

Сухарев О.С.
д.э.н., проф., зав. сектором «Институционального
анализа экономической динамики» ИЭ РАН
Sukharev O.S.
Dr., prof., Head of Sector
«Institutional analysis of economic dynamics»
of IE RAS

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ПРИВАТИЗАЦИИ-НАЦИОНАЛИЗАЦИИ АКТИВОВ

Аннотация. Вводятся основные положения, принципы и критерии институциональной теории приватизации-национализации, управления активами в экономике. Проводится структурный анализ собственности в аспекте двух её базовых элементов – государственной и частной собственности, вводится модель взаимодействия государственного и частного секторов. Главное внимание уделено критериям оценки эффективности функционирования этих видов собственности, а также обоснованию целесообразности процесса приватизации и национализации собственности. Предлагаются принципы управления активами – проведения приватизации и национализации в экономике по изменению экономического благосостояния, формулируется ценовой критерий приватизации-национализации активов. Исходя из обоснования теоретических критериев проведения приватизации и национализации в экономике, даётся оценка изменению уровня благосостояния экономической системы. Суммируются условия проведения приватизации и национализации в зависимости от задач развития государственного и частного сектора экономики. Даётся оценка оптимального масштаба государственного сектора и выводится выражение для дефицита бюджета в зависимости от динамики развития государственного и частного секторов (в рамках модели дихотомии).

Ключевые слова: институциональная теория, собственность, структура, приватизация, национализация, критерии эффективности, принципы управления

INSTITUTIONAL THEORY OF PRIVATIZATION- NATIONALIZATION ASSETS

Abstract. Introduce the basic provisions, principles and criteria of institutional theory of privatization-nationalization, asset management in the economy. Structural analysis of property in terms of its two basic elements - public and private property, introduced a model of cooperation between state and private sectors. The main attention is paid to the criteria for evaluating the performance of these types of property, as well as the rationale of the process of privatization and nationalization of property. Offers asset management principles - the privatization and nationalization of the economy to changes in the economic well-being, the price criterion is formulated privatization-nationalization of assets. Based on the study of the

theoretical criteria for the privatization and nationalization of the economy, assesses the changes in the welfare of the economic system. Summarizes the conditions of the privatization and nationalization depending on the objectives of the public and private sectors. Assesses the optimal size of the public sector and derivation of the budget deficit, depending on the dynamics of the public and private sectors (in the framework of the dichotomy).

Keywords: institutional theory, ownership, structure, privatization, nationalization, efficiency criteria, principles of management

1. Процесс приватизации: выгоды и издержки

Институциональная теория вопросу собственности – распределения, управления, владения придаёт определяющее значение. Значительное число институционалистов старой (Т.Веблен, 1980,2007, Дж.Коммонс,1934, Дж.Гэлбрейт, 2004, Дж.Ходжсон, 2003, и др.) и новой школы (Р.Коуз, 1993, Р. О. Уильямсон, 1975, Э. Остром,2010, Д. Норт,1997,2010, К. Менар, 1996, Фуруботн Э и Рихтер Р., 2005, и др.) проводили исследования тех или иных аспектов данной проблемы (Нуреев, 2002, 2010, Полтерович, 2012, Sappington and Stiglitz, 1987, Сухарев, 2007, 2012, 2013, 2015 и др.). Вместе с тем, завершённой институциональной теории, предполагающей наличие принципов, критериев принятия решений, моделей управления, оценки благосостояния, не сформировано, особенно, если учитывать те действия с активами, которые могут быть совершены в экономике – приватизации и национализации. Здесь предпримем такую попытку сформулировать основные положения такой теории. Рассмотрим последовательно приватизацию и национализацию, а затем изменение экономического благосостояния при осуществлении данных действий с активами, имеющимися в распоряжении агентов.

Как показывает мировой экономический опыт, приватизация возможна в двух основных вариантах, которые определяют все иные причины, следствия и окончательную эффективность самого процесса приватизации, как и масштаб. Первый вариант – это приватизация в сложившейся, имеющей историю капиталистической экономической системе. Здесь в качестве основных целей приватизации выступает, как правило, необходимость активизации функционирования частного сектора, стимулирование конкуренции, решение задач бюджета страны, противодействие кризисным или застойным явлениям в отдельных секторах экономики, где имеется высокая доля государственной собственности, снижение издержек по управлению государственным сектором, а также снижение уровня неэффективности в этом секторе, решение задачи управления структурными изменениями в экономике с целью повысить структурную эффективность, развитие каких-то отдельных стратегических секторов, стимулирование инвестиционной активности, а также идеологические или партийные соображения, сводимые к предпочтению приватизации перед национализацией или верой в то, что частный сектор эффективнее. Как правила, эта вера ни на чём не основана, доказать превосходство по несопоставимым видам эффективности практически

невозможно. Обычно, доводы приводятся без точного анализа всех издержек и последствий приватизации, в том числе и отдалённых последствий. Вследствие этого, при оценке эффективности важен интервал, на котором эта эффективность/неэффективность оценивается. Второй вариант – это приватизации в экономической системе, претерпевающей трансформацию, например, от централизованного типа управления к капиталистической экономике рынков. Здесь цели и задачи приватизации подчинены логике трансформации и собственно выполняют функцию этой трансформации по существу. В этом случае основным мотивом приватизации становится необходимость создать частный сектор, частного собственника, причём всегда добавляется, что собственника эффективного.

Последнее понятие требует расшифровки, поскольку не совсем ясно, кого считать эффективным, а кого неэффективным собственником. Если агент приобрёл собственность по заниженной стоимости, будет ли он эффективным собственником. Сам факт покупки по завышенной или заниженной стоимости актива не означает автоматически характеристику нового собственника – эффективный он или неэффективный. Результат может быть любым. А вот какой всё-таки принцип эффективности может быть заложен в описании модели поведения собственника. Частности, можно предложить такой принцип эффективности: собственник тот эффективен, который обеспечивает создание как можно наибольшей добавленной стоимости с того актива, который он приобрёл в ходе приватизации, при этом, не теряя, а используя актив до его конечного эксплуатационного срока (полный износ). Одновременно, данный актив должен решать задачу приращения иных активов, создания новых активов, то есть наращивания капитала, а сама покупка должна быть окупаема через определённый период времени. Для собственника подобная покупка собственности это есть некий инвестиционный проект (участие в приватизации). Для государства приватизацию также следует рассматривать как проект. Следовательно, «инвестиционная логика» оценки подобного проекта вполне применима к приватизации как некой системе действий, причём полезно выполнять оценку эффективности по разным видам активов отдельно и для приватизации как задаче макроэкономического уровня в целом.

Цели приватизации могут быть разными, и детерминированы они исходным состоянием экономической системы, в которой приватизация может осуществляться (Нуреев, 2009, 2002). Важно иное, несколько целей могут сочетаться, и тогда говорить о преобладании некой одной цели, обуславливающей приватизацию, нецелесообразно. Таким образом, приватизация зависит от исходных целей и состояния экономической системы. Этим наверняка должен определиться масштаб и скорость приватизации, а также формируемая цена продаваемых активов и общий доход, который принесёт приватизация в бюджет. Вместе с тем, трансформационные издержки проведения приватизации могут оказаться довольно большими, так что эффективность приватизации будет крайне низкой на любом интервале времени. В ходе приватизации может сложиться неэффективная структура экономики, возможны потери определённых видов активов некой

специализации, без которой невозможно представить функционирование отдельных секторов экономики и видов деятельности. Данные потери должны также быть учтены. Другое дело, что издержки невозможно прогнозировать в некий начальный момент планирования и осуществления приватизации по тому или иному конкретному плану–форме. Однако, в капиталистической системе приспособление агентов более гибкое и там подобные потери могут быть существенно меньше, нежели при решении задачи трансформации. Вот, кстати, почему исследования, касающиеся бывших постсоветских экономики и исследования приватизации в развитых или даже развивающихся, но капиталистических странах, являются по большей части несопоставимыми и их результаты нельзя интерпретировать или обобщать в сравнительном аспекте, тем более, перенося выводы для других экономик. Каждое подобное исследование нужно дополнительно верифицировать, особенно, если оно направлено на установление неких закономерностей хода приватизации или её результативности по ряду стран с несопоставимой экономикой. Не может быть похожести или абсолютно одинаковых свойств по всем параметрам у процесса, протекающего в разной среде, если только случайно. Если отличается масштаб и скорость приватизации – это уже достаточно, чтобы ощутимо повлиять на эффективность данного процесса.

