

АНАЛИЗ ПРИРОДЫ ДВОЙСТВЕННОСТИ СОБСТВЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Анализируются причины двойственности прав на имущество организации с позиций теории прав собственности. К раскрытию сущности фирмы как механизма управления коллективной собственностью применяется методология контрактного подхода. Раскрываются основы реализации коллективной собственности во внутрифирменных контрактах, значение принципа холизма во внутрифирменных отношениях.

Ключевые слова: теория прав собственности, правомочия собственности, организация (фирма), организационная структура, коллективная собственность, коллективная деятельность.

В структуре хозяйственных экономических отношений отношения собственности являются основополагающими. Именно собственник определяет, каким образом тот или иной ресурс будет вовлечен в процесс производства.

По мнению А. А. Николаичука [1. С. 9], распределение правомочий собственности между различными субъектами – объективный факт экономической жизни, определяющийся не только юридическими отношениями, поскольку последние определяют и экономическое содержание деятельности субъекта того или иного права.

Между тем некоторые исследователи [2. С. 133] критикуют то фактическое положение, при котором субъектом права собственности признается юридическое лицо. Признавая юридическое лицо собственником, российский законодатель оставляет возможность существования у учредителей обязательственных и вещных прав на те же объекты собственности. Таким образом, образуется ситуация как бы «удвоения» прав на данные объекты в хозяйственном обороте. Как правило, когда мы говорим о собственности, то подразумеваем возможность конкретного субъекта владеть, пользоваться и распоряжаться определенным объектом. Собственность же организации имеет сложную природу. Она возникает в результате особого первоначального акта – передачи и закрепления в собственности организации имущества учредителями, которые, однако, не теряют прав на него и получают доход от его использования в процессе производства. Далее в хозяйственном использовании этого имущественного комплекса, его приращении и увеличении принимают участие другие экономические агенты (например, работники данного предприятия), которые также получают доход от участия в данном процессе. В этой ситуации возникает множественность на стороне субъектов владения, пользования и распоряжения единым имущественным комплексом организации. Вместе с тем в хозяйственном обороте распоряжение, использование и владение осуществляется именно от лица организации.

В последнее время рассмотрение сущности фирмы отошло от традиционного технологического подхода. Все чаще исследователи, вооружившись методами институциональной теории, раскрывают содержание фирмы с позиций социально-экономических процессов, происходящих в ней. Но до сих пор в литературе наблюдается традиционный взгляд на объяснение сущности собственности организации (фирмы). В этом вопросе наблюдается подход к фирме как неделимому объекту, целостность которого отсылает нас к «черному ящику» классической теории. При рассмотрении собственности фирмы не учитывается то, что организация

состоит из экономических агентов, являющихся субъектами права собственности на факторы производства.

Каким же образом можно объяснить данное «удвоение» с позиций теорий собственности, раскрывающих ее содержание и сущность?

Существует множество теорий собственности, претендующих на раскрытие ее источника, содержания и формы.

В теории прав собственности (О. Харт, С. Гроссман [3]) собственность рассматривается как доля прав по ее использованию. Феномен собственности выводится из факта редкости и возможности альтернативного использования ресурса. Представители этой теории утверждают, что на рынке непосредственно обмениваются не экономические блага, а пучки прав на них. Чем шире набор прав, связанных с данным экономическим благом, тем выше его полезность и ценность для потребителя. В данном подходе отношения собственности понимаются как система исключения из доступа к имеющимся ресурсам. Институционалисты отходят от традиционной классификации собственности в зависимости от субъекта (индивидуальная, частная, государственная, муниципальная, общественная и проч.). Исходя из этого исследователи выделили следующие альтернативные режимы собственности:

1) свободный доступ (общая собственность) – ситуация, в которой ни один из экономических агентов не может исключать других из доступа к данному благу.

2) коммунальная собственность – режим использования ограниченных ресурсов, в рамках которого исключительными правами обладает группа экономических агентов.

3) частная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительными правами обладает отдельный индивид.

