

Е. В. Попова¹

аспирантка кафедры микроэкономического анализа Государственного университета — Высшей школы экономики (Москва)

СРАВНИТЕЛЬНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ И ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ С ПОЗИЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Введение

Сложившаяся отраслевая структура российской экономики во многих отношениях уникальна. Хотя по многим формальным признакам это смешанная экономика, в которой частные фирмы «сосуществуют» с компаниями, принадлежащими государству (или контролируемые им), характер взаимодействия между государственными и частными компаниями отнюдь не всегда носит конкурентный характер, как это описывается в учебниках по теории отраслевых рынков. Более того, современная российская ситуация, как представляется, заметно отличается от того, что происходило (и происходит) как в других странах, так и (совсем недавно) в нашей стране (все больший отказ государства от прямого участия в производстве товаров и услуг, приватизация государственной собственности и т. д.).

Какие основания мы можем найти в существующей экономической теории для таких изменений? Не претендуя на полный ответ на поставленный вопрос, в данной статье мы попытаемся разобраться, какие с точки зрения существующей экономической теории виды товаров и услуг «должны» производиться на государственных предприятиях, а какие на частных и какие есть основания для отнесения товаров и услуг к тому или иному типу.

Очевидно, что представления на этот счет, как и основания для соответствующей классификации, с течением времени заметно меняются. Так, после господства сравнительно либеральных представлений, фактически не оставляющих места для активного прямого вмешательства государства в производство товаров и услуг (кроме, возможно, совсем короткого списка, включающего производство таких общественных благ, как оборона, услуги образования и т. п.), наступает период, когда даже сравнительно либеральные экономисты готовы рекомендовать разного рода социализацию, огосударствление и государственную собственность в каждой ситуации наличия так называемого фиаско рынка (рыночная власть производителей, экстерналии и т. д.) (Shleifer, 1998). Эти рекомендации опирались на модель совершенной конкуренции как идеал рыночной организации. Целью соответствующих изменений было достижение равновесных цен, равных соответствующим социальным предельным издержкам², даже ценой огосударствления предприятий в неконкурентных секторах эконо-

¹ Эл. адрес: elena.v.popova@gmail.com

² Соответствующим состоянием совершенной конкуренции (при полной системе рынков).

мики. При этом неявно предполагалось, что государственное предприятие будет вести себя так, как ему и предписано авторами соответствующих рекомендаций исходя из соображений экономической эффективности. Другими словами, рекомендации по устранению рыночных несовершенств не опирались на сколько-нибудь развитые теории государства, модели функционирования бюрократий, теории коллективного выбора.

После 70-х гг. прошлого века ситуация радикально изменилась. Поведение государства и его агентов вошло в программы исследований разных школ. В дополнение к этому развитие теории собственности и теории контрактов позволило исследовать данный вопрос в несколько иной перспективе. Так, в ситуации фиаско рынка, когда какие-то товары и услуги производятся в недостаточном или избыточном количестве, государство вполне может регулировать этот процесс, заключая контракт с частными производителями на производство соответствующих услуг в соответствующем количестве и соответствующего качества (Hart, 1995, 2003; Shleifer, 1998). Поэтому с точки зрения «контрактной перспективы» любые преимущества государственной собственности становятся иллюзорными, если существует возможность заключить полный контракт в идеальных условиях (когда на этапе его заключения не возникает проблем со спецификацией соответствующих условий контракта). С другой стороны, поскольку любой контракт по необходимости оказывается неполным, поставленный вопрос тогда трансформируется в вопрос о сравнительных преимуществах в тех или иных условиях тех или иных видов контрактов. В литературе эта проблема обсуждается в контексте двух подходов к анализу неполных контрактов (в контексте подхода с позиции прав собственности (Grossman, Hart, 1986; Hart, Moore, 1990; Hart, 1995) и в контексте подхода Уильямсона (Williamson, 1985, 1996, 1999, 2002, 2005). В данной статье мы рассмотрим первый подход¹.

Для объяснения (распространенности) государственной собственности привлекаются и политэкономические факторы: государственная собственность является инструментом достижения целей политических деятелей, стремящихся получить власть (быть переизбранными). Государственная собственность обеспечивает большие возможности политикам во власти для политических выгод, даже если она и приводит к потерям в благосостоянии (Shleifer, Vishny, 1994).

