

## ФИРМА КАК ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ И ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВА\*

© 1995 г. Зотов В.В., Пресняков В.Ф.

(Москва)

Рассматриваются необходимые и достаточные условия формирования фирмы, в частности, статус юридического лица, признаки действующего предприятия и учетно-хозяйственной единицы.

Слово "фирма" относится к числу самых распространенных и популярных в странах с разным уровнем экономического развития. Оно употребляется и в житейских ситуациях, когда требуется подчеркнуть устойчивый, надежный, высококачественный, влиятельный характер и репутацию деятельности. Да и в английском языке firm означает твердый, надежный, настойчивый и т.д. Поэтому firm – фирма и firm – надежный являются, по-видимому, не только омонимами.

Этот термин и обозначаемые им явления экономической действительности должны были бы стать главными предметами исследований. Однако ни у А. Смита, Д. Рикардо, Дж.С. Милля, ни у К. Маркса и его последователей мы не находим особого внимания к фирмам. Напротив, они даже не делают различий между индивидом в ролях производителя, продавца, покупателя и фирмой. А. Смит буквально воспевал выгоды разделения труда в мануфактурах, мастерских, но, по-видимому, не придавал значения тому, что эти предприятия были прежде всего фирмами. Даже А. Маршалл, один из создателей неоклассической экономической теории, который в явном виде включил организацию в число фундаментальных факторов производства, специально не рассматривал фирму как форму организации.

Правда, в тридцатые годы нашего века появились теории фирмы как специальная область экономической науки. Но – и это необходимо подчеркнуть – цель разработчиков теории состояла в том, чтобы максимально уравнивать поведение фирм и индивидов. Даже в случаях явных расхождений поведение фирм в рамках этих концепций истолковывалось как поведение особой группы индивидов. Таким образом, за пределами рассмотрения исследователей оказались институциональные характеристики, которые нельзя объяснить с позиций индивидуального выбора.

Неудивительно, что даже в лучших современных западных учебниках экономической теории фирмам посвящены лишь отдельные параграфы (см. [1]).

Между тем, вряд ли можно отрицать, что сегодня деятельность фирм оказывает большое воздействие на всю жизнь общества, особенно в западных странах.

Чем же объяснить столь странный пробел? Почему основная организационная форма экономической деятельности не привлекла к себе пристального внимания корифеев экономической науки ни за рубежом, ни у нас?

По-видимому, дело в следующем. Изначально фирма представляла собой симбиоз организационной формы экономической деятельности и частного имущественного объекта. Этому соответствовало совмещение в одном лице предпринимателя и собственника фирмы. Отсюда делался казался бы бесспорный вывод о тождественности

\* Работа выполнена при поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект 94-06-19170).

интересов фирмы как способа организации экономической деятельности и собственника фирмы как имущественного объекта. Действительно, пока доступ к экономической деятельности опирался на владение имуществом, разница этих интересов была пренебрежимо мала и в общественном сознании надолго закрепился ложный идеологический стереотип, что интересы собственника и его фирмы – это одно и то же. Или точнее, это фирма – это способ реализации частного интереса ее собственника либо группы ее собственников. А отсюда следовало, что поскольку за деятельностью фирм стоят интересы их владельцев, то изучение последних дает объяснение поведения первых.

Однако по мере технического и организационного прогресса все более значительным и зримым становилось качественное различие между интересами производственной (и вообще экономической) деятельности и имущественными интересами собственников производственных объектов. Выяснилось, что развитые фирмы обладают своими интересами и динамикой именно как производственно-экономические объекты, для которых их имущественная принадлежность становится порой тормозящим фактором. Возникает ситуация, когда интересы и перспективы фирмы как производственной организации требуют ограничить влияние имущественных интересов собственников при управлении фирмой. Акционерно-корпоративная форма – это институциональный способ отделения управления от собственности, благодаря которому административные и предпринимательские функции стали самостоятельными и активными факторами развития фирмы. В такой ситуации речь может идти только о совместимости, а не о тождественности интересов фирмы и ее собственников-акционеров. Строго говоря, акционеры – вовсе не собственники фирмы, они – владельцы лишь ее акций. Объектом их прав является не имущество фирмы, т.е. ее активы, которые по определению не предназначены для продажи (если речь идет о продолжении деятельности), а обязательства фирмы. По существу они – владельцы обязательств или пассивов фирмы, причем их нематериальной части.