По своему содержанию приватизация и национализация направлены на то, чтобы изменить структуры собственности. Конечно, справедлив вопрос, а зачем её изменять? Ответом выступают побудительные мотивы правительства, которые формируются по различным причинам. Итак, общая цель приватизации и национализации – это сформировать иную структуру собственности. Эту цель можно назвать долгосрочной. Изменение структуры собственности приводит к изменению инвестиционных потоков, изменяется и «инвестиционный портфель» как у частного, так и у правительства. Относительно краткосрочной цели можно сказать, что в качестве такой цели выступает цель формирования доходов бюджета. В связи с этим, и приватизация, и национализация, какой бы масштаб они не приобретали, но имеют самое серьёзное влияние, как средство экономической политики, социальные институты, хозяйственную структуру и отдалённые перспективы развития экономики. Если государство не справляется с управлением своими активами, оно может инициировать приватизацию и противиться всяческой национализации, как дополнительной нагрузкой по управлению, которая ему не нужна. Это является отражением критерия, согласно которому агент стремится зарабатывать некую сумму при насколько возможных меньших усилиях. Для государства этот критерий не пригоден, однако, по факту применяется в области принятия решений по приватизации и национализации. Мировой опыт подтверждает, что совокупное время приватизации и частота использования именно этого инструмента суммарно превосходят общее время проведения национализации и даже её масштаб. Иными словами, приватизационные инструменты преобладали. Здесь возникает интересное замечание: выходит, государство создавало актив, наращивало его, а потом освобождалось от этого актива, приобретая некий доход от его продажи. Частный сектор перманентно

перераспределяет активы, но, при прочих равных, частник, всё-таки допускает дальнейшую концентрацию активов, быть может, потому, что общая величина частного состояния всегда, или обычно, для развитой страны, существенно меньше величины национального богатства и активов в государственном секторе.

Помимо оценки эффективного/неэффективного собственника, нужен критерий оценки эффективности самой приватизации, а также критерий того, какую структуру собственности считать рациональной или оптимальной для данной экономической системы (*Нуреев, 2009*). Существует выбор между необходимостью повышения эффективности государственного управления и приватизацией, при том, что эта эффективность управления не изменится, а в процессе приватизации может и снизиться, потому что сокращение «объёма» управления может действовать как «демотиватор» на чиновников, создавать психологическую установку: поскольку сократился актив, а мы управляли и большим, то уж с меньшим активом справимся, Такая психологическая установка способна снизить эффективность управления в государственном секторе.

Попытки сформулировать принципы и критерии эффективности приватизации осуществлялись в зарубежной и в российской литературе, составив значительный объём литературы, обзор которой не составлял задачу данного исследования. Однако, если обобщить все эти работы, то используемые критерии имели и имеют прикладное, а бы сказал ситуационное значение и не могут рассматриваться как общие критерии выбора между приватизацией и национализацией, не говоря об одновременном рассмотрении этих процессов.

Данные усилия обычно сводятся к оценке масштаба государственного сектора, который определяется прежде всего величиной активов, собственности, которой располагает этот сектор и с использованием которой создаёт некий продукт, а также оказывает услуги. В таком случае масштаб государственного сектора определяется стоимостной величиной создаваемых благ (продуктов и услуг) в этом секторе в общей величине производимых в экономике благ. Прежде всего, этот параметр определяется не столько бюджетной эффективностью или величиной расходов бюджета (бюджетным дефицитом), как часто следует из выкладок тавтологического характера, когда, например, расходы на государственный сектор и доходы, полученные в нём записывают в зависимости от масштаба, то есть доли продукта в общем продукте (включая и услуги), общей производительности экономики по созданию благ и эффективности доходов и расходов, которые автоматически зависят от масштаба. В подобных соотношениях нет одной детали, которая крайне важна (*Полтерович, 2012*). Речь о величине фондов, активов, собственности, которая используется для создания благ (продуктов и услуг) и именно она задаёт самую важную величину эффективности, позволяет получать некий доход и требует данной величины расходов. Если на малых активах создаётся большой объём продукта и услуг, то эффективность такого государственного сектора высока, при малом масштабе измеряемом по

величине активов, но возможно существенном масштабе, определяемом по величине продукта (чистого дохода) в общем продукте (чистом доходе) страны.

Оба процесса (приватизации и национализации) предполагают формирование и реализацию полезных функций, а свёртывание отдельных функций, либо утрата некоторых функций, либо снижение их качества в силу действия ряда факторов порождает дисфункцию каждого процесса отдельно (приватизации и национализации) и общего результирующего процесса управления собственностью в частности (дисфункция акционерного капитала и государственного управления или государственного сектора).

Приватизацию, на мой взгляд, не следует рассматривать как форму регулирования деятельности государственного сектора. Проблема в том, что частный и государственный сектор взаимосвязаны, и обратные связи не линейны и довольно сложны. Поэтому, скорее, это инструмент изменения портфеля собственности, активов экономике, с вытекающей модификацией структуры инвестиций, функций, соотношения рентабельностей под секторам и видам деятельности. К тому же, виды эффективности, которые возможно применить к оценке процесса, далеко не ограничиваются перечисленными выше, которые часто используются в различных исследованиях, либо в таком виде, либо в несколько усечённом и/или агрегированном виде. Более того, поскольку виды эффективности различные по своему содержанию, то проблема соотношения или выбора приоритета по виду эффективности при принятии решений остаётся не решённой. К перечисленным я бы добавил, например, целевую эффективность, которую бы не сводил к определению относительного эффекта, а связывал к возможности достичь поставленной цели, имеющей отдельно и количественное и качественное измерение (по соответствующим вводимым показателям), институциональную эффективность, которая представляется довольно сложным показателем, поскольку здесь необходимо оценивать эффективность возникающих или вводимых правил, а также процесса приватизации и национализации, то есть управленческую эффективность, которую можно измерить, в частности, сравнивая результативность хода приватизации и национализации, либо соотношением целевых и ожидаемых установок по каждому процессу отдельно. Важными видами эффективности выступает также функциональная эффективность, аллокативная и адаптивная эффективность формируемой системы (структуры собственности), эффективность по области приложения усилий, по времени, по издержкам, а также критерии, которые отражают внутреннюю и внешнюю устойчивость функционирования государственного и частного секторов¹.

Приватизация может осуществляться по следующим основаниям.

Во-первых, по идеологическим соображениям, когда необходимо сократить долю государственной собственности и величину государственного сектора, создав частного собственника (при его начальном отсутствии), либо

¹ Подробнее о видах эффективности и способах их измерения см. Сухарев О.С. «Теория эффективности экономики» - М.: Финансы и статистика, 2009. второе издание 2014

нарастив активы имеющихся частных собственников (последующие этапы приватизации).

Во-вторых, обеспечить поступления в бюджет страны, особенно при его дефиците. Это сугубо фискальная логика приватизации, и такой критерий имеет под собой довольно слабые основания, так как разовая продажа собственности может не решить проблему пополнения бюджета, если частные владельцы не готовы купить в принципе, или не готовы купить по заявленной стоимости.

