует общественный сектор экономики, возмещение затрат на работу которого оно в состоянии покрыть, вводя и собирая соответствующие налоги: ведь только за ним общество признает право на узаконенное принуждение.

Понятие «общественное благо» используется для обозначения особого типа товаров и услуг, обладающих следующими специфическими чертами:

- потребление блага одним индивидом отнюдь не мешает потреблять его и другому, то есть потребители не конкурируют между собой за его использование;
- если такое благо произведено, невозможно запретить доступ к нему ни одному из желающих.

Общественные блага постоянно находятся под угрозой недопроизводства. Здесь, как и во многих аналогичных случаях, дает о себе знать универсальное явление, получившее название «эффект безбилетника». В деле производства общественных благ рынок дает осечку, связанные с ним стимулы эффективного использования ресурсов диктуют производителям отказ от их применения для такого производства.

Тем самым, невозможность обеспечить оплату общественных благ через рыночный механизм, с одной стороны, и необходимость их производства - с другой, ставят государство в позицию практически монопольного их производителя.

Вместе с тем, важно отметить, что не существование общественных благ порождает возникновение государства, а специфические черты последнего как особой организации дают ему сравнительные преимущества в деле их производства.

Принимаясь за производство общественных благ, государство начинает выполнять роль не только спецификатора и защитника прав собственности, но и хозяйствующего субъекта, управляющего использованием ресурсов.

В качестве хозяйствующего субъекта государство выступает и в случаях непосредственного участия в приносящей доходы коммерческой деятельности. Вероятно, можно говорить о том, что участие государства как экономического агента в конкретных секторах экономики тесно связано с государственной функцией гарантирования системы прав собственности в обществе и складывается исторически.

Являясь, с точки зрения рынка, особым экономическим институтом, государство при создании государственных или регулируемых фирм устанавливает особые ограничения прав собственности. Различия в правах собственности частных и государственных фирм, как подчеркивают западные экономисты, приводят к очень важным различиям в ценовом поведении. Поскольку владелец (владельцы) частной фирмы имеет право на отчуждение собственности и на остаточный доход, он может выбирать, в какой форме ему предпочтительнее получить этот доход. Он не обязан продавать товар только за деньги. Он может вы-

ставлять при его продаже любые сторонние условия, расплачиваясь за это снижением цены. Это будет его плата за получение неденежных удовлетворений, которые ему фактически доставляет потребитель. Поэтому действие режима частной собственности выражается не в максимально высоких ценах, а в максимально широком разнообразии денежных и неденежных компонентов оплаты.

Отдельные члены в «командах» государственных учреждений и предприятий (особенно – неприбыльных) не могут притязать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги такого предприятия не увеличивает денежного дохода участников его «команды». Поэтому государственные фирмы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечивают членам «команды» получение неденежных удовлетворений.

В итоге цены будут в среднем ниже уровня, необходимого для расчистки рынков. Это позволяет «командам» государственных учреждений или предприятий прибегать к неценовым методам рacionamento: очередям, спискам, карточкам и т.д.

Поэтому при распределении ресурсов режим частной собственности больше тяготеет к рынку, режим государственной собственности – к нерыночным критериям рacionamento, обеспечивающим большую свободу действий тем, кто их устанавливает и применяет.

Логичным было бы предположить, что эти особенности и обуславливают обращение широкой коалиции членов общества (государства), заинтересованной в максимизации благосостояния всего общества и, в частности, в стабильном росте величины неналоговых доходов государственного бюджета, к услугам узких распределительных коалиций (менеджмента современных (открытых) корпораций) и передаче им в управление государственных активов (в форме государственных пакетов акций или долей государственного участия в коммерческих организациях). Узкие распределительные коалиции по своей природе нацелены на достижение собственных целей и удовлетворение собственных ин-

тересов, невзирая на экстерналии деятельности, и потому более эффективны в реализации коммерческих проектов.