Фирма как один из главных экономических институтов требует создания и соблюдения ряда условий для своего развития и ускорения в институциональной структуре общества. Само по себе частное владение первичными факторами производства недостаточно для возникновения фирм. Так что же такое фирма?

Есть несколько подходов к ее определению. Первый связан с так называемым научным позитивизмом. Он опирается на экспериментальный характер исследований. Эксперимент понимается здесь как многократное наблюдение одного и того же явления или как воспроизведение в искусственных условиях естественных ситуаций.

Второй подход основан на методе дедукции. В соответствии с ним понятие фирмы и понимание причин ее возникновения должны вытекать из общего объяснения или теории экономики. Так, если исходить из того, что экономика изучает распределение и использование ограниченных ресурсов, то существование и деятельность фирм должно объясняться с той же точки зрения.

При этом, если мы считаем фирму способом извлечения прибыли, то необходимость построения теории специально для объяснения этого способа будет зависеть от того, отличается ли фирма от других способов извлечения прибыли. Именно такой подход лежит в основе первых попыток построения теории фирмы. Эмпирически мы знаем, что фирмой является, как правило, предприятие со своими предпринимательскими функциями: организационно-производственной, административной, инновационной, коммерческой (или маркетинговой), осуществление которых и обеспечивает прибыль. Иными словами, фирма – это способ институционализации предпринимательских функций в экономике, в которой отношения между участниками имеют форму сделок купли-продажи. Если же считать, что фирма как способ получения прибыли не отличается от других экономических агентов, то никакой необходимости в специальной теории фирмы нет.

Первые варианты неоклассической теории общего равновесия не испытывали никакой потребности в теории фирмы. Несомненно, масштабы деятельности фирмы

больше, чем у индивидуального экономического агента, однако для неоклассической теории это не имело значения, так как одним из ее ранних постулатов являлось постоянство коэффициента масштаба, т.е. независимость рентабельности от размера предприятия. Смысл этого постулата становится более очевидным, если вспомнить, что почти каждая основная экономическая доктрина помимо претензий на роль научной теории является, как правило, идеологическим течением. Поскольку идеологией неоклассики является экономический индивидуализм, то все факты экономической действительности, включая формы коллективной деятельности, она стремится объяснить с этих позиций. Принцип постоянства коэффициента масштаба дает такую возможность.

Почему же тогда все-таки существуют фирмы? Более поздний неоклассический ответ на него исходит из признания факта трансакционных издержек, в том числе стоимости заключения сделок. В течение почти двух веков экономическая теория пыталась найти подтверждение принципу экономического индивидуализма в фактах реальной экономической действительности. Все основные понятия экономической науки: ценность, издержки производства, сбережения, инвестиции и т.д. первоначально интерпретировались как отражение разных проявлений деятельности отдельных индивидов. И практически в каждом случае теория приходила к тому, что все они служат результатом коллективного экономического опыта. Ни одно из явлений, обозначаемых упомянутыми терминами, не возникает на уровне индивидуального действия. Напротив, коллективные или агрегированные процессы создают нормы и стандарты для индивидуальных действий и решений.

Это не следует понимать как тотальное опровержение принципа экономического индивидуализма. Речь как раз идет о том, чтобы определить истинную сферу его действия и, следовательно, поставить защиту экономических прав индивида на прочную институциональную (в отличие от идеологической) основу. Вопрос в том, чем и как могут быть защищены эти права в коллективных формах деятельности. Поэтому, хотя такие факторы, как технология, эффекты масштаба, целочисленности и т.д., несомненно, играют большую роль в возникновении и существовании фирм, важно иметь и объяснение, совместимое с принципом экономического индивидуализма.