В-третьих, эффективность актива, находящего в собственности одного владельца и актива, переданного/проданного в собственность другому, могут оказаться разными видами эффективности, потому что собственники по-разному, с разной ответственностью его используют. Теория ниш утверждает, что каждый вид собственности имеет собственную «нишу эффективности», в других условиях, эффективность изменяется. Следовательно, утверждать, что эффективность частной собственности всегда выше эффективности государственной собственности – это всё равно, что сравнивать, что вкуснее яблоко или апельсин. Для одного агента – яблоко, для другого – апельсин, а для третьего оба фрукта вызывают аллергию или один из них. Когда правительство утверждает, что государственная собственность неэффективна – это вызывает, по меньшей мере, недоумение, поскольку данный тезис никак не обоснован. Получается, что сам владелец утверждает, что использует собственность неэффективно, но расчётами это не подтверждает и к тому же не прикладывает никаких усилий с тем, чтобы сделать управление этой собственностью более эффективным.

В-четвёртых, приватизация может служить решению задачи управления структурой «государственный-частный» сектор. Однако, как определить потребность, что нужен такой то размер государственного сектора или такой-то размер частного сектора, формирование которого зависит также от формы самой приватизации – будет ли происходить распределение продаваемых активов (собственности) или её концентрация. Причём, концентрация может осуществляться на следующих фазах использования собственности, не на первом этапе приватизации или примыкающим к нему следующим этапе, а, например, через какой-то интервал времени. Рассмотрение приватизации в плоскости конкуренции между государственным и частным сектором выглядит весьма близоруко, хотя опосредованные виды конкуренции всегда имеются в экономике. Условия для государственных предприятий и частных фирм совершенно не равны, провести здесь некое равенство проблематично и не нужно, как и список задач и целей и функций также различны. Так, для оборонных предприятий не может быть цель извлечения максимальной прибыли, или максимизации объёма продаж, поскольку потребность в военной технике ограничена системой вызовов и угроз и потребностями обеспечения обороны, отражения нападения. При создании такой техники понятие прибыли или увеличения продаж, да и стандартные маркетинговые стратегии, как и конкуренция, представляются некими мифами, не говоря о конкуренции с частным сектором. Но конкуренция присутствует на рынке труда, при

распределении финансовых ресурсов правительства и т.д. С внешними агентами может быть конкуренция за внешний рынок, технологическая конкуренция, однако, что касается внутренних проблем национальной обороны, то покупка иностранных образцов означает подрыв в будущем национальной обороны – и такая конкуренция исключена. Речь необходимо вести не о равенстве условий, а о системе задач и функций, которые необходимо выполнять с наименьшими ресурсными затратами, то есть наиболее эффективно. Опосредованные формы конкуренции возникают даже между государственными предприятиями.

В-пятых, приватизация может быть развёрнута в экономике по конкретному набору секторов или одному сектору, впрочем, как и национализация. Таким образом, поскольку активы дифференцированы, то и подход к их приватизации должен быть избирательным, который бы учитывал спецификацию активов. Сильно влияя на структуру собственности и доходность активов, приватизация и национализация являются мощными инструментами экономической политики. Применять эти инструменты наравне с иными мероприятиями макроэкономической политики можно, придерживаясь некоторых важнейших, необходимых принципов. Эти принципы вытекают из всего анализа, поведённого выше.

2. Национализация и приватизация: ценовой критерий

Национализация, в отличие от приватизации, направлена на укрупнение государственной собственности и связана с расходами бюджета на покупку собственности, находящейся в частных руках. С точки зрения бюджета – это прежде всего расходы и увеличение совокупного спроса. Однако, и приватизация, которая сводится к продаже государственной собственности приводит к росту дохода бюджета, даже если собственность продаётся по заниженной стоимости, то поступления от продажи либо снижают дефицит бюджета, либо составляют дополнительные доходы, которые посредством бюджетных каналов распределяются в экономике, что также выступает как поддержка совокупного спроса. Только если в случае с приватизацией, у правительства имеется возможность влиять на перераспределение полученного дополнительного дохода, то при национализации, если она не принимает вид экспроприации, финансовый ресурс сразу поступает частному собственнику, бывшему владельцу национализируемого актива.

Задачи национализации отличаются от задач приватизации, более того, во многом противоположны и качественно отличны.

Во-первых, потребность в национализации связана с поведением военных действий или противостоянием стихийным бедствиям, например, антропогенным катастрофам.

Во-вторых, национализация решает проблему сохранности какого-то специфического актива или вида деятельности, который может исчезнуть, продолжая находиться в частном секторе. Известно, что частная форма конкуренции спокойно может ликвидировать отдельные виды деятельности и

даже отдельные сектора. Однако, в системе разделения труда внутри данной экономики, в воспроизводственном цикле, эти виды деятельности могут занимать ведущее значение. Поэтому сохранение фондов и кадров в этих сферах может стать задачей государства. Кроме того, развитие фундаментальных секторов – высоких технологий, требует дополнительного ресурса и государственной политики, частью которой может стать национализация в конкретных исторических условиях. В частности, национализация явилась мощным фактором проведения индустриализации в СССР в 1920-1930-ые гг.

В-третьих, национализация призвана решать проблемы укрепления и развития государственного сектора, повышения его эффективности (то же относится и к приватизации). Такая формулировка стала классической, когда приватизацию и национализацию замыкают на свой перечень задач, не понимая, и не видя возможности, что и приватизация, и национализация могут и должны способствовать повышению эффективности как частного, так и государственного секторов, причём не только эффективности, выражаемой количественно с помощью оценки финансовых и общехозяйственных результатов, но и эффективности, которая может быть оценена набором качественных показателей или параметров, которые определяют долгосрочные перспективы развития указанных секторов хозяйственной системы.

В-четвёртых, национализация может быть инструментом противостояния кризисным явлениям в экономике, вне зависимости от характера кризиса – циклический, транзитивный или смешанный. Кроме того, по идеологическим причинам, когда наблюдается ухудшение параметров социально-экономического развития та или иная политическая сила, может прибегнуть к национализации как центральной компоненте реформирования экономики. Иная политическая сила может, наоборот, обосновывать, необходимость приватизации. Эта дихотомия в экономической науке и возникает благодаря политико-идеологической дихотомии, но на самом деле, и приватизация и национализация, могут применяться одновременно в определённом масштабе, так как активы дифференцированы, и в отношении них могут использоваться как один, так и второй инструмент, то есть одни приватизироваться, другие – национализироваться. Другое дело, что общий вектор каких-то действий будет преобладать, например, приватизация, либо, наоборот, национализация. С точки зрения издержек и получаемого дохода. Возможна ситуация, когда доход от приватизации целиком используется затем на национализацию иных частных активов. В этом случае важно учесть изменение издержек и оценить выполняется ли основное тождество.

В-пятых, исходная точка состояния экономики важна для процесса национализации, как и приватизации. Если собственность государственного сектора превосходит собственность частного, согласно идентичному критерию оценки, то, при прочих равных (конечно, важны критерии эффективности, также как и критерий оптимальности структуры собственности), но, тем не менее, вероятность в пользу приватизации выше, нежели в пользу национализации. Если имеется обратное соотношение, при тех же оговорках, то

вероятность национализация выше. Ещё один важный аспект – это стоимость национализируемого и приватизируемого актива. Проблема в том, что каждый актив индивидуален и единственный в своём роде. Поэтому невозможно применить аппарат спроса и предложения к разнородным приватизируемым или национализируемым объектам, если только не ввести такую модель – не считать актив однородным по стоимости за единицу (средняя стоимость, равная величине общей стоимости поделённой на число активов). Однако, подобное упрощение является настолько «неживым», что вряд ли уместно его допускать. Тогда нужно каждый актив «смотреть» на предмет выгод и издержек приватизации и национализации. Если реальная стоимость (P_i^*) выше установленной цены при продаже или покупке актива (P_i), то актив недооценён. В таком случае национализация приносит дополнительные выгоды правительству, а приватизация потери. Однако, если цена окажется выше реальной стоимости, то акт (сделка) по приватизации может не состояться, так как частный собственник не приобретёт данный актив по завышенной цене. То же справедливо и при национализации, однако, не совсем справедливо, так как государство может выкупить актив и по более высокой цене, чем он реально стоит, если решает некую стратегическую задачу, приносящую новое стратегическое качество. Если текущая цена продажи или покупки актива больше, чем его реальная стоимость, то имеем ситуацию переоценённого актива, в этом случае национализация приносит дополнительные потери правительству, а приватизация дополнительные выгоды. Несовпадение текущей цены покупки/продажи и реальной стоимости актива является результатом информационной асимметрии, которая сопровождает и процесс приватизации, и национализации, какого бы масштаба они ни были. Причем акт покупки и продажи совершается, хотя цена наверняка не совпадает, что говорит о том, что процесс должен быть остановлен. Именно несовпадение данной цены и составляет суть выгод и потерь для одних и других агентов (таблица 1).