4) государственная собственность – режим использования ограниченного ресурса, при котором исключительность доступа существует не только для аутсайдеров, но и для инсайдеров. При этом исключительность обязательно должна быть отражена в системе формальных правил.

Чем в большей степени гарантированы права частной собственности и чем в большей степени отдельные правомочия сконцентрированы у одного экономического агента, тем выше уровень мотивации, обуславливающий экономию на издержках согласования решения с другими экономическими агентами.

В реальной хозяйственной жизни взаимодействия при реализации форм собственности носят сложный характер. Наиболее распространенной является частная форма собственности – 42,87 % от всех форм собственности (данные Росстата, www.gks.ru). Ее рациональные экономические агенты выбирают как наиболее эффективную. Однако в практике хозяйственной деятельности возможны ситуации, когда оправдано существование и других режимов собственности.

Вместе с тем возникает вопрос: можно ли отнести собственность организации к какому-либо из вышеперечисленных видов собственности? В данном случае образуется система собственности, не попадающая ни под один из описанных в исследовательской литературе видов. Сравним структуру распределения правомочий собственности, образующуюся при создании организации, и перечисленные виды режимов собственности с целью определения ее места в данной классификации.

Для третьих лиц, таких как поставщики, покупатели и другие экономические агенты, взаимодействующих с экономической организацией, в случае создания организации складывается система частной собственности по классификации, предложенной институционалистами, когда исключительными правами на закрепленное за ней имущество в хозяйственном обороте обладает организация. При этом режим исключительности поддерживается как государством, так и самим субъектом права собственности. Благодаря этому повышается уровень мотивации для эффективного использования ресурсов. Кроме того, экономятся издержки при заключении контрактов, опосредующих хозяйственную деятельность при передаче прав собственности от данной организации третьему лицу, и наоборот. Так как контрагенту необходимо заключить контракт только с юридическим лицом, а не с каждым из соучастников совместной деятельности, система собственности организации предполагает, что такую собственность организация приобретает благодаря изначальному акту – решению соучастников производства о создании юридического лица. В дальнейшем доходы от такой деятельно-

сти также поступают в собственность организации, что позволяет ими оперативно распоряжаться в процессе производства экономических благ.

Если посмотреть на структуру собственности изнутри организации, мы увидим, что она тяготеет к коммунальной (коллективной) собственности, так как исключительными правами на собственность организации обладает группа собственников ресурсов, участвующих в совместном производстве, исключая из обладателей частичных правомочий тех экономических агентов, которые не входят в рассматриваемую группу. Соответственно при этом внутри организации возникают все проблемы, свойственные коммунальной собственности: проблема недоиспользования ресурса (например, отлынивание от участия в общих делах и управления товариществом); проблема сверхиспользования ресурса (стремление менеджера использовать оборудование с целью максимизации прибыли, не тратя средств на его амортизацию); проблема безбилетника при голосовании (при решении вопросов на общем собрании акционеров).

Вместе с тем структура внутренних органов организации позволяет (или должна позволять) учитывать предпочтения всех групп соучастников совместной деятельности, входящих в фирму. Причем процедура определения предпочтения путем простого большинства голосов позволяет экономить транзакционные издержки на данных процедурах. Кроме того, экономические интересы субъектов, составляющих сообщество организации, очень близки: они заинтересованы в увеличении своей полезности путем использования механизма фирмы. И, как и в системе коммунальной собственности, с ростом группы соучастников совместной деятельности возрастают издержки представительства, и возникает проблема принципала-агента. При этом принципалом в данном случае выступает соучастник совместной производственной деятельности, который доверяет управление правами собственности, переданными им для осуществления совместной деятельности, а агентом является орган управления конкретной организацией.

Рассмотрим, как институциональная теория объясняет данную двойственную природу собственности, возникающую при создании юридического лица.

Роль того или иного хозяйствующего субъекта в экономике определяется набором правомочий по отношению к ресурсам, которыми он обладает. Правомочия – это отдельные составляющие, на которые распадается право собственности [4. С. 112–128]. Они могут либо целиком принадлежать одному субъекту, либо распределяться между различными субъектами.