Серьезное продвижение здесь было достигнуто с расширением понятия "трансакция", обозначающего множество действий, связанных с разграничением и передачей прав на использование экономических благ. Традиционно в экономической теории трансакция понималась как акт купли-продажи или сделка между независимыми сторонами на рынке. Собственно, на основе такого понимания трансакции был сформулирован принцип экономического индивидуализма. Сферой трансакции был объявлен исключительно рынок, на котором в ходе огромного числа актов купли-продажи осуществлялось распределение ресурсов среди возможных видов использования согласно их предпочтительности по получаемой полезности или выгоде. Раз ресурсы распределяются на рынке, а рынки образуют экономику, то достаточно исследовать поведение экономизирующего (т.е. максимизирующего свою выгоду) субъекта (индивида или фирмы), чтобы сформулировать принципы движения агрегированных сил спроса и предложения.

Такое объяснение было бы достаточным, если бы экономика ограничивалась только процессами обмена. Но откуда берутся блага для обмена на рынке? Каждый знает, что из производства, но не каждый обращает внимание на то, что это сильно усложняет картину функционирования экономики. Во-первых, производство характеризуется свойствами "организованного процесса". (Сказанное верно и в отношении торговых, сбытовых, финансовых и обслуживающих организаций, поскольку их правомерно рассматривать как производителей соответствующих услуг.) Оно, как правило, носит коллективный характер, причем сложность организации производства неуклонно нарастает. Отдельные подразделения внутри производственных организаций предъявляют свои требования к ресурсам как по качеству, так и по количеству.

Во-вторых, в производство вовлечено множество самых разнообразных факторов, деятельность которых должна координироваться. На фирме осуществляется непрерывный процесс управления, складывающийся в разветвленную систему принятия и исполнения решений, связи между которыми явно не описываются как взаимодействие спроса и предложения. Поэтому возникают сомнения в том, что распределение ресурсов через рыночные структуры – окончательное и именно оно определяет эффективность их использования.

В-третьих, наиболее значимый класс фирм – акционерные общества открытого типа или корпорации – не имеют постоянного состава владельцев. Одни продают принадлежащие им акции, другие покупают и т.д. Поэтому легкость приобретения и ликвидации собственности на акции не побуждает даже крупных акционеров активно вмешиваться в дела управления фирмой. Свои имущественные интересы они реализуют скорее на фондовом рынке.

Возникает вопрос, какие процессы "лучше" координировать и осуществлять в командно-распорядительном режиме, чем с помощью рыночных цен. Очевидно, ответ надо искать в том, что происходит в самой фирме. Если отвлечься от чисто юридической формы\*, то внутри фирмы мы прежде всего наблюдаем коллективную деятельность, которая предполагает определенный уровень (иногда весьма сложный) организации усилий ее участников. В свою очередь, организация опирается на соподчиненность и сбалансированность своих задач и функций, и, следовательно, предполагает, что участники коллективной деятельности соблюдают некоторые правила (ограничения). Эти правила (ограничения) должны носить характер установлений, обязательных для использования, чтобы исключить произвол со стороны отдельных участников, грозящий распадом всей системе коллективной деятельности. Отсюда – необходимость властного введения и поддержания этих правил, касающихся направления, а также количественной и качественной характеристик трудовых усилий членов организации. Иначе возникает проблема осуществления административной функции в фирме. И эта функция становится одним из отличительных признаков фирмы\*\*.

Признание коллективного характера процессов, происходящих внутри фирмы, вводит нас в круг проблем, составляющих предмет исследования так называемой институциональной экономики. Ее отправными моментами являются конфликт интересов и коллективное действие [3]. Первый – фундаментальный факт социальной жизни. Можно без преувеличения сказать, что все устойчивые проявления социальной жизни – от отдельных действий до институтов общества – сохраняются в ней лишь постольку, поскольку удается свести конфликт интересов участников к приемлемому для сторон уровню. Конфликт же возникает из-за средств удовлетворения индивидуальных и групповых потребностей. И именно потому, что эти средства дефицитны, их присвоение осуществляется через институты, являющиеся правовой фиксацией коллективного действия, без чего нет имущественных прав и обязанностей, а также свободы. При наличии этих качеств конфликт интересов разрешается не насилием и принуждением, а осуществлением трансакций.