И еще одно объяснение феномена распространения общественной собственности при предоставлении ряда товаров и услуг, предложенное в работе Глазира (Glaeser, 2001), состоит в том, что такая форма собственности предоставляет возможность контролировать коррупцию. Так, у частных фирм, которые что-то покупают или продают правительству, имеется высокий стимул подкупать чиновников, чтобы получать более низкие цены на используемые ими (и контролируемые чиновниками) ресурсы или высокие цены на производимую продукцию. Так как государственная собственность снижает стимулы менеджера и доступную наличность фирмы, государственная собственность может привести к меньшей коррупции.

Но государственная собственность создает и собственные проблемы. Вдобавок к обычно обсуждаемым проблемам стимулов и неэффективности на предприятиях с государственной собственностью государственная собственность не уничтожает коррупцию. Она только перемещается вверх. Государственные

¹ Возможности (и соответствующие результаты) анализа рассматриваемой проблемы с позиции подхода Уильямсона мы планируем обсудить отдельно. Теория неполных контрактов Уильямсона пытается объяснить различие в структуре контрактов (и в том числе различие между частными и общественными контрактами) и сравнительные преимущества тех или иных контрактов в разных обстоятельствах природой потенциальных рисков, связанных с такими контрактами (см. подробнее: Spiller, 2008).

предприятия могут переплачивать за факторы производства, если они предоставляются частным образом, потому что частные поставщики заинтересованы в подкупе чиновников. Даже если фирмы используют только рабочую силу, сделки между рабочими и фирмами могут быть коррумпированными. Поэтому существующая структура соответствующих отраслей — своего рода компромисс между достоинствами и недостатками этих альтернативных способов предоставления услуг. Автору этой концепции удалось найти серьезные доводы в поддержку тезиса о том, что главной силой, ведущей к поддержанию муниципальной собственности в США, была попытка контролировать коррупцию.

Подход к анализу неполных контрактов с позиции прав собственности

Гроссман, Харт и Мур обратили внимание на то, что в ситуациях, когда контракты (относительно использования тех или иных активов) не полные, в течение срока их действия могут возникать обстоятельства, когда поведение сторон контрактных отношений относительно того, как эти активы должны использоваться, не специфицируется условиями этих контрактов. В этом случае право принятия решений относительно использования активов принадлежит их собственникам. Таким образом, права собственности в рамках данного подхода определяются как остаточные права контроля использования активов (в отличие от подхода традиционной неоклассической теории (модели Эрроу—Дебрё), где право собственности означает фактически право на остаточный доход). При этом ценность того или иного актива зависит от способа его использования, уровня (специфических) инвестиций в актив, увеличивающих отдачу от него или снижающих издержки его использования. Хотя такие инвестиции, вообще говоря, приводят к выгодам всех сторон сделки, в рамках которой актив оказывается задействован, собственник этого актива, принимая решение о таких инвестициях, учитывает только собственные выгоды. Как следствие, ценность активов зависит от структуры собственности на данный актив и другие активы, задействованные в сделке. Предполагая, что стороны, участвующие в сделке, являются рациональными экономическими субъектами, мы ожидаем, что возникающая (в равновесии) структура прав собственности на активы должна максимизировать их рыночную ценность¹.

¹ Сформулируем вкратце положения этой теории, опираясь на работу Гроссмана и Харта (Grossman, Hart, 1986), где рассматривается упрощенная ситуация с двумя фирмами, одна из которых производит продукт, используемый как промежуточный в производстве второй фирмы. Гроссман и Харт, рассматривая три случая распределения прав собственности (отсутствие интеграции; фирма 1 владеет фирмой 2; фирма 2 владеет фирмой 1), выявляют факторы, определяющие, какой из случаев будет представлять оптимальную структуру собственности. Вторым случаем предпочтительней, если ex ante инвестиции 1-й фирмы более значимы, чем инвестиции 2-й фирмы (так что недостаточное инвестирование 2-й фирмы при контроле 1-й будет относительно незначимым), и когда избыточное инвестирование 1-й фирмы при контроле 1-й будет менее значимым, чем недостаточное инвестирование 2-й фирмы. Третий случай будет желателен, когда инвестиционное решение 2-й фирмы более важно, чем 1-й фирмы, и когда избыточное инвестирование 2-й фирмы — меньшая проблема, чем недостаточное инвестирование. Наконец, желательно отсутствие интеграции, когда оба инвестиционных решения важны, и предпочтительно иметь их на некоем среднем уровне, чем на очень высоком или низком уровне, как при интеграции. Добавим также, что, по мнению Харта и Мура (Hart, Moore, 1990), агенту нужно владеть активом, если его действия чувствительны, имеет ли он доступ к активу, и важны в производстве излишка, либо если он является ключевым торговым партнером для остальных, чьи действия чувствительны к тому, имеют ли они доступ к активу или важны в производстве излишка. Среди факторов, которые делают одну структуру собственности более предпочтительной относительно другой, Харт (Hart, 1995) выделяет определенные характеристики инвестиционных решений сторон (эластичность, продуктивность), зависимость/независимость активов, значимость человеческого капитала владельцев фирм.

