

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 (или завещанию).

Процесс спецификации/размыwania прав собственности связан с трансакционными издержками.

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

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

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

Обычно выделяют пять основных форм трансакционных издержек:

- 1) издержки поиска информации;
- 2) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;
- 3) издержки измерения;
- 4) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- 5) издержки оппортунистического поведения.

Издержки поиска информации связаны с ее асимметричным распределением на рынке: на поиск потенциальных покупателей или продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам, выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, возникающими вследствие покупки товаров-субститутов.

Издержки ведения переговоров и заключения контрактов также требуют затрат времени и ресурсов. Издержки, связанные с переговорами об условиях продажи, юридическим оформлением сделки, нередко значительно увеличивают цену продаваемой вещи.

Весомую часть трансакционных издержек составляют издержки измерения, что связано не только с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, но и с ошибками, которые неизбежно возникают в этом процессе. К тому же по ряду товаров и услуг допускается лишь косвенное измерение или неоднозначное. Как, например, оценить квалификацию нанимаемого работника или качество покупаемого автомобиля? Определенную экономию обуславливают стандартизация выпускаемой продукции, а также гарантии, предоставляемые фирмой (бесплатный гарантийный ремонт, право обмена бракованной продукции на хорошую и т.д.). Однако полностью ликвидировать издержки измерения эти меры не могут.

Особенно велики издержки спецификации и защиты прав собственности. В обществе, где отсутствует надежная правовая защита, нередки случаи постоянного нарушения прав. Затраты времени и средств, необходимые для их восстановления, могут быть чрезвычайно высоки. Сюда же следует отнести расходы на содержание судебных и государственных органов, находящихся на страже правопорядка.

Издержки оппортунистического поведения также связаны с асимметрией информации, хотя и не ограничиваются ею. Дело в том, что поведение после заключения контракта очень трудно предсказать. Нечестные индивиды будут выполнять условия договора по минимуму или даже уклоняться от их выполнения (если санкции не предусмотрены). Такой моральный риск (*moral hazard*) всегда существует. Он особенно велик в условиях совместного труда — работы командой, когда вклад каждого не может быть четко отделен от усилий других членов команды, тем более если потенциальные возможности каждого полностью неизвестны.

Итак, оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров.

Оно может принять форму вымогательства или шантажа, когда становится очевидной роль тех участников команды, которых нельзя заменить другими. Используя свои относительные преимущества, такие члены команды могут

требовать для себя особых условий работы или оплаты, шантажируя других угрозой выхода из команды.

Таким образом, трансакционные издержки возникают до процесса обмена, в процессе обмена и после него. Углубление разделения труда и развитие специализации способствуют росту трансакционных издержек. Их величина зависит также и от господствующей в обществе формы собственности.

Модели общественного выбора

Истоки общественного выбора можно найти в исследованиях Д. Блэка, работах математиков XVIII-XIX вв., интересовавшихся проблемами голосования: Ж.А.Н. Кондорсэ, Т.С. Лапласа, Ч. Доджсона (Льюиса Кэролла). Однако в качестве самостоятельного направления экономической науки теория сформировалась только в 50-60-х гг. XX в.

Теория общественного выбора — это теория, изучающая различные способы и методы, посредством которых люди используют правительственные учреждения в своих собственных интересах.

Основная предпосылка теории общественного выбора состоит в том, что люди действуют в политической сфере, преследуют свои личные интересы, и что нет непреодолимой грани между бизнесом и политикой.

Концепция «экономического человека». Второй предпосылкой теории общественного выбора является концепция «экономического человека (*Homo economicus*).

Человек в рыночной экономике отождествляет свои предпочтения с товаром. Он стремится принять такие решения, которые максимизируют значение функции полезности.

Рациональность индивида имеет в данной теории универсальное значение. Это означает, что все — от избирателей до президента - руководствуются в своей деятельности в первую очередь экономическим принципом, т.е. сравнивают предельные выгоды и предельные издержки (и прежде всего выгоды и издержки, связанные с принятием решений).