Само существование трансакций указывает на то, что конфликт интересов не может быть единственной фундаментальной характеристикой социальной, в том числе экономической жизни. Чтобы трансакция стала реальной, необходимы взаимная зависимость участников и поддержание порядка как коллективного действия, апеллирующего к гармонии интересов. Порядок в общественном смысле есть система

\* Юридическая форма допускает существование фирм, состоящих из одного человека.

\*\* В своей, ставшей впоследствии знаменитой статье "Природа фирмы" [2], от которой, собственно, и ведет начало теория фирмы как самостоятельная область экономической науки, Р. Коуз предположил, что фирма – это та часть экономической системы, в которой распределение ресурсов осуществляется директивными методами, а не рыночным путем, потому что некоторые процедуры, например, расстановку работников, т.е. их распределение по видам работ, выгоднее производить именно таким способом. Иными словами, существование фирмы оправдывается тем, что координацию ряда экономических процессов лучше осуществлять не с помощью цен, а командным методом.

рабочих правил коллективного действия. И каждому его уровню соответствует определенный порядок, обеспечивающий взаимозависимость интересов участников и сотрудничество между ними, без чего система коллективного действия прекратит свое существование.

Все это надо иметь в виду, когда фирма рассматривается как система коллективного действия. Фирма – это область согласования интересов участников на началах частного права на упорядоченном множестве факторов производства, владельцы которых стремятся реализовать свои интересы, обмениваясь друг с другом титулами собственности на принадлежащие им факторы. В этом пункте отчетливо выступает как разница, так и связь между современной фирмой и средневековой мануфактурой.

Мануфактура появилась как система коллективного ручного труда. Когда она стала полем применения машин, это в сочетании с коммерческой ориентацией их новых владельцев неминуемо должно было привести ее к превращению в фабрику, т.е. систему коллективного труда на основе кооперации машин. Именно сочетание частного владения и управления производственными объектами с машинным характером технологии явилось основой институционального преобразования мануфактуры в фирму.

Мануфактуры, управляемые коммерсантами и выбившимися в буржуа ремесленниками, довольно быстро доказали свое превосходство над сеньориальными: дворцовыми и государственными мануфактурами. Используя труд низших, но юридически свободных слоев и сословий общества, они представляли собой контактные образования в отличие от статусных, которыми являлись сеньориальные и государственные мануфактуры. Договор найма, хотя вначале и примитивный, достаточно неравноправный и сохранявший за работодателем известную власть принуждения, тем не менее ставил работника в качественно новое состояние. При всех ограничениях и стеснениях последний получал формальное право его расторжения и поиск более приемлемого места работы.

Договор найма и его модификации – договор аренды, ссудный контракт и т.д. привели к появлению категорий издержек и прибыли, благодаря чему хозяйственное управление получило инструменты измерения хозяйственного успеха или неудачи. Хозяйственное управление было поставлено на прочную основу коммерческого расчета.

Собственно, когда мануфактура начала управляться на принципах коммерческого расчета, она уже практически стала фирмой. Когда такая мануфактура стала использовать заемный капитал для приобретения машин, за которые она намеревалась расплачиваться из будущих доходов, это означало, что она уже определила необходимые алгоритмы своего воспроизводства и развития. В число ее параметров управления стали входить ожидания и внутренняя ставка дохода, и она могла различать текущую и будущую ценность капитала.

Итак, фирмой можно считать хозяйственную единицу коллективного характера, обладающую всей полнотой прав для заключения контрактов, обеспечивающих все стороны ее деятельности. Далее возникает вопрос о необходимых и достаточных признаках фирмы и о роли права собственности в возникновении и развитии этого института.