Обращение к услугам узких распределительных коалиций позволяет решить и так называемую проблему контроля государства за его агентами – менеджментом государственных фирм, реализующими естественное стремление к получению в той или иной форме дополнительной ренты сверх той, что определена для них государством. Как отмечалось выше, эффективность деятельности менеджмента открытых корпораций оценивается самим рынком и не требует дополнительных контрольных мероприятий от собственников.

Таким образом, принимая участие в современных (открытых) корпорациях в качестве их владельца или совладельца, государство получает возможность избавиться от необходимости сложного контроля за наблюдателями (собственными агентами), исключить возможность вредного ограничительного воздействия на развитие и спецификацию прав собственности в обществе («сохраняет лицо» в качестве гаранта прав собственности) и подобно любой другой коммерческой организации удовлетворяет естественное стремление к максимизации прибыли.

Учитывая специфичность государства как участника экономических отношений (государство – гарант прав собственности; субъект, обладающий наибольшим потенциалом насилия), логичным было бы предположить, что преобладающим типом контракта в экономических организациях с государственным участием будет так называемый имплицитный контракт. Этот тип контракта предполагает «соглашение между индивидом, нейтральным к риску (в данном случае – государством) и противником риска (владеющими миноритарным пакетом акций акционерами, трудовым коллективом, обществом в целом в случае производства общественных благ), определяющее круг задач, которые могут быть реализованы в будущем по ходу выполнения контракта. При этом противник риска передает индивиду, нейтральному к риску, право контроля над своими действиями» [2].

Имплицитный контракт еще и потому может предполагаться как приоритетный и наиболее часто используемый государством как собственником, что этот тип контракта обеспечивает наименьший уровень трансакционных издержек при следующих условиях деятельности организации:

1. Высокая специфичность активов (специфичность по месту расположения активов (природные ресурсы, выгодное экономико-географическое расположение); специфичность инвестиций в производственную инфраструктуру, рассчитанную на потребности определенного потребителя и т.п.).

2. Значительная степень неопределенности, сопровождающей реализацию контракта.

3. Высокая цена доступа к закону по сравнению с издержками вилегальности – в этих условиях имплицитный контракт, являющийся своего рода судебной и правоохранительной системой в миниатюре, будет наиболее оптимальным.

Резюмируя вышесказанное, отметим следующие особенности государства в экономике:

1. Государство как организация с наибольшим по сравнению с другими участниками рынка потенциалом насилия и наделенная своими гражданами наибольшим набором полномочий реализует в экономике ряд специфических функций.

2. В части производства общественных благ государство является естественным монополистом, что связано с существованием так называемого «эффекта безбилетника».

3. Государство призвано сглаживать последствия индивидуальных решений экономических агентов (экстерналии), создавая «прозрачную», детально определенную систему прав собственности.

4. Государство – хозяйствующий субъект, стремящийся к максимизации своих доходов и с этой целью участвующий в разного рода экономических организациях и делегирующий часть своих управленческих полномочий узким распределительным коалициям в лице менеджмента компаний.

5. Экономические организации с государственным участием тяготеют к построению своей деятельности на основе имплицитного контракта.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990. –90 с.

2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2007.

3. Chueng S.N.S. The myth of social costs. – L., 1978.

4. Demsetz H. Toward a theory of property rights. – “American Economic Review”, 1967, v. 57, N 2.

5. Honore A.V. Ownership. – In Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A.M., Oxford, 1961.

ABOUT A ROLE OF GOVERNMENT IN ECONOMICS (HOW THE INSTITUTIONAL ECONOMICS SEE IT)

Gluhova E.V.

Saratov state socioeconomics University, Statistics Department

In the article the characteristic of a role of government in functioning of economics is discussed. The attention to the government as the provider of existing system of the property rights, the monopolist in creating of public utilities is given. Besides that the article describes the government as the economic subject which is interested in own, non-tax incomes.