

Собственность и конкуренция — важнейшие аспекты функционирования крупных предприятий

В традиционном подходе собственность считается детерминирующим фактором поведения предприятий. Вместе с изменениями происходящими в экономике совершаются соответствующие преобразования в области функционирования ее отдельных субъектов, т. е. предприятий. В отношении к большому современному предприятию мы можем поставить тезис, что, независимо от формы собственности, в настоящее время они всегда располагают некоторой автономией по отношению к своим законным владельцам. Такой тезис требует в дальнейшем приведения соответствующих теоретических и эмпирических аргументов обоснования правильности или опровержения из-за недостатка исчерпывающих (или подтверждающих что-то другое) доказательств на правдивость тезиса. Можно легко заметить, что система функционирования предприятия соединяющая владельца и заведующего в одном лице имеет определенные плюсы и минусы (как большинство решений) и ее можно применить только в конкретных условиях, т. е. на каком-то этапе развития экономики. Одним из ее недостатков может быть большое ограничение масштаба предприятия. Это и другие ограничения вытекают из:

- трудностей в создании соответственной для существующих условий структуры управления,
- возможности гарантирования необходимого, по отношению к потребностям, объема финансирования предприятия.

Подытоживая и обобщая результаты исследований в этой области надо констатировать, что ярким образом они доказывают, что:

1. Всегда существует некий предел автономии (свободы) большого предприятия по отношению к его законным владельцам, которые не имеют полного контроля над предприятием, будущим формально их собственностью;
2. Каждое предприятие, независимо от законной его формы собственности, надо видеть как учреждение, состоящее из единиц и человеческих групп, имеющих собственные интересы. В общем может тоже выступать расхождение интересов. Помимо этого выступает тенденция к выявлению на пути компромисса, совместного интереса предприятия, а точнее говоря коалиции интересов, независимо от преференции формального владельца;
3. Перед предприятием стоят цели двоякового вида:
 - владельцы (т. н. постулативные цели),
 - внутреннего интереса предприятия (т. н. автономические цели).

Это также является признаком, в некотором смысле, независимого образования интересов владельцев и внутреннего интереса предприятия. Теоретически можно принять, что каждый владелец (частный, государство) должен (может) ожидать от предприятия экономию излишек и развития фирмы. Однако действительность оказывается более сложной;

4. Разное может быть усиление конкуренции, как важной составной, т. н. окружения предприятия. Поведение предприятия, а тем самым и обязательность акцентирования одних целей над другими остальными в пользу других вытекает также из определенного давления рынка. В условиях борьбы за сохранение (продержание) и удержание на сильно конкурентном (конкурентоспособном) рынке на первый план выдвигаются автономные цели, т. е. связанные с сохранением и развитием;

5. Воздействие конкуренции на эффективность предприятий в некоторых условиях может быть также независимо от формы их собственности. В условиях отчетливого конкурентного окружения эффективность частных и государственных предприятий не должна отражать существенных различий.

Практика функционирования современных больших предприятий показывает, что фактическое распоряжение капиталом принадлежит только руководству. Оно принимает решение о размерах капитала нужного для правильного развития предприятия, об источниках его получения и способах предназначения. Акционерный капитал в этих условиях похож на капитал происходящий с других, прежде всего, чужих источников и обременяет предприятие расходами на его применение, отражением которых является дивиденд. Об обоснованности такой трактовки дивидендов может решать также то, что их выплата в результате уменьшает фонды на развитие предприятия.

Концепции далеко идущего разделения собственности от контроля в больших корпорациях, кроме теоретических выводов, основаны на различных эмпирических исследованиях функционирования частных обществ в условиях высокоразвитого рыночного хозяйства. Во многих случаях они позволяют сделать обоснованный вывод, что менеджеры фирм, охваченные исследованием, не руководствовались максимизацией прибыли, но максимизацией "богатства корпорации", понимаемого как совместная покупательная сила, которая доступна менеджерам в данный период на стратегические цели. Представляемые в западной литературе взгляды на тему разделения собственности от контроля указывают, что есть также, совсем не единичные, противники этой концепции. Они утверждают, что эти процессы не зашли еще так далеко, чтобы можно было это однозначно интерпретировать. В современных крупных корпорациях стимулы к получению прибыли (и таким образом, к эффективным поведением) становятся значительно сложнее. Многие аргументы указывают, что они не вытекают однозначно на основании частной собственности корпорации. Результаты многих эмпирических исследований подтверждают даже значительно сильнее (чем при частной собственности) воздействие опасностей, исходящих со стороны конкурентной среды.