Многочисленные решения законодательных и судебных органов разного уровня, начиная с конца XIX в., привели к тому, что на Западе фирма определяется по сочетанию двух признаков – юридического лица и действующего предприятия\*. Можно считать, что статус юридического лица свидетельствует о наличии в обществе комплекса необходимых условий для существования фирм. Признак действующего предприятия обеспечивает выполнение этих условий, становится достаточным условием существования фирмы. Он подразумевает, что хозяйственная единица исполь-

---

\* Развитие такого понимания фирмы в обществе было хорошо прослежено на американском опыте [3, с. 52].

зует свои активы, т.е. имущество, предназначенное для длительного использования, в целях получения желаемых хозяйственных результатов и выполнения возникающих при этом обязательств. Если активы фирмы идут на продажу, это означает, что фирма перестала быть действующим предприятием, хотя еще некоторое время продолжает быть юридическим лицом, отвечающим по своим обязательствам. Как действующее предприятие она должна быть субъектом трансакций. Свой юридический статус фирма реализует через частно-договорные трансакции-сделки типа купли-продажи.

Концепция действующего предприятия или действующих долгосрочных интересов имеет далеко идущие последствия для организации и практики управления. Она входит в круг основных концепций и принципов хозяйственного учета, создающих основу финансового управления, и реализуется в нормах и стандартах, определяющих правила фиксации, информирования и анализа хозяйственных действий и событий.

Одной из главных отличительных черт комплекса действующих долгосрочных интересов является то, что помимо признака длительности функционирования такое предприятие реализует свое предназначение и цели и выполняет обязательства. Иными словами, без долговременных действующих интересов хозяйственное управление в современном смысле едва ли возможно, а их наличие у той или иной формы хозяйственной деятельности позволяет вменить ей правомочий юридического лица.

Переходной ступенью служит понятие хозяйственной единицы или субъекта хозяйствования. Оно обеспечивает правовую реализацию концепции действующего предприятия, так как является его юридическим следствием. В этой концепции любой долговременный комплекс интересов группового характера рассматривается как хозяйственная единица, существующая отдельно от собственника (собственников) или от другого комплекса интересов. Такой единицей может быть деловое предприятие, муниципалитет, общественная организация. Предпосылкой ее выделения является положение, что хозяйственные события всегда должны быть привязаны к конкретному субъекту учета. Активы и пассивы каждой хозяйственной единицы должны учитываться и рассматриваться отдельно и в отличие от активов и пассивов ее владельцев, а не только других хозяйственных единиц. Если владелец включает свои личные расходы и расходы своей семьи в издержки своей фирмы, то он нарушает предпосылку выделения хозяйственной единицы. И поэтому, даже если нет специальной правовой нормы, которая бы официально устанавливала раздельность имущественных активов фирмы и активов ее владельцев, фактическое использование владельцами в своих личных, непроизводственных интересах активов фирмы является нарушением общепринятых принципов хозяйственного учета.

Реальное осуществление таких принципов и стандартов хозяйственного учета является собой прекрасный пример институционализации внесемейных форм хозяйственной деятельности. Даже не будучи приняты на уровне законодательной власти, они по сути представляют аналогии норм обычного права применительно к сфере хозяйственной деятельности. Здесь важно отметить следующее: кодификационная форма им придается квалифицированным суждением хотя и не властного, но публичного и авторитетного органа. В США, например, им является Совет по стандартам финансового учета (FASB). Он формулирует нормы, следование которым является свидетельством ведения хозяйственного учета в соответствии с законом, хотя формально такой закон не принимался.

Нормы хозяйственного учета бесспорно являются инструментом контроля над частными интересами со стороны общественных или публичных интересов. Для нас это имеет тот смысл, что экономические величины как важнейшие элементы хозяйственных операций, т.е. факторы и параметры процесса производства, обмена и распределения, должны определяться в строгом соответствии с общепринятыми стандартами и принципами хозяйственного учета.

Как уже говорилось, обладая обязательственными правами в отношении предприятия, его собственники не вольны распоряжаться его имуществом по своему усмотрению.

