

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

### 6.1. ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЯЕМЫЕ В ИНТЕРЕСАХ СОБСТВЕННИКОВ

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

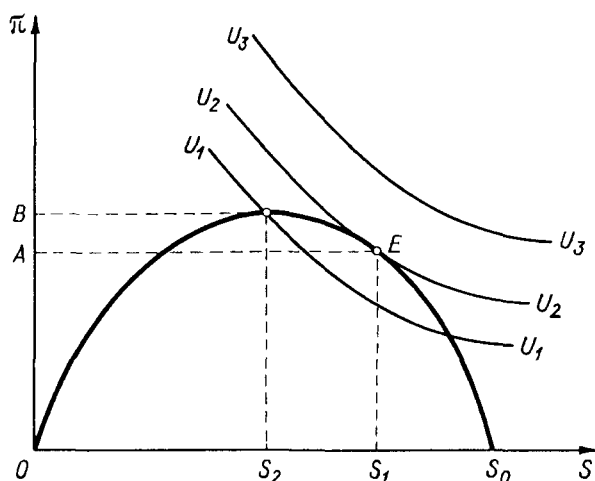


Рис. 6.1. Максимизация штатов управляющих.

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

На рис. 6.1 по горизонтальной оси откладывается численность управленческого персонала в человеко-часах в единицу времени, а по вертикальной оси — общая прибыль за ту же единицу времени. Кривые безразличия ( $U_1 U_1 - U_3 U_3$ ), характеризующие предпочтения управляющих, выпуклы к началу координат. В интересах управляющих получить большую прибыль, чтобы удовлетворить собственников, увеличить управленческие штаты, повысить свои оклады. Кривые безразличия — это кривые, вдоль которых возможно замещение одной цели другой без изменения уровня благосостояния управляющих («трейд-офф» между уровнем прибыли и штатами управленцев). Кривая  $OS_0$  показывает технически возможные соотношения между уровнем прибыли и численностью штатов. При прочих равных условиях увеличение

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6.2. ПРЕДПРИЯТИЯ, УПРАВЛЯЕМЫЕ ТРУДОВЫМИ КОЛЛЕКТИВАМИ

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

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