По аналогии с рынком совершенной конкуренции представители теории общественного выбора начинают свой анализ с прямой демократии, переходя затем к представительной демократии.

Прямая демократия — это такая политическая система, при которой каждый гражданин имеет право лично высказать свою точку зрения и голосовать по любому конкретному вопросу.

Прямая демократия сохраняется и в современном обществе. Она типична для собраний коллективов предприятий и учреждений, работы клубов и творческих союзов, партийных собраний и съездов. В масштабе страны это проявляется в выборе депутатов парламента или президента, проведении референдумов. При этом первостепенное внимание уделяется регламенту: от того, каков принцип голосования (единогласие, простое большинство и т.д.), зависит его исход.

Модель медианного избирателя. Допустим, что жители улицы решили провести ее озеленение. Посадка деревьев вдоль улицы — общественное благо, для которого характерны такие свойства, как неизбирательность (неконкурентность) и неисключительность в потреблении.

Модель медианного избирателя — модель, характеризующая существующую в рамках прямой демократии тенденцию, согласно которой принятие решений осуществляется в соответствии с интересами избирателя-центриста (человека, занимающего место в середине шкалы интересов данного сообщества).

Решение вопросов в пользу избирателя-центриста имеет свои плюсы и минусы. С одной стороны, оно удерживает сообщество от принятия односторонних решений, от крайностей. С другой — оно далеко не всегда гарантирует принятие оптимального решения. Наш простой пример наглядно показал, что даже в условиях прямой демократии, когда решения принимаются большинством голосов, возможен выбор в пользу экономически неэффективного результата, например, недопроизводства или перепроизводства общественных благ. Дело в том, что такой механизм голосования не позволяет учесть всю совокупность выгод отдельного индивида. В рамках прямой демократии все решения сообщества имеют тенденцию соответствовать интересам медианного избирателя, что далеко не всегда экономически целесообразно.

Политическая конкуренция. Модель медианного избирателя имеет значение и для представительной демократии, однако здесь процедура усложняется. Кандидат в президенты для того, чтобы добиться цели должен как минимум дважды

апеллировать к избирателю-центристу: сначала внутри партии (для своего видения от партии), затем к медианному избирателю среди всего населения. При этом для завоевания симпатий большинства приходится вносить значительные коррективы в свою первоначальную программу, а нередко и отказываться от ее фундаментальных принципов. Рассмотрим в качестве примера распределение голосов избирателей в соответствии с их идеологическими предпочтениями.

Особенности выбора при представительной демократии. Рациональное поведение. В условиях представительной демократии процесс голосования усложняется. В отличие от частного, общественный выбор осуществляется через определенные промежутки времени, ограничен кругом претендентов, каждый из которых предлагает свой пакет программ. Последнее означает, что избиратель лишен возможности выбирать несколько депутатов: одного — для решения проблем занятости, другого — для борьбы с инфляцией, третьего - по проблемам внешней политики и т.д. Он вынужден выбирать одного депутата, позиция которого далеко не полностью совпадает с его предпочтениями. В сфере бизнеса это означало бы покупку товара «с нагрузкой», поэтому избиратель вынужден из многих зол выбирать наименьшее. Усложняется и процедура голосования. Избирательное право может быть обусловлено имущественным цензом (как в древнем Риме) или цензом оседлости (как в некоторых современных странах Балтии). Для избирания кандидата может требоваться относительное или абсолютное большинство. Избиратели должны располагать определенной информацией о предстоящих выборах. Информация же имеет альтернативную стоимость. Для ее получения требуются время и деньги, а чаще и то и другое. Отнюдь не все избиратели могут позволить себе значительные траты, связанные с получением необходимой информации о предстоящих выборах. Большинство стремится минимизировать свои издержки. И это рационально. Существует своеобразный эффект порога — это минимальное значение пользы, которое необходимо превысить, чтобы избиратель участвовал в политическом процессе. Такое явление в теории общественного выбора называется рациональным поведением.

