

image not found or type unknown



Права собственности— это совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ.

Существующий ныне набор прав формировался исторически в течение длительного времени. В римском праве ведущую роль играли права владения, пользования, управления и перехода вещи по наследству.

Основоположник неoinституционализма Р. Коуз в Нобелевской лекции (1991) упрекает традиционную теорию в оторванности от жизни: «То, что изучается, — пишет Коуз, — является системой, которая живет в умах экономистов, а не в действительности. Я назвал этот результат «экономической теорией классной доски». Свою же заслугу Коуз видит в «доказательстве важности для работы экономической системы того, что может быть названо институциональной структурой производства».

В 1937 г. Р. Коузу впервые удалось поставить и частично разрешить вопрос, который традиционной теорией даже не ставился: почему существует фирма, если есть рынок? Ортодоксальная неоклассическая теория рассматривала рынок как совершенный механизм, где нет необходимости учитывать издержки совершения сделок. Однако на деле, как показал Коуз, такие издержки существуют и при каждой сделке «необходимо проводить переговоры, осуществлять надзор, устанавливать взаимосвязи, устранять разногласия». Эти издержки Коуз назвал трансакционными, или «издержками использования рыночного механизма». Но если эти издержки реальны (а так оно и есть на самом деле), то всякая хозяйствующая единица встает перед выбором: надо ли оплачивать подобные издержки или же дешевле и быстрее производить необходимые ей товары и услуги самостоятельно.

Именно стремлением избегать издержек по заключению сделок на рынке можно, по мнению Коуза, объяснить существование фирмы, в которой аллокация ресурсов происходит административным путем (посредством приказов, а не на основе ценовых сигналов).

Фирма будет существовать лишь до тех пор, пока она реализует функцию координации при меньших издержках, чем это достигалось бы при рыночных сделках. «Чтобы иметь эффективную экономическую систему, — писал Коуз, — необходимо располагать не только рынками, но также и областями планирования внутри организаций соответствующего размера» (т.е. внутри фирм). Коуз утверждал, что это сочетание отыскивается с помощью конкуренции.

Таким образом, уже в 1937 г. Р. Коуз ввел в экономическую теорию новый класс издержек, получивших название транзакционных. Тогда же им была предпринята попытка объяснить закономерности, управляющие процессом возникновения и роста фирм. Фирма растет до того предела, пока экономия на издержках, связанных с заключением рыночных сделок, не начнет перекрываться увеличением издержек, связанных с использованием административного механизма.

Позднее к транзакционным издержкам стали относить любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно происходит — на рынке или внутри организаций.

Транзакционные издержки в широком смысле слова это издержки взаимодействия экономических субъектов.

Транзакционные издержки в узком смысле слова это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности.

Категория транзакционных издержек была введена в экономическую науку в 30-е гг. Рональдом Коузом и ныне получила широкое распространение.

Развивая анализ Коуза, современные экономисты предложили несколько классификаций транзакционных издержек. В соответствии с одной из них выделяются:

- 1) издержки поиска информации — затраты времени и ресурсов на получение и обработку информации, а также потери от несовершенной информации;
- 2) издержки ведения переговоров;
- 3) издержки измерения - ^ затраты на промеры, измерительную технику, потери от ошибок и неточностей и т. д.;
- 4) издержки по спецификации (точному определению) и защите прав собственности — расходы на содержание судов, арбитража, органов

государственного управления, затраты времени и ресурсов, необходимые для восстановления нарушенных прав, а также затраты на воспитание «консенсусной идеологии» — в духе соблюдения неписанных правил и норм;

5) издержки оппортунистического поведения, представляющие наиболее трудноопределимый элемент трансакционных издержек.

Различают две основные формы оппортунистического поведения: «Отлынивание» (shirking) — оно возникает тогда, когда люди работают сообща («командой»), но получение информации об эффективности действий каждого либо слишком дорого, либо невозможно. При асимметрии информации (подчиненный точно знает, сколько им затрачено усилий, а руководитель имеет об этом лишь приблизительное представление) возникает и стимул, и, возможность работать с неполной отдачей.

