

организаций можно улучшить изменением условий, в которых они функционируют, например воздействием на побудительные мотивы их деятельности.

В 50–80-х гг. в СССР неоднократно изменялась система экономического и материального стимулирования государственных предприятий с целью развязывания их инициативы, ускорения технического прогресса, повышения эффективности их деятельности. Однако создать систему стимулов, ориентирующих государственные предприятия на *максимизацию долгосрочной прибыли*, так и не удалось, ибо сам институт предпринимательства оставался непризнанным. Лишь в конце 80-х гг. разгосударствление (деэтизация) было названо одной из целей перестройки. Мы находимся лишь в начале этого процесса.

Приложение экономической теории принятия решений к изучению производителей государственных (общественных) услуг находится еще в стадии своего младенчества. Наиболее известна модель максимизирующего свой бюджет агентства.

Решая одни проблемы, государственное регулирование или государственное производство товаров и услуг порождает свои собственные проблемы. *Недостаточность рынка дополняется недостаточностью государства*. Это связано и с увеличением административных расходов, и с ослаблением стимулов снижения издержек, если контроль рынка над производством замещается контролем чиновника или политика. Поэтому даже если рынок не вполне эффективен в качестве механизма размещения производственных ресурсов, не всегда целесообразно замещать его государственным производством или регулированием, которые сами влекут потери в эффективности.

6.4. ЧАСТНЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

В тех случаях, когда частные прибыльные или государственные предприятия неспособны с желаемой эффективностью обеспечивать удовлетворение индивидуальных или общественных потребностей, могут показать свои преимущества частные неприбыльные организации.

Так мы будем называть различные добровольные, филантропические и благотворительные организации, которые составляют

заметную долю в экономической деятельности в странах с рыночной экономикой, особенно в сфере социальных услуг, и значение которых растет. В США их доля в создаваемом национальном доходе составляет около 4 %. Их численность в США около 900 тыс. и в Великобритании 120 тыс. Природоохранные организации в Италии, Японии и Польше, детские дошкольные учреждения и организации помощи инвалидам в Голландии, ассоциации потребителей во Франции и Малайзии, а также школы в Голландии, Индии, Японии и Швеции могут быть примерами.

Неприбыльные организации представляют собою форму институционального гибрида, сочетающего черты максимизирующей прибыли фирмы и государственной (общественной) организации. Их учреждение и управление ими являются результатом частной инициативы, а не политического процесса. Они не имеют возможности собирать налоги для своего финансирования. Подобно государственным учреждениям, они не могут распределять какую-либо прибыль или излишек поступлений собственникам или управляющим. Им часто предоставляются различные налоговые льготы и субсидии. Например, пожертвования в их пользу не облагаются налогом в доходах жертвователей, они пользуются льготными почтовыми тарифами, освобождаются от налогов на собственность и доходы.

На протяжении веков неприбыльные частные организации предоставляли услуги, аналогичные услугам сегодняшних правительств. В Англии XIX в., например, когда государственные услуги гражданам были очень скромны, частные филантропы были вовлечены в такую обширную коллективную по типу деятельность, как содержание школ, больниц, беспопыльных дорог, пожарных команд, общественных парков, мостов, дамб, мостовых, дренажных каналов, водопроводов, пристаней, библиотек, а также благотворительность в пользу бедных. Короче говоря, неприбыльные организации предоставляли широкий спектр невоенных товаров и услуг, которые сегодня мы относим к обязанностям государства.

Почему существует спрос на услуги таких организаций и как возникает их предложение?

Что касается спроса, то он возникает, во-первых, из-за рыночной недостаточности и, во-вторых, недостаточности правительства. На рынках, где потребители плохо информиро-

ваны в сравнении с продавцами и где сложность продукта делает информированность дорогостоящей, институциональная форма рынка может оказаться неспособной обеспечить эффективный состав производства. Потребители могут предпочесть иметь дело с другой институциональной формой, на которую они полагаются или которой доверяют в большей степени в надежде, что их плохой осведомленностью не воспользуются. Частные лечебницы, детские дошкольные учреждения, банки донорской крови, медицинские исследования, охрана окружающей среды и организации, оказывающие помощь нуждающимся, иллюстрируют отрасли, в которых разрешение информационных проблем не оставлено только одному рынку.

Пациенту или его семье очень трудно самим определить, предоставляет ли частная лечебница должное лечение и уход. Так же трудно определить, предоставляется ли детям в детском саду тот род внимания, на который рассчитывают родители. Неприбыльные организации, которым люди *склонны доверять в большей степени*, чем преследующим цель извлечения прибыли, являются в таких отраслях деятельности главной силой.

Неприбыльные частные организации могут играть полезную роль, потому что правительственное регулирование оказывается ущербным или недостаточным. Правительство, не обладающее всей информацией о готовности индивидуальных потребителей платить, скажем, за защиту потребителя и за другие коллективные товары, вообще говоря, неспособно установить индивидуализированные налоги-цены в соответствии с индивидуальными выгодами от общественных благ. Правительство обеспечивает производство продукта или услуг в том объеме и такого качества, как это определяется политическим процессом, и финансирует его через общую систему налогов, которая редко приближается к ценообразованию по предельным выгодам.

Неприбыльные организации не являются панацеей. У них свои недостатки и проблемы, в частности проблемы финансирования, так как они не могут облагать кого-либо налогами. Эти организации принимают специальные меры, чтобы привлечь пожертвования. С одной стороны, это улучшает их финансирование, а с другой — уменьшает склонность людей вносить пожертвования, если доля ресурсов, направляемых на деятельность по сбору пожертвований, возрастает.

Неприбыльные организации получают в виде пожертвований меньшую часть своих поступлений. Их финансирование в значительной мере зависит от сборов, членских взносов и продаж. В ряде случаев они конкурируют с прибыльными организациями на некоторых рынках. Например, университеты стали заметным поставщиком на рынке компьютерных программ, неприбыльные больницы производят медикаменты и продают слуховые аппараты.

Другая форма ресурсов для неприбыльных организаций — добровольный труд. Этот труд обычно не учитывается статистикой. Между тем в США он составляет около 5 % всего рабочего времени. Так как он сконцентрирован в сфере услуг, то здесь он может равняться 20–25 % занятости.

В России законодательное оформление особого правового статуса частной некоммерческой организации далеко еще не завершено. Очень часто права подобных организаций предоставляются как льгота обычным коммерческим предприятиям. С другой стороны, государственным бюджетным учреждениям позволяется вести коммерческую деятельность и извлекать прибыль. Такое смешение различных институциональных форм предприятий затрудняет эффективное регулирование их деятельности и налогообложение.