При стандартном подходе права собственности стимулируют на этапе *ex ante* подходящий объем инвестиций, особенно инвестиций в человеческий капитал. Если одна фирма приобретает вторую, то первая, получив больше остаточных прав контроля, будет иметь большую переговорную силу в ситуациях, не предусмотренных контрактом; она получит большую отдачу от своих инвестиций и, следовательно, будет иметь возможность инвестировать больше. Наоборот, стимулы к инвестированию второй фирмы снижаются, так как ее переговорная сила снижается. Оптимальное распределение прав собственности уравнивает эти эффекты. Другими словами, оптимальной структурой собственности является та, при которой минимизируются совокупные потери в излишке как результате использования актива при искажениях в инвестициях.

Таким образом, подход к анализу неполных контрактов с позиции прав собственности базируется на теории интеграции, основанной на попытке сторон подписать контракт для эффективного распределения между собой остаточных прав контроля. Однако, как отмечает Харт (Hart, 2003), нельзя напрямую использовать положения теории фирмы применительно к приватизации и национализации, поскольку между ситуациями, описываемыми теорией интеграции и теорией приватизации, есть несколько важных отличий. Во-первых, если фирма является, например, поставщиком электроэнергии, то она будет напрямую взаимодействовать с потребителями, независимо от своих отношений с государством. В такой ситуации контракт государства с частной компанией может восприниматься как попытка регулировать отношения компании с потребителями. Подобной аналогии нет в случае вертикальной интеграции. Во-вторых, решения о приватизации или национализации часто являются политическими, в то время как решения о вертикальной интеграции обычно являются экономическими. В-третьих, государство обычно рассматривается как агент с более сложной системой мотивов по сравнению с частной фирмой. В частности, как считается, его больше интересует общественное благосостояние, а не прибыль. Поэтому важным является дальнейшее развитие теории. К обсуждению результатов некоторых работ мы переходим.

Баланс между частной и государственной собственностью

Обратимся к вопросу о сравнительной эффективности частной и государственной собственности. Попытка применить подход Гроссмана—Харта—Мура для сравнения эффективности государственной и частной собственности содержится, например, в работе Харта, Шляйфера и Вишны (Hart, Shleifer, Vishny, 1997), в которой рассматривается модель, где производители могут инвестировать в улучшение качества услуг или в снижение издержек.

Харт, Шляйфер и Вишны предполагают, что политик выбирает между поставкой услуг государственным учреждением или подрядчиком. В первом случае политик нанимает государственных служащих и заключает с ними трудовой договор, определяющий, что они должны делать. Во втором случае политик подписывает контракт с частным производителем, который в свою очередь заключает договора со своими служащими. После заключения первоначального контракта рабочий выбирает размер усилий, направленных на снижение издержек и (или) улучшение качества. Возможно перезаключение контракта, когда чиновник и рабочий уже знают потенциальное улучшение качества или снижение издержек.

Харт, Шляйфер и Вишны пытаются объяснить, почему частный подряд обычно приводит к более низким издержкам производства и почему в некоторых случаях он может поставить более высокий, а иногда более низкий уровень

качества, чем собственное производство государством. Основная идея состоит в том, что производитель услуги может инвестировать свое время в улучшение качества услуги или в снижение издержек. Снижение издержек имеет отрицательное воздействие на качество. Каждый тип инновации перед проведением должен быть одобрен владельцем актива. Если производитель является государственным служащим, он должен получить одобрение со стороны государства для проведения инновации, так как государство владеет остаточными правами управления. В результате служащий может получить только часть выгод от инновации. Дополнительное ограничение на размер выгод, которые государственный служащий может получить за инновацию, состоит в том, что служащий является заменяемым.

Напротив, если производитель является частным подрядчиком, и он имеет остаточные права на управление активом, он не нуждается в одобрении правительства для снижения издержек. Если частный подрядчик захочет улучшить качество и получить более высокую цену, он может договориться с правительством, так как именно оно является покупателем услуги. Поэтому частный подрядчик имеет относительно более высокие стимулы и для улучшения качества, и для снижения издержек по сравнению с государственным производителем. Однако стимулы частного подрядчика к снижению издержек являются слишком высокими, поскольку он игнорирует отрицательное влияние на качество.