Современные неинституционалисты, определяя отношение собственности как «пучок прав», насчитывают до 32-х ее признаков, весь набор которых и позволяет говорить о полном праве собственности. Выделение какого-то одного правомочия как единственного отличительного для правоотношений собственности является неверным.

Внутреннее содержание фирмы позволяет ей быть механизмом, который трансформирует собственность как совокупность правомочий (долю прав) на принятие решений по поводу того или иного ресурса (Р. Коуз), в систему отношенческих контрактов с различной группировкой правомочий, выделенных А. Алчияном и Г. Демсецем [5]. Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий, выявленных данными авторами:

- 1) право на остаточный доход;
- 2) право на осуществление контроля над остальными участниками;
- 3) право заключать договоры со всеми остальными участниками;
- 4) право изменения членства в команде;
- 5) право продажи всех полномочий сразу и каждого в отдельности.

Данные права – это производные от прав, выделенных А. Оноре, которые являются основополагающими для отношений собственности. Вместе с тем в их составе появляются и новые компоненты, обусловленные осуществлением совместной деятельности и необходимостью координировать данную деятельность.

Следовательно, одному объекту прав собственности может соответствовать широкий набор правомочий, который распределен между различными субъектами. Передача части правомочий фирме позволяет организовать совместное производство экономических благ, не исключая того, что оставшиеся правомочия продолжают принадлежать экономическим аген-

там, изначально владевшим всем комплексом правомочий в отношении объекта собственности. Набор передаваемых правомочий, выделенных Алчияном и Демсецем, достаточен для того, чтобы фирма могла успешно управлять образовавшимся единым комплексом имущества в хозяйственном обороте. В результате такой частичной передачи правомочий возникает следующая система собственности на определенный объект (вещь, ресурс). Образуются два субъекта, между которыми распределяется набор правомочий собственности. Во-первых, это фирма, которая обладает переданным ей ограниченным набором правомочий для участия в имущественном обороте. Во-вторых, изначальный собственник, которому принадлежат оставшиеся правомочия. По отношению к изначальному собственнику (принципалу) фирма будет выступать агентом со всеми присущими отношениям «принципал-агент» внутренними противоречиями и проблемами. Вместе с тем данная система позволяет реализовать преимущества частной собственности, когда исключительными правами обладает отдельный субъект, что снижает издержки заключения контрактов, управления совместным производством, защиты и спецификации прав собственности и повышает эффективность использования объекта собственности.

Исходя из вышеизложенного следует, что при раскрытии собственности юридических лиц с точки зрения институционального подхода не возникает двойственности в субъекте собственности. Вместе с тем данный подход позволяет раскрыть природу собственности организации на ее имущество как базис ее участия в хозяйственном обороте.

Коллективная собственность создает предпосылки поведения, выгоды от которого достаются одному участнику, а издержки всем, или наоборот. По мнению многих исследователей, это ведет к тому, что в условиях коллективной собственности, никто не заинтересован осуществлять инвестирования в такие ресурсы, которые могут достаться другим экономическим агентам. Данное обстоятельство должно привести к сокращению объема инвестиций, преобладанию более трудоемких технологий, более низкой производительности труда, высоким издержкам оппортунистического поведения, ограниченному горизонту принятия решений и другим негативным последствиям.

Однако в действительности такого не происходит. Еще Р. Коуз (1937) отмечал, что наличие в рыночном механизме фирм ведет к экономии на трансакционных издержках. Фирма, наоборот, позволяет использовать ресурсы более рационально, а права собственности в фирме специфицируются не хуже, чем при рыночном обмене. Почему у фирмы возникают такие преимущества?

Р. Коуз в своей работе «Фирмы, рынок и право» (1937) [6] попытался объяснить не только причины существования такого явления, как экономические организации, но и внутренние процессы, происходящие в них, механизм их взаимосвязи и взаимодействия. XX в. способствовал активизации познания сложности этого механизма и в разнообразии функций, которые экономические организации выполняют.