Если цена, по которой продаётся/покупается актив включает и издержки самого процесса приватизации/национализации на данном интервале времени, то они входят у установленную цену актива, а не в реальную цену, и повлияют на ценовой критерий, то есть соотношение P_i^*/P_i . Нужно отметить, что правительство может получать выгоды или нести потери от применения тех или иных инструментов экономической политики, и важно то, ориентируется ли оно в принятии решения только на свои выгоды и издержки, учитывает ли выгоды и издержки иных агентов, которые включены в процесс приватизации и национализации, поскольку прерогатива применять инструменты в любой современной экономической системе принадлежит правительству, а не отдельным частным агентам (они не могут объявить и проводить приватизацию и национализацию). (Сухарев, 2013)

Таблица 1 – Ценовой критерий приватизации и национализации

Ценовой критерий	Приватизация	Национализация
$P_i^*/P_i > 1$ – недооценённый	Не выгодна правительству	Выгодна правительству

актив (собственность)	Выгодна частнику	Не выгодна частнику
$P_i^*/P_i < 1$ – переоценённый актив (собственность)	Выгодна правительству	Не выгодна правительству
$P_i^* = P_i$ достоверно оценённый	Не выгодна частнику	Выгодна частнику

Равновероятны и должны предполагать иные критерии при проведении.(решение стратегических задач и обеспечение качества структуры собственности, рынков, экономики, включая секторальную структуру). Ко всем случаям таблицы применён критерий «основное тождество приватизации-национализации», другое дело, что «ценовой критерий» определяет спрос на тот или иной актив и сам по себе акт приватизации или национализации этого актива.

Тот, кто владеет активом и начинает процесс, тот и лучше информирован о его подлинной ценности (P_i^*). В связи с этим, правительство, осуществляя приватизацию обычно более информировано, чем частные агенты, о состоянии продаваемых активов и подлинной их ценности. В случае с национализацией, правительство также может обладать большей и улучшающей информацией об использовании конкретных активов (бывших частных) в решении задач национализации и расширения за счёт этого государственного сектора.

Из приведенной таблицы видно, что важен баланс выгод для конкретного соотношения цены по каждому отдельно рассматриваемому виду актива, в отношении которого имеется желание определиться с его приватизацией или национализацией. Причём, актив находящийся у государства может быть только приватизирован, а в собственности у частного национализирован, причём в последнем случае выгода для него должна быть весьма ощутимой, иначе отсутствует побудительный мотив для того, чтобы освободиться от этого актива.

3. Государственный и частный сектор: изменение благосостояния при приватизации и национализации

Представим экономическую систему состоящую из двух секторов – государственного (G) и частного (P). Все вводимые переменные есть функция времени. Соответствующие обозначения параметров будут указанными буквами. Тогда величину продукта и услуг (благ) - Y, занятости – P, трансакционных издержек – Tr, производственных издержек (трансформационных) – C_p, расходов государственного бюджета -G, доходов государственного бюджета – T, и величину собственности Q можно выразить следующим образом:

$$\begin{aligned}
 Y &= Y_G + Y_P \\
 P &= P_G + P_P \\
 Tr &= Tr_G + Tr_P \\
 C_p &= C_{pG} + C_{pP} \\
 G &= G_G + G_P \\
 T &= T_G + T_P \\
 Q &= Q_G + Q_P
 \end{aligned}$$

Символами G и P соответственно показаны величина продукта, занятости, издержек, расходов и доходов бюджета, собственности в государственном и частном секторе экономики.

Далее введём ряд важных соотношений. Масштаб государственного и частного секторов по доли продукта в общем продукте экономической системы: $m_1 = Y_G / Y$, $m_2 = Y_P / Y$, $m_1/m_2 = \mu$. Зададим производительность секторов (y), в том числе производительность государственного и частного секторов по собственности (продукт, получаемый с единицы собственности, $y_1 = Y_G / Q_G$, $y_2 = Y_P / Q_P$, $\phi = y_2 / y_1$) масштаб расходов и доходов каждого сектора, по продукту (g_G , t_G , g_P , t_P) и к общей величине бюджетных расходов и доходов (r_G , r_P , χ_G , χ_P), а также долю государственных расходов и доходов в продукте Y ($\gamma = G/Y$, $\Psi = T/Y$).

Оставшиеся соотношения запишем в виде:

$$g_G = G_G / Y_G$$

$$g_P = G_P / Y_P$$

$$t_G = T_G / Y_G$$

$$t_P = T_P / Y_P$$

$$r_G = G_G / G$$

$$r_P = G_P / G$$

$$\chi_G = T_G / T$$

$$\chi_P = T_P / T$$

В аспекте изучения структуры собственности масштаб государственного сектора важно оценить не через долю создаваемого продукта (товаров и услуг), а через изменение структуры государственной и частной собственности, чтобы сделать полезные выводы для описания процесса приватизации и национализации.

В качестве структурного показателя масштаба государственного сектора можно принять величину $m = Q_G / Q_P$, то есть представляющую собой параметр отношения величины (в стоимостном выражении на текущий период) государственной и частной собственности в экономической системе.

Обратившись к введённым выше параметрам производительности секторов по активу (собственности) y_1 и y_2 соответственно, запишем:

$$y_1 = Y_G / (m Q_P)$$

$$y_2 = Y_P / Q_P$$

Откуда не сложно получить:

$$m = \frac{y_2 m_1}{y_1 m_2} ; m = \mu \phi$$

Либо возможна такая запись:

$$m(t) = \frac{y_2(t) \cdot m_1(t)}{y_1(t) \cdot (1 - m_1(t))} = \frac{y_2(t)}{y_1(t)} \frac{1}{\frac{1}{m_1(t)} - 1} = k(m_1(t)) \frac{y_2(t)}{y_1(t)},$$

где

$$k(m_1(t)) = \frac{1}{\frac{1}{m_1(t)} - 1}$$

Иными словами, масштаб государственного сектора по величине собственности пропорционален обратному отношению его производительности к производительности частного сектора, где коэффициент пропорциональности представляет собой отношение масштаба государственного и частного секторов по продукту, либо есть функция масштаба государственного сектора по продукту.

В простой формулировке масштаб государственного сектора есть произведение относительного коэффициента производительности на коэффициент масштаба сектора по продукту, то есть $m(t) = \mu(t)\varphi(t)$.