нию. Даже если предприятие находится в частном владении, оно самостоятельно владеет своими активами. Имущественные права его владельцев распространяются лишь на часть пассивов, т.е. фактически на долги предприятия. Именно потому, что имущество предприятия составляет его активы, оно оказывается в состоянии быть инструментом предпринимательской функции.

Основное уравнение хозяйственного учета "Активы = Обязательства предприятия + Доля собственника" является выражением концепции хозяйственной единицы. Предприятие, фирма владеет активами и несет обязательства перед разными претендующими сторонами. Это означает, что с точки зрения общепринятого процесса хозяйственного учета предприятие или фирма является сначала оперирующей хозяйственной единицей и только потом – объектом притязаний инвесторов и собственников на его активы. Если собственник владеет двумя разными предприятиями, то каждое из них рассматривается как отдельная хозяйственная единица с точки зрения учета. Однако такой собственник несет юридическую ответственность за долги своих фирм и ему может быть предъявлено требование об использовании его некоммерческих активов для удовлетворения претензий кредиторов хозяйственной единицы. Относительная независимость фирмы как хозяйственной единицы от своей юридической формы и от своих владельцев выражается также в том, что все доходы и расходы любого предприятия рассматриваются как влияющие на его активы и пассивы, а не на активы и обязательства инвесторов и владельцев.

Таким образом, можно утверждать, что институционализация фирмы становится окончательной с возникновением статуса учетно-хозяйственной единицы. Наличие этого статуса делает различия юридической формы (или, как стало принято говорить у нас, причем неправильно, форм собственности) несущественными для фирмы как института общества. Будучи учетно-хозяйственной единицей, фирма может существовать в любой предусмотренной законом юридической форме. Фирмой может быть владельческое предприятие одного лица, семьи. Это может быть и товарищество, и корпорация.

Такая постановка проблемы помогает понять, чем фирма и процессы внутри и вне ее отличаются от того, что происходило на советском предприятии и происходит на современных приватизированных предприятиях.

Во-первых, есть разница в способах и целях создания фирмы и советского предприятия. Фирма – это законный способ осуществления коллективной деятельности на началах частного права, и инициатором ее создания является частное лицо или группа таких лиц, исходящих из своих интересов. Советские же предприятия были по существу госучреждениями, элементом государственной машины, т.е. субъектом публичного и административного права; инициатором их создания выступал властный орган или их совокупность (согласно Положению о предприятии от 1964 г. и Закону о предприятии от 1987 г. предприятие могло быть образовано по решению Совмина СССР). Ясно, что цели отдельных лиц и госорганов, как правило, могут совпадать лишь частично.

Во-вторых, бывшие советские предприятия не являлись фирмами согласно принципам хозяйственной единицы и действующего предприятия. Они ничего не могли предпринимать без разрешения свыше и обладали очень ограниченными имущественными правами в отношении самих себя. В условиях административно-командной системы даже наличие собственного баланса не прибавляло им самостоятельности.

В-третьих, ясно, что правовой статус частного предприятия, т.е. фирмы, и госпредприятия советского типа неизбежно должен быть различным. Частное предприятие (вернее, его руководство) само выбирает организационную форму, цели и области деятельности, которую оно ведет за счет привлекаемых им самим ресурсов и финансовых средств, само ищет поставщиков и потребителей, само решает вопросы своего развития. Предприятие-госучреждение действует в рамках плана, предписанного ему вышестоящим органом, в котором предусмотрены как материально-техническое и финансовое обеспечение, так и распределение и оплата его продукции.