Харт, Шляйфер и Вишны делают следующие предположения относительно сравнительной эффективности собственного производства и частного подряда: чем больше отрицательное воздействие снижения издержек на качество, тем предпочтительнее будет собственное производство. Эффективность собственного производства включает также силу стимулов государственных служащих и важность для государства создания инноваций, направленных на улучшение качества.

Результатом данной части модели являются следующие выводы:

- если актив находится в частной собственности, тогда при отсутствии перезаключения контракта проводится инновация, направленная на снижение издержек, а инновация, направленная на улучшение качества, нет;
- если актив находится в государственной собственности, тогда в отсутствие перезаключения контракта будут проведены инновации, направленные и на снижение издержек, и на улучшение качества.

Оптимальной будет такая форма собственности, которая позволяет производить с наибольшим совокупным излишком. Харт, Шляйфер и Вишны выделяют два типичных случая, когда частная собственность оказывается более эффективной. Первый случай — когда ухудшение качества из-за снижения издержек незначительное. В этом случае сильные стимулы частного подрядчика к снижению издержек и улучшению качества желательны. Второй случай — когда возможности для снижения издержек (следовательно, и ухудшения качества) малы и стимулы государственных служащих относительно слабы.

Государственная собственность будет более предпочтительной в случае, когда наблюдается большой отрицательный эффект снижения издержек на качество. Но это не единственное условие. Необходимо также, чтобы либо улучшение качества было несущественным либо государственные служащие не имели слабых стимулов к улучшению качества. Если одно из этих условий выполняется, частная собственность не является лучшим средством улучшения качества, поэтому предпочтительна будет государственная собственность.

Однако, как отмечает Шляйфер (Shleifer, 1998), существует целый класс случаев, когда аргументы против государственной собственности не так про-

сты. В этих случаях снижение издержек, к которому частные поставщики имеют сильные стимулы, потенциально отрицательно влияют на не обусловленное контрактом качество. В таких ситуациях сильные стимулы ведут к неэффективным результатам или, иначе говоря, эффективные производители должны иметь слабые стимулы. Государство становится эффективным производителем только из-за того, что его служащие не мотивированы к нахождению путей снижения издержек. Даже когда снижение издержек оказывает отрицательное воздействие на не обусловленное контрактом качество, большие стимулы частных производителей к инновациям могут привести к большей эффективности.

Также важно, что отрицательные эффекты снижения издержек на не обусловленное контрактом качество представляют меньшую проблему, когда покупатели сами приобретают товары или услуги и когда имеет место конкуренция между производителями, так что потребители имеют выбор. В этом случае потребители могут переключиться с одного поставщика на другого, если они не удовлетворены качеством. В результате неважно, кто заплатит за услугу — государство или потребитель; продавец, который снижает издержки и качество, встретит меньший спрос или только спрос со стороны потребителей, предпочитающих меньшее качество и меньшие издержки. Таким образом, выбор между конкурирующими продавцами сильно ослабляет аргумент в защиту государственной собственности, поскольку ослабляет стимулы для неэффективного снижения издержек, оставляя тех, кто эффективно снижает издержки и проводит инновации.

Но Харт, Шляйфер и Вишны полагают, что отождествление приватизации с конкуренцией вводит в заблуждение. В принципе можно иметь несколько фирм с государственной собственностью, которые конкурируют за поставку товаров обществу, или несколько групп менеджеров, конкурирующих за право открыть государственное учреждение (например, тюрьму). Также можно иметь частную фирму, не имеющую эффективных конкурентов. Конкуренция может усилить роль приватизации при некоторых условиях, но только из-за различного распределения остаточных прав контроля при приватизации.

Дополнительным конкурентным механизмом является репутационный механизм. Если частные производители желают иметь потребителей в будущем, они менее вероятно будут снижать издержки и качество, когда это неэффективно.

Эти соображения Шляйфер использует для определения круга ситуаций, при которых государственная собственность оказывается предпочтительнее. Это ситуации, в которых:

- огромные возможности для снижения издержек, которое приводит к ухудшению не обусловленного контрактом качества;
- инновации относительно неважны;
- конкуренция слаба и потребительский выбор неэффективен;
- репутационный механизм слаб.