Согласно теории трансакционных издержек наличие затрат, сопровождающих любые контрактные отношения, снижает эффективность экономического взаимодействия. Затраты на функционирование экономического механизма связаны с ограниченной рациональностью экономических агентов и ограниченной эффективностью институциональных механизмов принуждения к исполнению контрактов. Контрактные отношения организуются так, чтобы минимизировать совокупные трансакционные издержки управления ими. Теория трансакционных издержек устанавливает зависимость формы контрактных отношений от атрибутов трансакций и доступных механизмов принуждения к исполнению обязательств.

Выбор контрагентами того или иного типа контракта зависит от характеристик осуществляемых трансакций. По мнению исследователей (П. Милгром, Дж. Робертс), на данный выбор влияют следующие факторы:

- а) уровень неопределенности – невозможность оценки всех будущих событий и поведения контрагента вследствие ограниченной рациональности экономического субъекта;
- б) степень специфичности активов или ресурсов, т. е. степень взаимосвязи ценности актива (ресурса) и степень длительности и непрерывности контрактных отношений;
- в) частота трансакций: чтобы издержки по созданию и поддержанию сложных механизмов управления были оправданы, необходима повторяемость трансакций, при которой наблюдается положительный эффект от масштаба;

г) трудности измерения результатов трансакции, что является отражением обстоятельств информационной асимметрии [7. С. 61].

Исследователи (Я. Макнейл [8. С. 691–816], О. Уильямсон [9], А. Аузан [10], Р. Капелюшников [11], В. Тамбовцев [12] и др.) выделяют следующие виды контрактов. Рыночные отношения (классический контракт) опосредуют разовые и повторяющиеся с участием неспецифических инвестиций сделки. В случае разовых сделок со специфическими инвестициями эффективно трехстороннее управление (неоклассический контракт). Для повторяющихся трансакций со специфическими инвестициями характерно двухстороннее управление (отношенческая контрактация), а идиосинкратические инвестиции требуют единого управления и при повторяющихся, и при разовых сделках.

Выбор организационной структуры происходит на основе сравнительной институциональной оценки дискретных альтернатив, среди которых классическая рыночная контрактация расположена на одном полюсе, централизованная иерархическая организация – на другом [9. С. 88], при этом учитывается не абсолютная величина трансакционных издержек, а направление их изменений.

Дальнейшее логическое развитие трансакционная теория фирмы получила в теории прав собственности (О. Харт, С. Гроссман). Если в рамках теории трансакционных издержек выбор формы экономической деятельности ограничивался двумя противоположными полюсами «фирма-рынок», то теория прав собственности акцентирует внимание на решение вопроса выбора типа организационно-правовой формы фирмы. Но в качестве критерия также выступает принцип минимизации трансакционных издержек, неоднородность которых по составу обеспечивает множественность способов экономии на них [13. С. 29]. Собственность рассматривается как право определять все возможные способы использования активов, которые не конфликтуют с предыдущими контрактами, обычаями или законами. С позиции прав собственности фирма трактуется как пучок прав собственности на набор материальных и нематериальных активов. Владелец (собственник) актива обладает правом окончательного контроля над его использованием и определяет варианты применения актива в случаях, когда контракт об этом умалчивает.

В литературе, посвященной «теории прав собственности» (работы А. Алчяна, Г. Демсеца и др.), которая и рассматривает фирму как множество контрактов между владельцами факторов производства, фирма понимается как команда, участники которой действуют исходя из собственных интересов, но в то же время признают, что их благосостояние зависит в большей мере от выживания их команды в конкуренции с другими командами. Здесь необходимо отметить, что, опираясь на данную логику построения рассуждений, мы можем отклониться от традиционного подхода, основанного на методологическом индивидуализме.