Парадокс голосования. Последователи теории общественного выбора наглядно показали, что нельзя целиком и полностью полагаться на результаты голосования, поскольку они в немалой степени зависят от конкретного регламента принятия решений.

Сама демократическая процедура голосования в законодательных органах также не препятствует принятию экономически неэффективных решений. Это означает, что в обществе (выборном органе) отсутствует рациональный подход, нарушается

принцип транзитивности предпочтений.

Парадокс голосования — это противоречие, возникающее вследствие того, что голосование на основе принципа большинства не обеспечивает выявления действительных предпочтений общества относительно экономических благ.

Парадокс голосования не только дает возможность объяснить, почему нередко принимаются решения, не соответствующие интересам большинства, но и наглядно показывает, почему результат голосования поддается манипулированию. Поэтому при разработке регламента следует избегать влияний конъюнктурных факторов, мешающих принятию справедливых и эффективных законопроектов. Демократия не сводится только к процедуре голосования, гарантом демократических решений должны быть твердые и стабильные конституционные принципы и законы.

Группы с особыми интересами. Лоббизм. В условиях представительной демократии качество и оперативность решений зависят от необходимой информации и стимулов, способствующих ее преобразованию в практические решения. Информация характеризуется альтернативными издержками. Для получения ее необходимы время и деньги. Рядовому избирателю не безразлично решение того или иного вопроса, однако влияние на своего депутата связано с затратами — придется писать письма, посылать телеграммы или звонить по телефону. А в случае, если он не внемлет просьбам, — писать гневные статьи в газеты, привлекать внимание радио или телевидения самыми различными способами вплоть до организации демонстраций и митингов протеста.

Рациональный избиратель должен соотносить предельные выгоды от такого влияния с предельными издержками (затратами). Как правило, предельные затраты значительно превышают предельные выгоды, поэтому желание постоянно воздействовать на депутата у избирателя минимально.

Иные мотивы у тех избирателей, интересы которых сконцентрированы на определенных вопросах, как, например, у производителей конкретных товаров и услуг (сахара или вино-водочных изделий, угля или нефти). Изменение условий производства (регулирование цен, строительство новых предприятий, объем государственных закупок, изменение условий импорта или экспорта) для них — вопрос жизни или смерти. Поэтому такие группы с особым интересом стремятся поддерживать постоянную связь с представителями власти.

Они используют для этого письма, телеграммы, средства массовой информации, организуют демонстрации и митинги, создают специальные конторы и агентства, чтобы оказывать давление на законодателей и чиновников (вплоть до подкупа).

Все эти способы влияния на представителей власти с целью принятия выгодного для ограниченной группы избирателей политического решения называют лоббизмом.

Группы со взаимными и значительными интересами могут с лихвой компенсировать свои затраты, если законопроект, который они отстаивают, будет принят. Дело в том, что выгоды от принятия закона будут реализованы внутри группы, а издержки распределяются на все общество в целом. Концентрированный интерес немногих побеждает разпыленные интересы большинства. Поэтому относительное влияние групп с особыми интересами гораздо больше их доли голосов. Выгодные им решения не были бы приняты в условиях прямой демократии, когда каждый избиратель прямо и непосредственно выражает свою волю.

Депутаты, в свою очередь, также заинтересованы в активной поддержке со стороны влиятельных избирателей, ибо это увеличивает шансы их переизбрания на новый срок. Лоббизм позволяет находить источники финансирования предвыборной компании и политической деятельности.

В еще большей степени заинтересованы в лоббизме профессиональные чиновники, от деятельности которых зависит не только принятие, но и претворение в жизнь политических решений.

Поэтому выборные органы и исполнительная власть должны следовать определенным принципам, сфера их деятельности должна быть строго ограничена.