«Вымогательство» (holding-up) — оно наблюдается в тех случаях, когда какой-либо агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющим высокой ценности вне ее. Такой ресурс называется «специфическим». У остальных участников появляется тогда возможность претендовать на часть дохода (квази-ренту) от этого ресурса, угрожая его владельцу разрывом отношений, если тот откажется с ним поделиться. Угроза «вымогательства» подрывает стимулы к инвестированию в специфические активы.

В 1986 г. профессорами Д. Уоллисом и Д. Нортон была впервые измерена общая доля трансакционных издержек в валовом национальном продукте США. Согласно полученным оценкам, доля в ВВП США трансакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., оказываемых государством — с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г. -RV что в итоге составило рост с 26,6% до 54,9%.

Расширение трансакционного сектора экономики авторы назвали «структурным сдвигом первостепенной важности». Здесь, по их мнению, лежит ключ к объяснению контраста между развитыми и развивающимися странами.

Еще одним фундаментальным понятием новой институциональной теории выступает понятие прав собственности. Экономическая теория прав собственности ассоциируется в первую очередь с именем А. Алчиана, который считается ее основателем. Экономическое значение прав собственности факт достаточно очевидный, однако именно А. Алчиан, а вслед за ним Г. Демсец

положили начало строгому экономическому анализу данной проблемы.

Подсистемой прав собственности в неoinституционализме понимается все множество норм¹, регулирующих доступ к редким ресурсам. Эти нормы могут санкционироваться не только государством, но и обществом в виде обычаев, моральных установок, религиозных заповедей. Со гласно имеющимся определениям, права собственности охватывают как физические объекты, так и объекты бестелесные (скажем, результаты интеллектуальной деятельности).

С точки зрения общества, права собственности выступают как «правила игры», которые упорядочивают отношения между отдельными агентами.

С точки зрения индивида, они предстают как «пучки правомочий» на принятие решений по поводу того или иного ресурса. Каждый такой «пучок» может расщепляться так, что одна часть правомочий начинает принадлежать одному агенту, другая — другому и т. д. Права собственности имеют поведенческое значение; одни способы действий они поощряют, другие — подавляют (через запреты либо повышение издержек) и в этом своем качестве влияют на экономический выбор.

К основным элементам пучка прав Собственности обычно относят: 1) право на исключение из доступа к ресурсу других агентов; 2) право на использование ресурса; 3) право на получение от него дохода; 4) право на передачу всех предыдущих правомочий. Чем шире набор правомочий, закрепленных за ресурсом, тем выше его ценность.

Согласно неoinституциональной теории, любой акт обмена есть не что иное, как обмен «пучками прав собственности». Каналом, по которому они передаются, служит контракт. Это еще один ключевой термин нового подхода, связующее звено между понятием прав собственности и понятием экономической организации. Контракт фиксирует, какие именно правомочия и на каких условиях подлежат передаче. Тем самым он ограничивает будущее поведение сторон, причем эти ограничения принимаются ими добровольно. Контракт тем сложнее, чем сложнее вовлеченные в обмен блага и чем сложнее структура относящихся к ним транзакционных издержек.

Необходимым условием эффективной работы рынка является точное определение, или «спецификация», прав собственности. Чем яснее определены и надежнее защищены права собственности, тем теснее связь между действиями экономических агентов и их благосостоянием. Тем самым спецификация

подталкивает к принятию экономически наиболее эффективных решений. Обратное явление — «размывание» прав собственности имеет место тогда, когда они неточно установлены и плохо защищены либо подпадают под разного рода ограничения.

Принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности не бесплатна. Подчас она требует огромных затрат. Степень ее точности зависит поэтому от баланса выгод и издержек, сопровождающих установление и защиту тех или иных прав. Отсюда следует, что любое право собственности проблематично — в реальной экономике оно не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Его спецификация — это всегда вопрос меры.

Неоинституциональная теория не ограничилась признанием неполноты реально существующих прав собственности. Она пошла дальше и подвергла сравнительному анализу различные правовые режимы общей, частной и государственной собственности. Это выгодно отличает ее от традиционной неоклассической теории, в которой обычно предполагались идеализированные условия режима частной собственности.