

Г.А. Примаченок

Неоинституциональная теория прав собственности в микроэкономике

Прошел уже достаточно длительный период с того момента, как сменилась траектория развития отечественной экономической теории. Формирование отношений, способствующих созданию рыночных основ экономики в нашей стране, предопределило смену парадигмы развития, изменило методологические основы, отражающие социально-экономическое развитие. Эти процессы повлияли прежде всего на изменение структуры курса экономической теории. За годы трансформации было переведено много иностранных учебников «Экономикс», на которых выросло не одно поколение экономистов. Однако лишь совсем недавно в отечественные курсы экономической теории были включены вопросы, поднимающие занавес над реальными рыночными отношениями, которые представляют собой фрагменты новой институциональной теории.

Отечественные экономисты, уделяя существенное внимание неоклассическому подходу, не замечали, как рыночные отношения «исчезли» из экономического анализа. Так, ценовой механизм с позиции неоклассического анализа, изучаемый в курсе микроэкономике, исключает из предмета своего рассмотрения отношения обмена. Изучению подвергаются только производственные факторы, а формирование цены устанавливается на основе трансформационных (производственных) издержек и предельного продукта, создаваемого каждым фактором производства. Рыночный механизм раскрывается через деятельность фирм, что прежде всего не отражает субординационную структуру субъектов отраслевых рынков и их взаимное влияние.

Одним из первых, кто подверг сомнению универсальность классической теории, был Дж.М. Кейнс. Однако последовательное уточнение условий неоклассического равновесия до некоторого времени не касалось основ этой теории.

И. Лакатос разработал схему анализа любой экономической теории. Он предложил в ее структуре два составляющих компонента — «жесткое ядро» и «защитную оболочку». «Жесткое ядро» неоклассики составляет признание возможности: равновесия на рынке, совпадающего с оптимумом по Парето; рационального выбора и стабильности предпочтений индивида, исключаящих влияние внешних факторов. К «защитной

оболочке» относят: частную собственность на ресурсы как предпосылку обмена; отсутствие издержек на получение информации; пределы экономического обмена, которые определяются производственной функцией и выражаются в производственных издержках.

Постоянной корректировке по мере развития экономической теории подвергалась защитная оболочка неоклассики. Научные работы Р. Коуза, Р. Познера, Дж. Стиглица, Дж. Бьюкенена, Дж. Неймана, Дж. Нэша и других привели к необходимому изменению «жесткого ядра» неоклассики.

Стандартная экономическая теория исходит из того, что деятельность фирмы тождественна описанию производственной функции. В такой трактовке понятие «фирма» размывается, она представляется как логический прием для упрощения анализа механизма цен. Кроме того, анализ кривых, отражающих издержки, искажает элементарное представление о фирме как об управляемом объекте экономики. В неоклассической теории фирмы предполагается полная и бесплатная информация о параметрах факторов производства и ценах на них. Однако деятельность рынка предполагает определенные издержки, которые в производственных затратах не учитываются. Единственное, что можно обнаружить общего между фирмой и рынком, так это возможность применения метода сравнительных преимуществ. Наличие положительного значения издержек обмена влияет на эффективность рыночных отношений. Эти издержки получили логическое объяснение в статье Р. Коуза «Природа фирмы». В общем виде они определяются как социальные издержки, точнее транзакционные.

В настоящее время почти все учебники по экономической теории включили в круг проблем, рассматриваемых в рамках курса, внешние эффекты и транзакционные издержки. Однако использование терминологии неинституциональной теории не изменило структуру курса микроэкономики, тем более не приблизило экономическую теорию к реальной экономической действительности.

Единственный фрагмент во всей неоклассической теории, который, по мнению Р. Коуза, отражает применение метода сравнительных рыночных транзакций, заключен в объяснении значения денег в развитии рыночной экономики. Выгода, которую приносит использование денег по сравнению с обменом в бартерной системе, состоит в уменьшении транзакционных издержек. Они снижаются в основном за счет роста числа обменов,

которые в бартерной системе не состоялись бы из-за несовпадения потребностей субъектов. Кроме этого, издержки снижаются за счет упрощения процедуры составления контрактов и ряда других причин. Природа таких выгод в отечественной экономической теории до сих пор не исследуется.