В настоящее время в экономических исследовательских программах становится более значимым принцип холизма. Так, Н. В. Ведин [14] обосновывает, что коллективный интерес является такой же экономической реальностью, как индивидуальный. Автор рассматривает общественное хозяйство как систему сотрудничества, а не только как систему конкурентно-рыночной модели, основанной на принципе индивидуализма. В работах Г. Б. Клейнера [15], В. Ф. Преснякова, В. В. Зотова [16] предприятие выступает как равнодействующая сил основных участников деятельности предприятия. Но в связи с расширением современного представления о возможных объектах собственности и включением в них как потенциальных нематериальных благ (репутации, деловых качеств, интеллектуальных и творческих достижений, знаний, умений, информации и т. д.) можно говорить об усложнившихся отношениях собственности внутри самой фирмы.

Из вышеизложенного мы можем сделать вывод, что фирма не является простым сложением суммы интересов экономических агентов, принявших решение о начале совместного производства. Организация выступает выражением коллективного интереса участников ее деятельности. Именно в фирме наиболее ярко проявляется принцип холизма.

Исходя из данных рассуждений также непонятным остается послы теории прав собственности: кто имеет право определять все возможные способы использования активов, кто владеет правами собственности на материальные и нематериальные активы и правом окончательного контроля. При этом необходимо учитывать сложную внутрифирменную структуру собственности и множественность собственников. Нельзя теоретически какого-либо одного

собственника наделять данными правами, так как возникает возможность проявления ренто-ориентированного поведения, и это может привести к конфликтной ситуации. Данное обстоятельство вело бы к невозможности существования фирмы. Однако коллективная собственность при совместном производстве имеет именно такое организационное выражение. Последние исследования объясняют данное положение.

Так, Э. Остром выделяет несколько условий, необходимых для успешного существования коллективной собственности:

- 1) проявление доверия и взаимности, что в свою очередь снижает транзакционные издержки [17];
- 2) наличие четких границ группы;
- 3) наличие и четкая спецификация локальных правил использования ресурсов, ограничивающих объем, время и технологию использования этих ресурсов, а также распределяющих выгоды пропорционально вкладам (денег, времени, усилий), которые вносятся участниками;
- 4) вовлеченность участников группы в процессы установления и модификации правил;
- 5) участие в мониторинге за соблюдением правил;
- 6) наличие механизмов разрешения конфликтов [18. С. 89–90].

Исходя из анализа научно-исследовательской литературы мы считаем, что фирма как институциональный механизм отвечает всем перечисленным выше условиям и характеризуется созданием структуры управления, предполагающей перенос транзакций с рынка в границы фирмы, где они реализуются на основе административных решений. При этом в качестве гарантии выступает общая собственность на активы и запредельно высокие издержки в случае прекращения транзакции из-за возникновения конфликтной ситуации. При этой структуре управления возможно принятие последовательных решений без необходимости учета, пересмотра или дополнения соглашений между контрагентами [19. С. 166–167]. Кроме того, фирма также имеет внутренний механизм разрешения спорных ситуаций и «внутренних» гарантов реализации установленных санкций [12]. Любая коллективная деятельность предполагает определенный уровень организации усилий ее участников. Сама организация опирается на соподчиненность и сбалансированность задач и функций, которые она должна выполнять. Значит, участники коллективной деятельности придерживаются определенных правил и учитывают существующие ограничения при приложении своих усилий [20. С. 52]. Поэтому чем больше фирма удовлетворяет потребности каждого участника процесса обмена и производства, чем больше эти участники понимают заданные ограничения и чем больше заданные правила снижают рыночную неопределенность, тем сильнее данные факторы уравновешивают риск оппортунистического поведения и в форме «отлынивания» (*shirking*), когда агент стремится затратить меньше усилий, чем от него требуется; и в форме «вымогательства» (*holding-up*), когда агент обладает ресурсом, специально приспособленным для использования в данной «команде» и не имеющего высокой ценности вне ее, т. е. специфическим ресурсом, что создает условия для квазиренды и уменьшения инвестирования в специфические активы.