Установив связь масштаба государственного сектора по собственности и продукту, теперь становится важно определить масштаб государственного сектора по продукту, то есть величину $m_1(t)$. Для этого запишем введённые выше соотношения для величины государственных расходов и доходов в государственном секторе: $G_G = g_G m_1 Y$, $T_G = t_G m_1 Y$. С другой стороны, учитывая наши соотношения для государственных расходов и доходов в государственном секторе, можно записать:

$$G_G = r_G G = r_G \gamma Y,$$

$$T_G = \chi_G T = \chi_G \Psi Y$$

Приравняв полученные выражения по государственным расходам и доходам в государственном секторе соответственно, получим:

$$r_G \gamma Y = g_G m_1 Y,$$

$$\chi_G \Psi Y = t_G m_1 Y$$

Выразим из указанным равенств долю расходов и доходов в ВВП, тогда

$$\gamma = g_G m_1 / r_G$$

$$\Psi = t_G m_1 / \chi_G$$

Записав дефицит бюджета $B = G - T$ как $B/Y = G/Y - T/Y$, получаем, что $b = \gamma - \Psi$, где $b = B/Y$. Подставив выражение для γ и Ψ , и проведя алгебраические преобразования, окончательно получим выражение для $m_1(t)$:

$$m_1(t) = \frac{\gamma - \Psi}{\frac{g_G}{r_G} - \frac{t_G}{\chi_G}}$$

Тогда величина масштаба государственного сектора $m(t)$ определится выражением:

$$m(t) = \frac{\varphi(t)(\gamma(t) - \psi(t))}{\frac{g_G(t)}{r_G(t)} - \frac{t_G(t)}{\chi_G(t)} - (\gamma(t) - \psi(t))}$$

Если обозначить $b_G(t) = \frac{g_G(t)}{r_G(t)} - \frac{t_G(t)}{\chi_G(t)} = \frac{G-T}{Y_G}$, то есть b_G – дефицит

бюджета, приходящийся на единицу продукта в государственном секторе, то

$$m(t) = \frac{\varphi(t)b(t)}{b_G(t) - b(t)}$$

Взяв производную $dm(t)/dt = 0$, осуществив, необходимые преобразования, получим:

$$\frac{db}{dt} = \frac{b}{b_G} \frac{db_G}{dt} - \frac{b(b_G - b)}{b_G \varphi} \frac{d\varphi}{dt} \quad \text{или} \quad \frac{1}{b} \frac{db}{dt} = \frac{1}{b_G} \frac{db_G}{dt} - \frac{(b_G - b)}{b_G \varphi} \frac{d\varphi}{dt} \quad (*)$$

Тем самым, изменение дефицита бюджета равно изменению дефицита, приходящегося на единицу продукта в государственном секторе за вычетом произведения скорости относительного изменения производительности частной и государственной собственности (величина продукта, создаваемого данным видом собственности в данном секторе на единицу самой собственности) на коэффициент $k = (b_G - b) / (b_G \varphi)$.

Это соотношение выполняется для экстремумов функции $m(t)$ масштаба государственного сектора, причём, если $dm(t)/dt > 0$ при $t < t_0$, $dm(t)/dt < 0$, при $t > t_0$, то имеем максимум $m(t)$, наибольший размер государственного сектора по величине государственной собственности, и выражение (*) означает изменение дефицита бюджета, отвечающее точке максимума размера госсектора. При условии, что $dm(t)/dt < 0$ при $t < t_0$, $dm(t)/dt > 0$, при $t > t_0$, и выполнении (*) имеем минимум размера государственного сектора по величине собственности и соответствующее этому изменение дефицита бюджета.

Когда $m(t)$ растёт, имеем явное преобладание национализации, либо утрату частной собственности (например, в результате военных действий), если же $m(t)$ сокращается, то либо проводится приватизация внутри страны, либо собственность покупается за рубежом частным сектором.

Важно отметить, что точка Дж. Скалли определяется в привязке не к величине продукта, создаваемого в государственном секторе, или темпом его изменения, и не к величине собственности или её изменения, или, скажем, занятости, а к величине государственных расходов (темп изменения доли государственных расходов в ВВП) и темпом роста самого ВВП. В таком случае размер государственного сектора как оптимальный воспринимать невозможно, так как совершенно различная структура активов может дать различные варианты темпа роста доли государственных расходов, которые могут напрямую не зависеть от свойств этих активов, а наращиваться исходя из некой политической необходимости. Объективности у данных соотношений здесь нет. Более того, каждый параметр, по которому задаётся размер государственного сектора (величина собственности, уровень занятости, величина продукта в общем объёме соответствующей величины для экономики страны, а также величина государственных расходов в валовом продукте), дадут свою точку оптимального размера для данного, наибольшего из возможных, темпа экономического роста. Однако, если экономика в текущем состоянии находится слева от этой точки, то необходима, скорее,

национализация, чем приватизация, если ориентироваться только на такой критерий. Если экономика находится справа от данной точки, то необходима скорее приватизация, то есть сокращение размера государственного сектора. Если эта точка по каждому критерию своя, то возникает вопрос: каким образом установить общий оптимум для размера государственного сектора. Предположительно, в таком случае искать связь указанных четырёх параметров, определяющих границу государственного сектора, то есть связь между создаваемым продуктом в государственном секторе, занятостью², величиной собственности и величиной государственных расходов в ВВП страны. Для одного и того же темпа экономического роста всей экономической системы нужно получить темп изменения указанных величин.

Введём следующие соотношения:

$m(t) = Q_G / Q_P$ (масштаб государственного сектора по величине собственности)

$Z = Y / Q = Y / (Q_G + Q_P)$ – общая производительность располагаемой собственности (активов) в экономике

$y = Y / P$ (производительность труда в экономике, P – число занятых)

$i_1 = Q_G / P$ – размер государственного сектора по величине собственности на одного занятого в экономике

$i_2 = Q_P / P$ – размер частного сектора по величине частной собственности на одного занятого в экономике.

Тогда можно записать, что $Y = y P$, с другой стороны $Y = Z (Q_G + Q_P)$ или получаем, что $y = Z (Q_G / P + Q_P / P) = Z (i_1 + i_2)$. Учитывая выражения для $m(t)$, i_1 , i_2 , нетрудно заметить, что $m(t) = i_1 / i_2$ или $m(t) = i_1 Z / (y - Z i_1)$. Взяв производную $dm(t)/dt$, произведя необходимые алгебраические преобразования, получим:

$$\frac{1}{y} \frac{dy}{dt} = \frac{1}{i_1} \frac{di_1}{dt} + \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt}$$

$$\frac{di_1}{dt} = i_1 \left[\frac{1}{y} \frac{dy}{dt} - \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt} \right]$$

Данное соотношение, полученное для точек экстремума функции $m(t)$ масштаба государственного сектора, означает, что в этих точка изменение масштаба госсектора i_1 пропорционально самому масштабу, где коэффициент пропорциональности – это разница относительных изменений выработки и производительности активов (собственности) в экономике. Иными словами, относительное изменение размера госсектора i_1 есть разница относительного изменения выработки и производительности активов в экономической системе для точек экстремума, то есть, где $dm(t)/dt > 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt < 0$, $t > t_0$ (точка максимума), или $dm(t)/dt < 0$, $t < t_0$ и $dm(t)/dt > 0$, $t > t_0$ (точка минимума).

Подставив $i_1 = m(t) i_2$ получим выражение для масштаба государственного сектора $m(t)$ для точек экстремума функции $m(t)$, когда $dm(t)/dt > 0$, $t < t_0$ и

² Кстати, аналогично как здесь, можно получить размер государственного сектора $m(t)$ но с привязкой к изменению числа занятых в государственном секторе.

$dm(t)/dt < 0, t > t_0$ (точка максимума), или $dm(t)/dt < 0, t < t_0$ и $dm(t)/dt > 0, t > t_0$ (точка минимума):

$$\frac{1}{m} \frac{dm}{dt} = \frac{1}{y} \frac{dy}{dt} - \frac{1}{i^2} \frac{di^2}{dt} - \frac{1}{Z} \frac{dZ}{dt}$$

Таким образом, в точках экстремума (для наибольшего и наименьшего размера государственного сектора) изменение масштаба этого сектора равно изменению выработки в экономической системе за вычетом изменения размера частного сектора (по собственности) и изменения производительности всей собственности (активов) в экономике (величина Z).

Когда имеется точка максимума, или размер государственного сектора, наиболее близкий к этой точке, то вероятность приватизации наиболее велика. В обратном случае, если точка минимума, или близкий к ней размер государственного сектора, наиболее вероятна национализация, которая может принимать формы покупки частных активов государством, либо экспроприации части активов, либо юридического оформления подобного действия (в случае, если предыдущая приватизация была незаконной или проводилась с нарушением законодательства).