Однако Шляйфер указывает, что наличие соответствующих факторов не может быть решающим доводом в пользу государственной собственности. Причиной является то, что рыночная экономика развила частную альтернативу максимизирующим прибыль фирмам, которая ослабляет стимулы к снижению качества снижению издержек, так называемое некоммерческое производство. Некоммерческие организации используют профицит бюджета, например, для улучшения качества жизни своих сотрудников и даже для улучшения качества, когда эти фирмы социально мотивированы. Глазир и Шляйфер (Glaiser, Shleifer, 1998) показали, что некоммерческие предпринимательские организации могут быть более эффективными, чем государство и коммерчес-

кие частные фирмы, в ситуациях, описанных выше, — там, где желательны слабые стимулы, где конкурентный и репутационный механизмы не ослабляют стимулы частных производителей.

Круг действий, оставшихся для государства при таких умозаключениях, очень ограничен, но не пуст, полагает Шляйфер. В качестве примера он приводит случай деятельности самолета «ВВС-1», перевозящего президента США. В этом случае огромное значение имеет безопасность президента, поэтому не стоит доверять частным перевозчикам. Также инновации в данном случае не имеют значения. Вдобавок президент не может переключиться на другого перевозчика в случае, если, например, данный самолет не готов.

Дополнительные соображения

Как было объяснено выше, между теориями интеграции и приватизации есть несколько существенных отличий, поэтому при применении подхода с позиции прав собственности для сравнения эффективности государственной и частной собственности необходимо учесть эти особенности. Так, Шляйфер (Shleifer, 1998) рассматривает не только случай правительства, максимизирующего общественное благосостояние. Он признает, что обсуждение возможностей государственной и частной собственности будет неполным без рассмотрения целей государства. Правительства используют контроль над государственными фирмами и другими активами как средство получения определенных выгод. Согласно этому объяснению, государственные фирмы являются неэффективными не только потому, что его служащие имеют слабые стимулы к снижению издержек, но и из-за неэффективности в результатах политики правительства по передаче ресурсов тем, кто его поддерживает.

Вдобавок к использованию государственной собственности для достижения политических целей политики также заботятся о собственном доходе, включая взятки. Коррупция производит два эффекта на оптимальную форму собственности. С одной стороны, производство государственными служащими часто ставит их в положение, в котором можно брать взятки. С другой стороны, сам процесс приватизации допускает коррупцию. В обмен на взятки или взносы на политические кампании чиновники заключают контракты или продают целые фирмы неэффективным производителям, переплачивая им, не заставляя заботиться о качестве и не заботясь о выполнении контрактов. Теоретически коррупционные эффекты на оптимальную форму собственности неоднозначны: коррупционное правительство менее способно приватизировать, регулировать или заключать контракты в общественных интересах, но также менее способно производить в общественных интересах. Однако на практике, утверждает Шляйфер, распространение коррупции усиливает аргумент за частную собственность, поскольку для реформаторов в правительстве обычно легче создать относительно свободную от коррупции приватизационную программу, которая опирается на эффективность относительно небольших учреждений, борющихся с коррупцией государственных фирм. Более того, если однажды некая деятельность приватизирована, объем государственного контроля и управления при передаче обычно снижается, и таким образом снижаются возможности для коррупции.

Харт, Шляйфер и Вишны (Hart, Shleifer, Vishny, 1997) также пробуют ослабить предпосылку о том, что чиновники действуют в интересах общества, предполагая, что те могут преследовать собственные цели, и получают вывод, что коррумпированный политик всегда захочет приватизировать актив, даже если это будет социально неэффективно.

Возможные модификации применения подхода с позиции прав собственности

Остановимся на других работах, относящихся к указанной проблематике.

До этого мы рассматривали две крайних формы собственности. Однако приватизация не является единственной альтернативой государственной собственности. Например, Шмиц (Schmitz, 2000), используя подход «неполноты контрактов», показывает, что частичная приватизация может быть оптимальной структурой собственности. Хотя в стандартной модели неполных контрактов совместная собственность обычно доминирует, Шмиц показывает, что совместная собственность в форме частичной приватизации может быть оптимальной, поскольку смягчает недостатки государственной собственности (нет стимулов к улучшению качества, если инвестирует менеджер, или слишком высокие стимулы, если инвестирует государство) и приватизации (слишком сильные стимулы менеджера к снижению издержек).