В-четвертых, поскольку фирма представляет собой частный способ организации и осуществления коллективной деятельности (иначе говоря, предприятия), мы можем ожидать, что она будет отличаться от госпредприятия советского типа не только характером реализации административной функции, но и организацией управления вообще. Современное предприятие – это не только комплекс средств производства для коллективного труда, но и сложный аппарат управления, в работе которого участвуют сотни специалистов. Важнейшими функциями управления являются планирование производства, инвестиций и инноваций (в фирмах это – так называемые предпринимательские функции). До приватизации они находились вне поля деятельности советского предприятия, т.е. осуществлялись на более высоких уровнях управления экономикой. После приватизации предприятия оказываются отрезанными от них и, как правило, неспособными к их исполнению. Поэтому на приватизированном предприятии уровень управления оказывается заведомо неадекватным новым условиям, т.е. не способным обеспечивать его самостоятельное выживание и развитие. Мировой опыт показывает, что вызревание и организационное оформление предпринимательских функций на предприятии – это сложный и длительный процесс отбора. И без понимания необходимости обеспечения благоприятных условий для этого процесса трудно надеяться на плодотворную структурную и организационную перестройку нашего народного хозяйства. Поэтому объективно возникает необходимость создания в нем особого рода структур, которые могли бы взять на себя хотя бы частично выполнение предпринимательских функций для предприятий.

В-пятых, все развитые государства имеют системы хозяйственного законодательства, основанные на принципах не только частного, но и публичного права. Задача законодательства состоит в определении легитимных границ и правил хозяйственной деятельности. Реализуемый в России вариант приватизации не устраняет, а напротив усиливает ущербность имущественного положения наших предприятий. Раньше они являлись объектами государственного имущества и не имели самостоятельности в использовании своих активов. Сейчас их активы усиленно превращаются в имущество частных лиц и, следовательно, тоже оказываются вне контроля предприятий. Лица, чьи интересы возобладали над интересами предприятия как самостоятельного хозяйственного целого, приспособливают его имущество к своим целям в ущерб предприятию и обществу.

Доминирующее в идеологии нынешних реформ стремление создать наибольший простор для реализации пресловутого "чувства хозяина" применительно к предприятию, особенно крупному, едва ли оправдано и, в конечном итоге, пагубно. Другое дело – семейное хозяйство, в котором его глава является полным и безусловным распорядителем имущества. Да и в этом случае он должен будет считаться с интересами и правами членов его семьи.

Крупное предприятие в принципе не может быть объектом личного или семейного имущества. В контрактной экономике (на наш взгляд, это более точный термин, чем рыночная экономика, которая является такой же утопией, как и развитый социализм) крупные предприятия возможны лишь вследствие разделения имущественных прав на вещные и обязательственные, лежащего в основе корпоративной формы. Вещные права принадлежат самой корпорации, а обязательственные – ее акционерам. Поэтому каждый отдельный акционер – это вовсе не собственник корпорации, а лишь вкладчик в нее своих собственных средств.

Если какое-либо лицо (должностное или частное) получает возможность распоряжения имуществом предприятия в своих интересах, то сколь бы ни было прибыльным такое распоряжение, оно всегда обернется убытком для предприятия. И при широких масштабах подобного распорядительства, которое является ничем иным, как личным присвоением имущества предприятия, последнее обречено на разорение. Поэтому предприятие несовместимо с таким частным "хозяйствованием". Но именно последнее приняло угрожающие масштабы на российских предприятиях. В свете изложенного данное обстоятельство следует считать одной из главных причин

плачевного состояния наших предприятий. Если дело пойдет так и дальше, то им не суждено будет стать деловыми предприятиями в западном смысле, хотя именно это запланировано в качестве цели нынешних "реформ". Эффективный собственник не тот, кто быстрее и успешнее других накапливает личное имущество, а тот, кто в наибольшей степени способствует его превращению в активы действующего делового предприятия, т.е. способствует росту имущества, которым пользуется и распоряжается предприятие.

Если нынешнему хозяйству все-таки будет позволено двигаться в направлении создания контрактной экономики, то важнейшей задачей должно стать создание институциональных условий возникновения самостоятельных хозяйственных единиц, имущественные права которых будут ограждены от посягательств частных интересов, какими бы лозунгами свободного предпринимательства последние не прикрывались бы.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Макконелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: Принципы, проблемы и политика. Т. I. М.: Республика, 1992.
2. Coase R. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937. N 4. (Рус. перевод см.: Коуз Р. Природа фирмы // Фирма, рынок и право. М.: Дело, 1993.)
3. Commons R. *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press, 1970.

Поступила в редакцию  
27 X 1994