Введя в курс проблему собственности, теорему Р. Коуза, понятие и классификацию транзакционных издержек, многие отечественные экономисты не осознали, что это влечет за собой изменение всей структуры микроэкономики и прежде всего подхода к теории фирмы.

Классификация транзакционных издержек проводится во многих отечественных учебниках экономической теории в обобщенном виде. Схема изложения выглядит следующим образом. Дается представление о правовых предпосылках современной рыночной экономики. Именно здесь совершается первая логическая ошибка, так как под ними понимаются права собственности. Затем излагаются традиционно выделяемые 5 основных форм транзакционных издержек. Среди них издержки поиска информации, связанные с асимметричным ее распределением на рынке, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, которые возникают из-за существенных затрат времени и ресурсов. Издержки измерения связаны с прямыми затратами на процедуру определения меры оценки благ, а также с ошибками, которые неизбежно возникают в процессе обмена. К издержкам спецификации и защиты прав собственности относят затраты времени и средств, которые необходимы для их восстановления. Сюда же относят расходы на содержание судебных органов и органов правопорядка и, наконец, издержки оппортунистического поведения, связанные с несоблюдением условий контракта. Затем в учебной литературе указывается, что углубление разделения труда, развитие специализации и господствующие в обществе формы собственности способствуют изменению транзакционных издержек.

Однако Р. Коуз и его последователи придавали этим издержкам совсем иное значение. Ведь задача экономиста не сводится к простой классификации изучаемого объекта. Она заключается в умении дать всестороннюю экономическую оценку, тем самым приблизить идеальный исследуемый объект к условиям реальной жизни. В вышеназванной работе Р. Коуза впервые предпринята попытка проанализировать социальный институт не с позиции встроенного механизма или просто комбинации ресурсов, а как экономическую

целесообразность по отношению к каждому субъекту экономической системы. Тогда сравнительные социальные издержки по отношению к обособленной экономической единице должны делиться на внутренние и внешние. Такое деление транзакционных издержек означает, что в экономической практике постоянно осуществляется выбор между распределением ресурсов в рамках фирмы или посредством рынка. Другими словами, фирму необходимо рассматривать как альтернативу рынку.

Цель организационной структуры в экономической форме фирмы — это распределение всех затрат (понятие шире, чем производственные издержки) с издержками меньшими, чем издержки вытесняемых рыночных транзакций. Выбор транзакций в качестве единицы экономического анализа, а также сравнение издержек при организации транзакции в рамках фирмы и посредством рынка означает, что формирование организаций сокращает определенные рыночные издержки и повышает эффективность рыночного обмена.

Ортодоксальная экономическая теория со времен А. Смита объясняет происхождение фирм (предприятий) углублением и развитием общественного разделения труда. Однако проблема кроется в другом. Наличие издержек, которые неизбежно возникают в процессе рыночных отношений, требует развития экономических отношений в направлении снижения этих издержек. Образование фирмы будет рентабельным в том случае, когда издержки, которых можно избежать, отказавшись от свободного механизма рыночных цен, превышают издержки координации деятельности.

Отличие транзакционных издержек функционирования свободного механизма рыночных цен от транзакционных издержек, которые несет организация, состоит в том, что первые представляют собой горизонтальное взаимодействие экономических объектов, а вторые - вертикальное. Р. Коуз, начав в 1929 г. изучение вертикальной интеграции в экономической системе, пришел к идее отличия координации ресурсов в рамках фирмы от имеющихся в рыночных условиях. Затем он развил эту идею, предложив в качестве единой системы координат для всех без исключения субъектов экономической системы сравнительные внутренние и внешние транзакционные издержки. Благодаря сравнительным транзакциям рыночные отношения предстают как совокупность координационных и субкоординационных связей всех экономических организаций, а не как

узко понимаемые связи по оптимизации рыночного механизма. Тогда и государство, и фирма, и индивидуальный экономический субъект представляются не встроенными в рыночный механизм, а органическими частями этого механизма.