Если же обозначить масштаб государственного сектора по продукту и представить его параметров $k = Y_G / Y_P$, то в таком виде рост k совершенно не будет означать наличия национализации, либо снижение k – приватизации, потому что связь продукта и величины собственности не является прямой. Например, увеличить продукт можно за счёт вовлечения простаивающих или дополнительных производственных площадей, или за счёт роста производительности, технологического переоснащения производства, а также использования иных резервов. При этом национализация и приватизация могут вообще не проводиться и структура собственности в экономике будет оставаться неизменной. Обозначим размер государственного и частного секторов соответственно $\sigma = Y_G / P$, $\tau = Y_P / P$. Имея $y = Y / P = Y_G / P + Y_P / P = \tau + \sigma$. Тогда $k = \sigma / \tau = y / \tau - 1 = Y / (P \tau) - 1$. Исследуя функцию $k(t)$ на экстремум получим: $dk(t) / dt = 0$. Взяв производную, приравняв её к нулю и осуществив алгебраические преобразования, получим:

$$\frac{d\sigma}{dt} = \frac{dy}{dt} + \frac{\tau}{P} \frac{dP}{dt} - \frac{\tau}{Y} \frac{dY}{dt} \quad (**)$$

При $dk(t)/dt > 0, t < t_0$, $dk(t)/dt < 0, t > t_0$, имеем точку максимума размера государственного сектора при выполнении выражения (**). Если $dk(t)/dt < 0, t < t_0$, $dk(t)/dt > 0, t > t_0$, то имеем точку минимума размера государственного сектора.

Уравнение (**) означает, что увеличение валового продукта, точнее, изменение продукта зависит от изменения выработки, числа занятых (со знаком плюс, чем больше это изменение, тем выше продукт), и от величины продукта в госсекторе приходящегося на одного занятого (со знаком минус: чем выше это изменение, тем это будет действовать в сторону торможения роста продукта). По крайней мере это справедливо состояния экономики, когда имеется наибольшее или наименьшее значение государственного сектора (по его продукту к продукту в частном секторе).

Приватизацию и национализацию графически можно представить так, как показано на рисунке 1 (Сухарев, 2013).

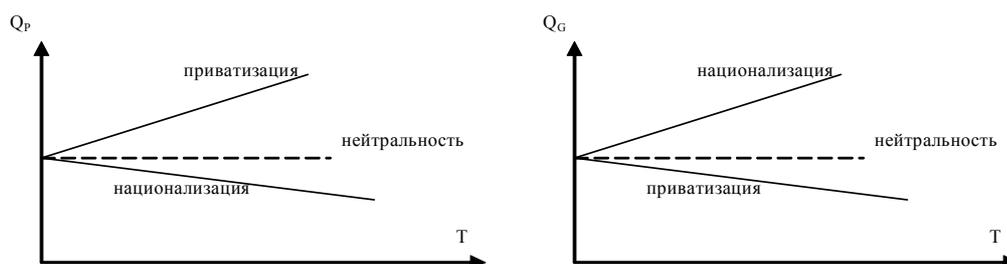


Рисунок 1- Приватизация, национализация и нейтральность

Таким образом, увеличение государственной собственности при национализации обычно сопровождается сокращением частной собственности и наоборот. Вместе с тем, представляя общую величину собственности в экономике $Q = Q_P + Q_G$, её прирост никак не связан с приватизацией или национализацией на некотором коротком интервале. Конечно, в будущем, приватизация или национализация, как принято считать, должны привести к более эффективному экономическому росту, ускорить его темп, но в обозримом периоде времени оба процесса приводят лишь к перераспределению собственности (актива), осуществляются ли они одновременно или раздельно. Однако, сам экономический рост, который сопровождает развёртывание этих процессов, и мог бы происходить в ситуации нейтральности (отсутствия приватизации и/или национализации), обеспечивает наращение реального дохода, который выражается и в наращении собственности двух типов. Этот прирост никак не связан с приватизацией и/или национализацией. Тогда наращённая величина собственности будет равна: $Q + \Delta Q = Q_P + Q_G + \Delta Q_P + \Delta Q_G$, где $\Delta Q = \Delta Q_P + \Delta Q_G$ – соответственно наращение государственной и частной собственности, зависимое от текущего экономического роста, а не от приватизации/национализации. Если имеем сокращение ΔQ , в силу, например, общеэкономического кризиса, то выбор относительно приватизации и национализации зависит в том числе от причин этого кризиса, его инерции и глубины, а не детерминирован сугубо задачами национализации и приватизации. Вероятно, наиболее целесообразной позицией правительства будет нейтральность, поскольку вклад фактора приватизации и национализации в «запуск» экономического роста, в противостояние кризиса не является очевидным, так как данные процессы в основном перераспределяют собственность на коротком интервале времени, а как сложатся институты и будут использоваться активы на среднем и длительном отрезке времени не совсем ясно в условиях кризиса. Издержки могут оказаться столь высоки, что полностью обесценят действенность указанных инструментов в условиях экономического кризиса.

В зависимости от исходного соотношения государственной и частной собственности возможны два вида диаграмм, отражающих процесс приватизации и национализации (см. рисунок 2-3).

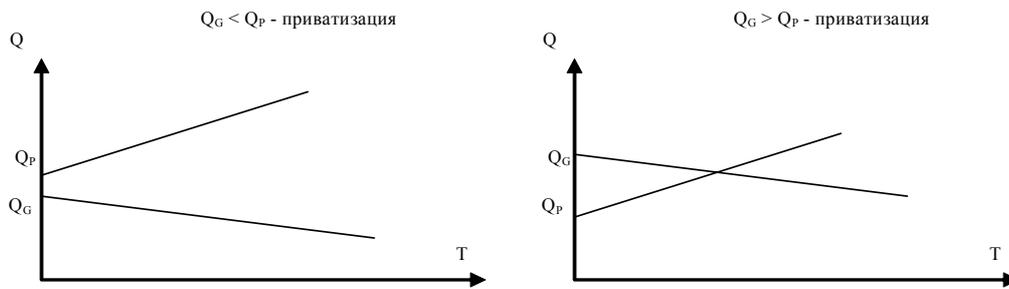


Рисунок 2- Соотношение видов собственности (приватизация)

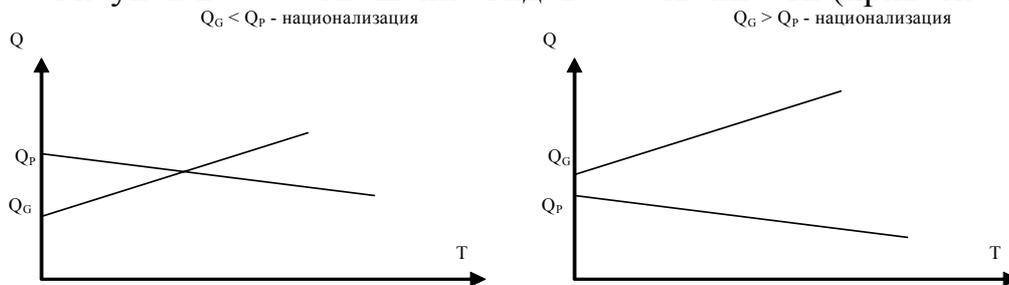


Рисунок 3- Соотношение видов собственности (национализация)

Ориентируясь на основное тождество ($D_P + Z_P + D_N + Z_N > 0$), в зависимости от масштаба приватизации (α) и национализации (β) можно показать изменение издержек и дохода при национализации и приватизации (см. рисунок 4).

При $\alpha < \alpha^*$ имеем превышение дохода от приватизации над всеми издержками (в дисконтированном виде), поэтому актуальна приватизация, согласно этому критерию. При более высоком масштабе α приватизация неэффективна. Иными словами в каждом случае надо строить сценарии изменения предполагаемого дохода и издержек, чтобы располагать похожими графиками и хотя бы ориентировочно оценивать ситуацию, насколько эффективна приватизация. Как видим, теоретически вполне возможна ситуация, когда при значительном масштабе приватизация неэффективна и не омет осуществляться даже по финансовому критерию, не говоря уже обо всех остальных возможных критериях.