Также мы пытались определить перечень товаров и услуг, которые «должны» производиться на государственных предприятиях, однако при рассмотрении определенных типов товаров нужно учитывать их особенности. Так, в работе Бислей и Гатак (Besley, Ghatak, 2001) делается попытка объяснить происходящее в последние десятилетия значительное изменение в распределении ответственности в поставке общественных товаров между государством и частными фирмами. Авторы анализируют значимость формы собственности в производстве общественных товаров. Они показывают, что, если контракты неполные, право собственности на актив должно принадлежать стороне, которая оценивает выгоды от производства общественного товара относительно выше, независимо от относительной значимости инвестиций или других аспектов производственной технологии.

В подходе Гроссмана—Харта—Мура право собственности увеличивает переговорную силу и, следовательно, стимулы к инвестированию. Это не так в случае общественных товаров. Например, негосударственная организация может иметь большую переговорную силу в случае, когда государство владеет проектом, поскольку ценит улучшения в качестве независимо от того, вовлечена в производство или нет. Когда негосударственная организация является владельцем, ее преимущество в торге может оказаться ниже, так как она не сможет закончить проект самостоятельно. Следовательно, такая организация захочет передать ресурсы государству. Это улучшает стимулы к *ex ante* инвестированию со стороны государства.

В модели предполагается единственный период времени, когда может быть осуществлен «общественный» проект. Два агента могут произвести инвестиции в человеческий капитал, которые увеличат выгоды, генерируемые проектом. Проект является «общественным» в смысле, что выгоды, которые он генерирует, являются неконкурентными и не исключаемыми для обоих агентов. Игра происходит в несколько стадий. На первой стадии стороны решают, кто должен владеть проектом, т. е. иметь остаточные права контроля над создаваемыми активами. Собственник составляет план проекта. На второй стадии, если формируется партнерство, каждая сторона осуществляет инвестиции, которые потом становятся безвозвратными и не могут быть изменены. На третьей — стороны торгуются, продолжать ли проект с возможностью передачи.

Бислей и Гатак показывают, что результатом данной игры будет следующее. При любом равновесии по Нэшу объемы инвестиций оказываются ниже, чем объемы инвестиций при максимизации общего излишка. Передача прав собственности стороне с максимальной оценкой улучшает инвестиционные стимулы

обеих сторон и результирует в наивысшем возможном объеме общего излишка. Однако даже если инвестиции одной стороны сравнительно более важны для проекта, чем инвестиции другой стороны, до тех пор пока она имеет более низкую оценку, она не может быть оптимальным собственником. В пределе, если даже только одна сторона осуществляет инвестиции, она может быть не оптимальным собственником, поскольку оценка другой стороны может быть выше.

Можно представить еще одно возможное исключение из результата Гроссмана—Харта—Мура. Так, Раджан и Жингалес (Rajan, Zingales, 1998) получили, что если право собственности вызывает более высокие специфичные инвестиции, оно может также подавлять внешние альтернативы стороны и, следовательно, ее переговорную силу. Это может снизить ее стимулы к инвестированию. И напротив, если сторона не является собственником, она не будет беспокоиться об утрате внешних возможностей, поскольку на ее возможности не будут влиять ее инвестиции. Таким образом, отсутствие права собственности может увеличить стимулы к инвестированию.

Источники

Besley T., Ghatak M. Government Versus Private Ownership of Public Goods // Quarterly Journal of Economics. 2001. Vol. 1. N 4. P. 1343—1372.

Glaeser E., Shleifer A. The Rise of the Regulatory State. Harvard University mimeograph, 2001.

Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // The Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 4. P. 691—719.

Hart O. Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford, 1995.

Hart O. Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships // The Economic Journal. 2003. Vol. 113. March. P. 69—76.

Hart O., Shleifer A., Vishny R. The Proper Scope of Governance: theory and application to prisons // Quarterly Journal of Economics. 1997. Vol. 112. N 4. P. 1127—1161.

Hart O., Moore J. Property Rights and the Nature of the Firm // The Journal of Political Economy. 1990. Vol. 98. N 6. P. 1119—1158.

Rajan R., Zingales L. Power in a Theory of the Firm // Quarterly Journal of Economics. 1998. Vol. 113. P. 387—432.

Schmitz P. Partial Privatization and Incomplete Contracts: The Proper Scope of Government Reconsidered // Finanz Archiv. 2000. Vol. 57 (4). P. 394—411.

Shleifer A. State versus Private Ownership // Journal of Economic Perspectives. 1998. Vol. 12. N 4. P. 133—150.

Spiller P. An Institutional Theory of Public Contracts: Regulatory Implications / NBER WP 2008. N 14152.