Таким образом, введение в экономический анализ общего понятия «издержки транзакций» не изменяет сущности ограниченного рамками производства подхода к экономической системе, сохраняя ортодоксальный взгляд на рынок и фирму. Приняв за начальную исходную категорию экономического анализа транзакционные издержки, необходимо «усложнить» исследование, дополнив технологически и экономически оптимизационную структуру использования ресурсов институциональной структурой отношений производства и обмена.

Институциональная структура экономики является всеобъемлющей. Это означает, что анализируются организационно оформленный высший уровень системы (государство), средний (фирма), а также уровень, являющийся внешней средой для коллективных субъектов (рынок).

Формально обозначенная Дж. Стиглером теорема Р. Коуза длительное время сдерживала развитие западной экономической теории, так как в стандартных исследованиях величина транзакционных издержек признавалась равной нулю. Другими словами, издержки по координации рыночного механизма и фирмы не принимались в расчет. Влияние же этих издержек на обоснование ассортимента товаров и услуг, практику ценообразования, контрактные соглашения, наконец, на формы и размер экономических организаций огромно. Следовательно, обоснованное включение в анализ транзакционных издержек вместе с изменением представления об экономике (не только как производственной сфере) преобразует и всю экономическую теорию. Обозначим основное направление исследования преобразований, приближающих экономическую теорию к реальной хозяйственной практике. Для этого необходимо прежде всего признать, что в рамках фирмы как коллективной организации связи не ограничиваются только вертикальным уровнем. Но вертикальная интеграция до этапа государственного регулирования рыночной экономики действительно была ее отличительной особенностью.

Горизонтальная интеграция имеет место между равными экономическими субъектами, в том числе и фирмами. По существу интеграция является объективным

процессом объединения независимо от отраслевой принадлежности с целью использования преимуществ крупного производства. Вследствие того, что процессы концентрации и специализации осуществляются между фирмами, сокращение или увеличение числа фирм влияет на структуру рынка. Поэтому целесообразно предположить, что рынок является таким же институциональным образованием, как и фирма. Значит, подхода к нему с точки зрения производственных издержек (имеется в виду анализ средних и предельных издержек, предельного дохода в характеристике отраслевых структур) также недостаточно. Операционные издержки фирмы должны быть ниже не только транзакционных издержек, но и издержек, которые понесли и другие фирмы, образующиеся на рынке. В противном случае новые фирмы будут возникать постоянно, тогда стоимость фактора производства будет расти, а цена продукта снижаться. Снижение будет происходить до тех пор, пока разница между выручкой и издержками снизит рентабельность первой фирмы. Так формируется институциональная структура производства, при которой суммарные издержки выпуска достигают минимума. Следовательно, признание факта, что имеются издержки на рынке, которых можно избежать, образовав фирму, не решает проблему появления множества их образований. Признание вертикальной интеграции имеет определенные логические последствия как для осмысления сущности фирмы, так и для представлений о рынке.

Внутри фирмы рыночные трансакции также возможны, но они сведены к минимуму. Роль сложной рыночной структуры в рамках фирмы выполняет предприниматель (координатор, менеджер), который организует производство. Отличие издержек по осуществлению сознательной деятельности (управления производством) от рыночных трансакций заставило неинституционалистов разделить затраты на собственно транзакционные, т.е. издержки организации ресурсов на рынках, и управленческие издержки при организации внутри фирмы.

При сохранении в институциональной модели стимула максимизации прибыли рынки замещаются фирмами, если издержки организации рынков (транзакционные издержки) становятся большими в сравнении с управленческими издержками. Отсюда можно вывести формальное условие, устанавливающее масштаб фирмы, а именно, должно соблюдаться равенство между предельными значениями этих издержек. Р. Коуз объясняет это условие на

примере фирм *A* и *B*. Если *A* захочет избежать рыночной трансакции, ей придется взять на себя контролируемые *B* процессы производства. Вполне может быть, что эти издержки *A* на организацию дополнительных трансакций окажутся большими, чем у *B*, тогда *A* возьмет на себя всю организацию *B* (расширит производство). Если эти издержки будут превышать аналогичные у фирмы *B* на величину, равную издержкам на осуществление трансакций обмена на открытом рынке, то рыночная трансакция становится более выгодной. Необходимо разделить производство так, чтобы издержки на организацию дополнительной трансакции уравнились. Однако устанавливать эту границу в реальной экономической практике так же сложно, как и на основании производственной функции неоклассиков.