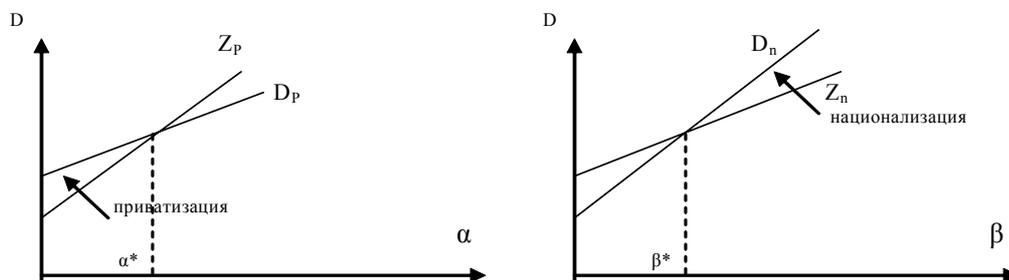


Рисунок 4- Соотношение дохода и издержек при национализации и приватизации от величины масштаба данных процессов

Это не означает, что при $\alpha > \alpha^*$ необходима национализация. Такой прямой связи здесь нет. Справа на рисунке показано, что национализация целесообразна согласно финансовому критерию при $\beta > \beta^*$, так как в этой зоне

доходы от национализации выше издержек. В точке пересечения кривых дохода и издержек для соответствующего значения α^* , β^* соответственно нецелесообразна приватизация и национализация, однако, в общем случае, точки эти не являются связанными.

Интересно отметить, что национализация в классической постановке, то есть, когда государство выкупает некий актив, находящийся в частной собственности, представляет собой своеобразную «приватизацию», только в частном секторе, когда частник продаёт часть своей собственности, но только именно государству, а не другому частнику. Если собственность перепродаётся от частника частнику это не является национализацией. Это обычные сделки по продаже-покупке имущества (собственности). Акт продажи собственности частником государству с позиций государства является национализацией, с позиций частного собственника, который лишается этого актива, но получает за него некий денежный эквивалент, своеобразной «приватизацией» (конечно, подлинный смысл приватизации – это сокращение государственной собственности в силу её продажи и получение с этого действия некоторого дохода). Я употребил столь некорректное высказывание нарочно с тем, чтобы показать важность рассмотрения изменения дохода и издержек как для государства, так и для частного собственника.

При национализации государство покупает некий актив, находившийся в частной собственности и приносящий у частника доход D_1 на момент национализации, по цене P_n , которая в общем случае должна превосходить дисконтированный доход D_1 , иначе частнику будет не выгодно продать эту собственность. Однако, если бы актив продолжал оставаться у частника, то его доход за некоторое время $[t_1, t_2]$ составил бы D_2 за вычетом налоговых отчислений государству. Если вероятность ожидания этого дохода велика и он выше цены P_n национализации, то частнику чисто финансово не выгодно продавать этот актив, если отсутствуют иные причины. Для государства P_n – это издержки национализации, а доход начинает возникать в связи с работой этого приобретённого актива в течение времени $[t_1, t_2]$ в рамках государственного управления им.. Пусть этот доход D_3 , включая налоги. Но при этом государство лишится налоговых поступлений, которые бы происходили в случае, когда актив находится в частной собственности – величина налоговых поступлений ($N(t)$) за некий последующий период времени $[t_1, t_2]$, где i – норма дисконта.

Иными словами, «запирающее условие» для национализации:

$$P_n < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

$$P_n < D_1$$

В этом случае у частника должны иметься очень веские иные мотивы для того, чтобы продать свою собственность государству. Даже если обеспечить превосходство цены P_n над суммарным дисконтированным ожидаемым доходов за обозримый период времени. либо над текущим полученным доходом от использования актива к моменту национализации, то совершенно не факт, что

частник согласится продать этот актив по данной цене. Если этот актив приносит положительный чистый доход в дальнейшем, то возникает вопрос относительно того, что с точки зрения перспективы его может быть лучше сохранить, нежели продать государству. Это определится теснотой связи самого актива внутри структуры частной собственности конкретного владельца. Так что дисконтированный будущий доход может оказаться ниже текущей цены продажи, но это не будет побуждающим мотивом для частного уступить государству этот актив по такой цене. Очень важен вывод, что, как видим, при национализации государству нужно брать на себя большие расходы по покупке актива, чтобы преодолеть консервативную инерцию мотивов собственника. При приватизации, цену лучше занимать, чтобы мотивировать собственника на покупку. Тем самым, эффект информационной асимметрии при приватизации и национализации требует от государства дополнительных расходов – при национализации прямых, при приватизации в виде недополученного дохода от продажи имущества.

Следовательно, условия осуществления национализации для частного будет иметь обратный вид:

$$P_n > \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

$$P_n > D_1$$

Конечно, в каждом отдельном случае, да ещё по каждому виду актива, возможны свои итоговые результаты. Но в среднем указанное свойство сохраняется для инструментов приватизации и национализации.

Если государство принимает решение о национализации, то элементарным финансовым критерием для него самого должно быть условие:

$$P_n < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt$$

Конечно, национализацию можно рассматривать как инвестиции частному сектору под его собственность, как и приватизацию, как инвестиции частного сектора в сторону государственного под его собственность. Где собственность может рассматриваться в качестве некоего залога, либо не передаваться в полное владение, а, например, ограниченное владение, либо аренду. Здесь возможны специальные институциональные формы, которые можно развивать и, тем самым, варьировать инструментами приватизации и национализации, подавая их как инструменты инвестиционные.

При соблюдении равенства правой и левых частей приведенных «критериальных» неравенств, требуется дополнительные усилия по принятию решения относительно национализации.

Объединяя условие национализации для агента и государства, получим критерий:

$$\int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t)}{(1+i(t))^t} dt < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t)}{(1+i(t))^t} dt$$

Иными словами, суммарный дисконтированный доход от актива, подлежащего национализации в частном секторе, если национализирован он не

будет, на периоде $[t_1, t_2]$, должен быть меньше суммарного дисконтированного дохода от этого актива в государственном секторе после проведения национализации на том же периоде $[t_1, t_2]$. При этом время проведения самой национализации положим малым по сравнению с промежутком времени $[t_1, t_2]$.

Доход от использования актива в ходе национализации должен быть снижен на величину затрат (Z_n) на саму национализацию как управляемый процесс. Причём эти затраты не входят в период $[t_1, t_2]$ эксплуатации актива уже национализированного, должны прибавляться в затратам P_n , либо просто учитываться в P_n . В случае, если они не учитываются, тогда:

$$P_n + Z_n < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t) - N(t)}{(1+i)^t} dt, \quad \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_2(t)}{(1+i(t))^t} dt < \int_{t_1}^{t_2} \frac{D_3(t)}{(1+i(t))^t} dt - Z_n$$

При проведении национализации и/или приватизации важен аспект, как изменяется величина благосостояния на отрезке $[t_1, t_2]$. Здесь необходимо определиться с тем, что считать под благосостоянием и его изменением. Представляется возможным положить, что изменение чистого дохода (доход минус издержки приватизации и национализации), будет характеризовать изменение благосостояния системы. Либо же ещё более удачно представлять его в виде изменения добавленной стоимости на единицу вида собственности соответственно в государственном и частном секторе экономики.