Таким образом, с точки зрения контрактного подхода наличие фирмы снимает конфликт интересов и выступает механизмом оформления коллективных интересов при реализации совместной собственности участников производственного процесса. На данной стадии общественного производства более значимым становится принцип методологического холизма. Механизм фирмы осуществляет соединение в кооперированном производстве ресурсов многих собственников и распределяет выгоды от реализации их права собственности, снимая распределительный конфликт.

Практическая значимость описанного подхода к определению сущности собственности фирмы выражается в возможности:

- проводить анализ внутрифирменных отношений собственности с позиций влияния разносторонних интересов экономических агентов, участвующих в совместном производстве экономических благ;
- учета данных интересов путем определения механизма их согласования и реализации в процессе производства;
- вычленения внутрифирменной структуры контрактов и поиска путей ее совершенствования;
- обеспечения осуществления прав собственности экономических агентов путем реформирования организационно-правовых форм, закрепленных в российском законодательстве и опосредующих внутрифирменные отношения собственности;

- приведения «правил» участия в процессе присвоения благ экономическими субъектами в соответствие объективно сложившимся отношениям собственности.

Список литературы

1. Николайчук А. А. Экономический анализ прав собственности в современной России: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2010. 145 с.
2. Каменецкий В. А. Человек, экономика, законодательство: роль субъективных и объективных факторов в процессе экономического развития. М., 2002. 240 с.
3. Grossman S. J., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // Journal of Political Economy. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 691–719.
4. Honore A. M. Ownership // Oxford Essays in Jurisprudence / Ed. by A. W. Guest. Oxford, 1961. P. 112–128.
5. Алчиян А., Демсец Г. Производство, экономические издержки и экономическая организация // Вестн. молодых ученых. Серия: Экономические науки, 2002. №1. С. 110–129.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М.: 1993. 192 с.
7. Милгром П., Роберт Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб.: ВШЭ, 2001. 348 с.
8. Macneil I. Many Features of Contracts // Southern California Law Review. 1974. Vol. 47. P. 691–816.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. СПб.: Лениздат, 1996. 703 с.
10. Институциональная экономика: новая экономическая теория / Под ред. А. А. Аузана. М., 2006. 416 с.
11. Капелюшников Р. Теория прав собственности. URL: www.lib.rin.ru.
12. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов. М.: ИНФРА-М, 2004. 144 с.
13. Попов Е. В. Эволюция институтов миниэкономики / Под ред. А. Д. Некипелова. М.: Наука, 2007. 542 с.
14. Ведин Н. В. О теоретико-методологических основах преодоления конкурентно-индивидуалистической парадигмы в современной экономической науке // Проблемы современной экономики. № 3 (19). URL: www.m-economy.ru.
15. Клейнер Г. Б. Управление корпоративными предприятиями в переходной экономике // Вопр. экономики. 1999. № 8. С. 45–59.
16. Зотов В. В., Пресняков В. Ф. Участники исполнения предпринимательской функции в фирме // Вестн. университета: институциональная экономика. М.: ГУУ, 2000. С. 87–105.
17. Ляско А. Доверие и трансакционные издержки // Вопр. экономики. 2003. № 1. С. 42–58.
18. Кузьминов Я., Юдкевич М. За пределами рынка: институты управления трансакциями в сложном мире // Вопр. экономики. 2010. №1. С. 82–98.
19. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопр. экономики. 2002. № 1. С. 50–67.
20. Зельберг С. И. Внутрифирменные отношения квазирыночного типа: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2003. 328 с.

Материал поступил в редколлегию 13.02.2012

М. Е. Sklyarova

THE ANALYSIS OF THE NATURE OF THE DUALITY OF THE PROPERTY OF THE ECONOMIC ORGANIZATION

In given clause the reasons of a duality of the rights to property of the organization from positions of the theory of the property rights are analyzed. To disclosing essence of firm as mechanism of management the collective property applies methodology of the contract approach. Bases of realization of the collective property in intrafirm contracts, value of a principle of the account of the general interests in intrafirm attitudes reveal.

Keywords: the theory of the property rights, competences of the property, the organization (firm), organizational structure, the collective property, collective activity.