Проблема установления границ фирмы связана с тем, что у фирмы, во-первых, существует альтернатива между интеграцией и концентрацией (заключение контрактных соглашений). Во-вторых, трудно оценивать роль и удельный вес трансакционных, операционных и управленческих издержек, не проводя между ними четких разграничений. Следует подчеркнуть установленное отличие: рыночные трансакции представляют горизонтальный уровень экономической системы, а издержки внутри фирмы, превышающие производственные, характеризуются вертикальной иерархией.

Особенностью издержек вертикального среза отношений является то, что по структуре они подобны правовым, основаны на властном подчинении. Это означает, что субъект, занимающий в производственной структуре нижний уровень, выполняет операции от имени вышестоящего. Второй отличительной особенностью подобных отношений является сохранение права контроля и вмешательства в момент совершения деятельности. Другими словами, регламентация и ограничения постоянно сопровождают процесс экономической деятельности, т.е. возможны изменения условий производства в отличие от первоначальных.

Если абстрагироваться от изменения цен, предложения факторов производства, то издержки организации повышаются по мере увеличения масштабов фирмы. С целью учета изменяющихся условий производства в иерархических отношениях, а также замедления отрицательного эффекта роста масштабов фирмы начали применять в отношениях друг с другом долгосрочную контрактацию.

Контракт выражает осознанный и свободный выбор целей и условий обмена,

осуществляемого в заданных институциональных рамках. С позиции возможных последствий, отражающихся в изменении условий производства, различают контракт об обмене и контракт о найме. Первый выражает отношения между субъектами, которые одинаково нейтральны к риску. Поэтому в таком контракте определен круг задач, реализуемых в будущем по ходу выполнения. Собственник не должен заключать серию контрактов с тем, с кем он кооперируется внутри фирмы, но это было бы необходимо, если кооперация является следствием ценового механизма. Контракты, заключаемые в рамках фирмы, устанавливают пределы власти предпринимателя.

Контракты, заключаемые между фирмами, как правило, характеризуются неполнотой. В данном случае имеется в виду невозможность учета всех вероятных условий или происходящих изменений, что требует пересмотра контракта. Неполнота становится еще более очевидной в случаях заключения долгосрочных контрактов. Выгода от долгосрочного контракта состоит в возможности избежать определенных издержек по заключению нескольких краткосрочных контрактов.

Неполнота контрактов предполагает учет в экономике социально значимого эффекта от поведения индивидов в ходе их реализации. Характер поведения субъектов определяется и закрепляется в правах собственности. Социально значимый эффект от поведения собственников не имеет экономической оценки до настоящего времени. Это связано, по мнению автора, с двумя причинами. Во-первых, к властным полномочиям не применяется в полной мере неоклассический ординалистский подход. Исключение составляет теория общественного выбора, сторонники которой пытаются учитывать поведение субъектов, выражая его в издержках взаимозависимости. Однако представление о коллективном субъекте в политической системе отлично от мотивов поведения этих же субъектов в экономической. Во-вторых, права характеризуются иными социальными параметрами времени, протяженности и пределами результата. Они не ограничиваются актами обмена, которые их сопровождают.

Таким образом, неоклассическая теория, широко пропагандируемая на отечественном научном рынке, отождествляет фирму с производственной функцией и фактически анализирует индивидуальную частную собственность в рамках процесса производства. Но современная фирма представляется как более широкое и сложное образование. Она

функционирует в условиях постоянных контрактных соглашений со сталкивающимися интересами собственников, поэтому границы и эффективность фирмы не могут определять только производственные факторы. Следовательно, актуальным для отечественной науки является развитие теории трансакционных издержек и прежде всего разработка сущности групповой (коллективной) организации, а также учета внутриорганизационных и межкоординационных эффектов. Для реализации этой задачи необходимо выяснить причины и результат действия общесоциальной закономерности, которая состоит в том, что социальные размеры предприятия как единого целого отличны от слагающих его частей. Причем, как правило, целое превосходит эти части. Концепцией, которая открывает перспективу такого исследования, является неинституциональная теория прав собственности.