Основное тождество процесса приватизации-национализации фактически устанавливает, что сумма чистого дохода (дохода за вычетом полных издержек) по приватизации и национализации должна быть для заданного интервала времени больше нуля. Тем самым, благосостояние системы должно возрасти, а процесс национализации и/или приватизации не должен сокращать уровень благосостояния. Ведь при продаже собственности в ходе приватизации и при покупке в ходе национализации (национализация может иметь формы и не совсем связанные с покупкой собственности), часть активов может быть утеряна. Эти потери равнозначны тому, как не довозят урожай с полей к месту назначения, всегда имеются транспортные и иные потери, связанные с порчей сельскохозяйственной продукции. Хотя для имущества, не являющегося продовольствием, «эффект порчи» не свойственен, тем не менее, потери могут быть, связанные с эффектом замещения активов, изменением структуры активов и их репрофилированием, а также вторым этапом приватизации, когда уже новый собственник способен расчленив актив (имущество), перегруппировать и продавать уже частному лицу. То же характерно и для национализации, однако подобным образом ведёт себя уже государство, исполняя роль собственника и покупателя данного актива. Если в экономической системе, например, наблюдаются оба процесса – приватизации и национализации (именно такой вариант обычно не рассматривается экономистами), всё равно, какой-то процесс окажется преобладающим, например, по величине стоимости подаваемого актива (приватизация) или покупаемого актива (национализация). Тогда и следует говорить, что в экономике проводится национализация, хотя с точки зрения чистой теории это

будет не совсем корректно, потому что данный вид процесса будет просто преобладающим – и только.

Благосостояние экономической системы возможно представить как величину собственности, которой располагают агенты этой системы. Тогда $U(Y) = Q_G(Y) + Q_P(Y)$ для данного уровня дохода (продукта). В общем смысле, располагая функциями изменения величины собственности от продукта, можно

$$\text{записать } U = \int_{Y_0}^{Y^*} (Q_G(Y) + Q_P(Y)) dY$$

Если представить, например, приватизацию и национализацию изменением величины государственной и частной собственности соответственно в зависимости от валового внутреннего продукта Y , полагая, что процесс приватизации и национализации связан с ростом Y , тогда ситуацию упрощённо можно изобразить, для постоянной скорости приватизации, национализации, как показано на рисунке 5.

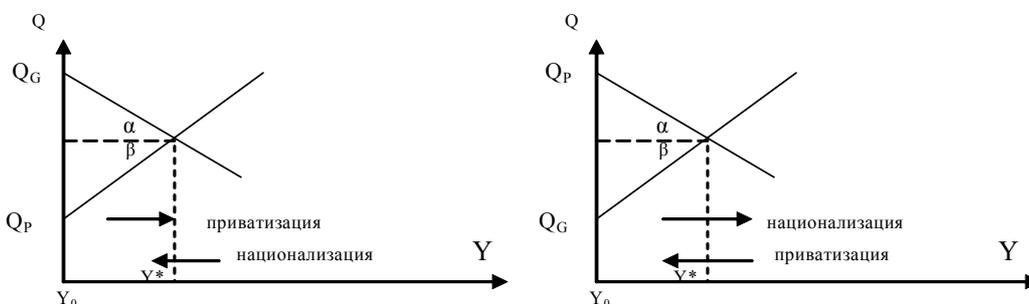


Рисунок 5- Приватизация и национализация при росте и спаде ВВП

Как видим, ситуация задаётся исходным преобладанием государственного сектора в одном случае и преобладанием частного сектора в другом случае. Диаграммы отражают возможности приватизации и национализации при росте Y . При обратном движении Y , то есть при спаде, диаграмма отражает (слева) национализацию и приватизацию (справа).

Исходя из графических построений для произвольного продукта Y , запишем: $Q_G = Q_P + k(Y^* - Y)$, где $k = (tg\alpha + tg\beta)$. Благосостояние для данного продукта Y при национализации (рисунок, справа), так как $Q_P = Q_G + k(Y^* - Y)$, будет: $U(Y) = 2 Q_G + (Y^* - Y)k$.

Изменение благосостояния по времени и по продукту соответственно будет: $dU/dt = 2 dQ_G/dt - k \{dY/dt\}$; $dU/dY = 2 dQ_G/dY - k$. Или $U(Y) = 2 Q_P + (Y - Y^*)k$. Тогда $dU/dt = 2 dQ_P/dt + k \{dY/dt\}$; $dU/dY = 2 dQ_P/dY + k$. Результат изменения благосостояния системы зависит от углов наклона, символизирующих скорость приватизации и национализации соответственно, исходного соотношения частной и государственной собственности, темпа текущего экономического роста. Если чувствительность в виде углов наклона есть функция времени, но равновесный объём Y^* для данного интервала не изменяется, тогда изменение благосостояния системы при национализации (рисунок, справа), согласно введённого критерия:

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_P}{dt} + (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} + k \frac{dY}{dt} \text{ или}$$

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_G}{dt} - (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} - k \frac{dY}{dt}$$

Таким образом, изменение благосостояния системы определяется темпом изменения частной собственности, чувствительности изменения структуры собственности при росте экономики и темпом самого экономического роста, с коэффициентами пропорциональности при каждом слагаемом.

Изменение благосостояния при приватизации (рисунок , слева), будет:

$$\frac{dU}{dt} = 2 \frac{dQ_G}{dt} + (Y - Y^*) \frac{dk}{dt} + k \frac{dY}{dt}$$

Разумеется, представляя в таком виде диаграмму, отсекаются иные факторы, которые могут оказаться весьма значимыми при осуществлении приватизации и национализации.

Литература

1. Веблен Т. (1980) Теория праздного класса. – М.: Прогресс – 362 с.
2. Веблен Т. (2007) Теория делового предприятия. – М.: Дело – 288 с.
3. Гэлбрейт Дж. К. (2004) Новое индустриальное общество – М.: Транзит книга – 604 с.
4. Коуз Р. (1993) Фирма. Рынок. Право. – М.: Дело – 108 с.
5. Менар К. (1996) Экономика организаций: Пер. с франц. – М.: Инфра-М. – 160 с
6. Норт Д. (2010) Понимание процесса экономических изменений. – М.: Издательский дом ГУ -Высшая школа экономики– 256 с.
7. Норт Д. (1997) Институты, институциональные изменения и функционирование экономики – М.: «Начала» – 180 с.
8. Нуреев Р.М. (2010) Очерки по истории институционализма. Ростов н/Д: Изд-во «Содействие – XXI век»; Гуманитарные перспективы - 415 С.
9. Нуреев Р.М. (2009) Россия: особенности институционального развития. М.: НОРМА– 448 с
10. Нуреев Р.М. Рунов А.Б. (2002) Россия: неизбежна ли деприватизация?// Вопросы экономики. № 6. –С. 2-28
11. Остром Э. (2010) Управляя общим – М.: ИРИСЭН, Мысль - 448 с.
12. Полтерович В.М. (2012) Приватизация и рациональная структура собственности. - М.: Институт экономики РАН – 66 с.
13. Сухарев О.С. (2013) Приватизация, национализация и экономическая реформа – М: Финансы и статистика. – 352 с.
14. Сухарев О.С. (2007) Институциональная теория и экономическая политика. В 2- Т. – М: Экономика.
15. Сухарев О.С. (2015) Информационная экономика: знание, конкуренция и рост. – М.: Финансы и статистика – 286 с.
16. Ходжсон Дж. (2003) Экономическая теория и институты. – М.: Дело– 464 с.

17. Фуруботн Э., Рихтер Р. (2005) Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – СПб: Из-во СПбГУ, – 702 с.
18. Commons J.R. (1934) Institutional Economics. Its Place in Political Economy. – New York: The Macmillan Company –921 p.
19. Sappington D., Stiglitz J. (1987) Privatization, information and incentives// Journal of Political Analysis and Management, vol. 6, №4.- pp. 567-582.
20. Sukharev O.S. (2013) Theory of Economic Change. Problems and Decisions. -М:KRASAND– 368 p.
21. Sukharev O.S. (2012) The Neoinstitutional Contracts Theory: New Perspectives // Montenegrin Journal of Economics – vol. 8, №1 – P. 85-111.
22. Williamson O. (1975) Markets and Hierarchies. – N.Y.: Prentice-Hall.– 217 p.