Каждый депутат выбирает важнейшие для его избирателей вопросы и стремится получить необходимую поддержку со стороны других депутатов. Поддержку по своим вопросам депутат «покупает», отдавая взамен свой голос в защиту проектов своих коллег. Сторонники теории общественного выбора (например, Дж. Бьюткенен и Г. Таллок) не считают всякую «торговлю голосами» отрицательным явлением.

Иногда с помощью логроллинга удастся добиться более эффективного распределения ресурсов, т.е. распределения повышающего общее соотношение выгод и затрат в соответствии с принципом Парето-оптимальности.

Однако не исключен и прямо противоположный эффект. Идя навстречу местным интересам, с помощью логроллинга правительство добивается одобрения крупного дефицита госбюджета, роста ассигнований на оборону и т.д. Тем самым общенациональные интересы нередко приносятся в жертву региональным выгодам. Классической формой логроллинга является «бочонок с салом» — закон, включающий набор небольших локальных проектов. Чтобы получить одобрение, к общенациональному закону добавляется целый пакет разнообразных, нередко слабо связанных с основным законом предложений, в принятии которых заинтересованы различные группы депутатов. Чтобы обеспечить его прохождение, к нему добавляют все новые и новые предложения («сало»), пока не будет достигнута уверенность в том, что закон получит одобрение большинства депутатов.

Трансакционные издержки и контрактные отношения

Как уже отмечалось в лекции, образование фирмы дает экономию на общих издержках путем трансформации трансакционных издержек независимых агентов на открытом рынке, в организационные внутри фирмы. Поэтому для анализа природы фирмы понадобилось расширить содержание понятия контракт (сделка) далеко за рамки договора о единичной купле продаже. Так появилась возможность трактовать природу фирмы, как проблему выбора оптимальной формы контракта. Многообразие контрактных установлений выводится из многообразия трансакционных издержек.

Проблема контрактов и связанных с ними трансакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые эти издержки снижают (или наоборот увеличивают). Источником правил является общество, далее они опускаются на уровень прав собственности и затем на уровень индивидуальных контрактов.

Контракты отражают структуру стимулов и анти-стимулов, коренящуюся в структуре прав собственности и механизмов их обеспечения. Таким образом, набор альтернатив, открывающихся перед игроками, и те формы организаций, которые они создают при заключении конкретных контрактов, проистекают из структуры прав собственности.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контракта, каждый из которых имеет свою преимущественную область применения.

1. Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов («если,...то»). Поэтому все возможные будущие события сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента – его участником может быть любой. Классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными, основной акцент делается на формальных документах. С выполнением сделки он прекращает существование. Контракт носит двухсторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение санкций контракта и все споры по нему решаются в суде.

2. Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть пока они не произойдут. Поэтому участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнить в случае наступления неоговоренных в контракте событий, поэтому контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются не судом, а органами арбитража.

3. Отношенческий (или обязательственный) контракт. Такие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений здесь играет решающую роль. Дискретность отношений, присущая двум предыдущим формам контрактов здесь полностью исчезает – отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами, иногда договор вообще не оформляется в виде документа. Личность участников здесь приобретает решающее значение. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двухстороннего торга. Нормой, на которую ссылаются стороны, служит поэтому не первоначальный контракт, а все отношение в целом.

Каждой контрактной форме соответствует специфический механизм управления договорными отношениями:

1) Безличный рыночный механизм. Подходит к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных товаров.

2) Арбитраж. Распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

3) Двухсторонняя структура управления. Это тип характерен для отношенческих контрактов. Сфера применения этого механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.

4) Унитарное управление (иерархия). Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Участники сделок, заменяя классический рыночный обмен, более сложными формами контрактации (включая нерыночные способы экономической координации), с одной стороны стремятся к монополизации и реализации целей монополии, с другой, стремлением к минимизации соответствующих издержек (монополистические эффективностные подходы к контрактам).