

АКАДЕМИЯ НАУК СССР

ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ

ИНСТИТУТ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Р. И. КАПЕЛЮШНИКОВ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

(методология, основные понятия, круг проблем)

Ответственный редактор --

д. э. н., профессор В. Н.; Кузнецов

Москва, 1990

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение

1. Методологические особенности
2. Правовые предпосылки
3. Проблема "спецификации/размывания" прав собственности
4. Теорема Коуза
5. Категория трансакционных издержек
6. Три системы собственности
7. Теория государства
8. "Новая экономическая история"
9. Теория экономических организаций

Заключение

Примечания

Список литературы

ВВЕДЕНИЕ*/

*/ Нумерация примечаний дается в квадратных скобках; в круглых скобках приводится нумерация цитируемой литературы с указанием страницы источника.

Теория прав собственности оформилась в особый раздел буржуазной политической экономии в 60-70-е годы. В настоящее время ее развитие продолжается уже не столько в качестве самостоятельной концепции с четко очерченными границами, сколько в качестве методологической и общетеоретической основы трех новых направлений экономического анализа -- экономики права, новой экономической истории и теории экономических организаций. Семейство этих подходов обозначается обычно терминами "трансакционная экономика" и "неоинституционализм".

У истоков теории прав собственности стояли два известных американских экономиста -- Р. Коуз и А. Алчян. Среди тех, кто активно участвовал в ее последующей разработке, можно назвать Й. Барцеля, Л. де Алесси, Г. Демсеца, М. Йенсена, Г. Еаламреси, У. Меклинга, Д. Норта, Р. Познера, С. Пейовича, О. Уильямсона, Э. Фаму, Э. Фьюрботна, С. Чена. Приблизительно до середины 70-х годов теория прав собственности находилась на периферии западной экономической мысли. Затем на общей волне консервативного сдвига интерес к ней усилился, выросшие на ее основе направления завоевали популярность и академическую респектабельность, о чем свидетельствует как непрерывно увеличивающийся поток публикаций, так и появление специальных журналов по данной

проблематике ("Journal of Law and Economics", "Bell Journal of Economics", "Journal of Institutional and Theoretical Economics" и др.). С начала 80-х годов теория прав собственности, до того разрабатывавшаяся почти исключительно усилиями американских экономистов, получает широкое распространение в Западной Европе, особенно в ФРГ.

К сожалению, в отечественной критической литературе теория прав собственности вообще не нашла никакого отражения. До сих пор можно встретить утверждения, что буржуазная политэкономия игнорирует отношения собственности или видит только их юридическую оболочку, что частная собственность представляется ей естественной и единственно возможной и т.д. Чтобы исправить эти недоразумения, необходимо с возможной полнотой проанализировать современное состояние всего комплекса соответствующих западных концепций.

Это тем более оправдано, если мы примем во внимание ту злободневность, какую приобрело сейчас обсуждение проблем собственности в нашей стране. Поэтому знакомство с данным кругом теорий могло бы, вероятно, способствовать углублению дальнейшего научного поиска в этой области.

1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Теория прав собственности -- один из наиболее ярких примеров так называемого "экономического империализма", явления, чрезвычайно характерного для эволюции неоклассического анализа в последние десятилетия. Эта тенденция зародилась в недрах теоретической школы, которую английский экономист Дж. Бартон окрестил акронимом "Чивирла", воспользовавшись начальными буквами из названий трех научных центров -- Чикагского университета (М. Фридмен, Дж. Ситглер, Г. Беккер, Р. Коуз), Вирджинского политехнического института (Дж. Бьюкенен, Г. Туллок) и Лос-Анжелесского университета (А. Алчян, Г. Демсец).

Конечная цель "экономического империализма" -- унификация всего разрозненного семейства наук об обществе на базе неоклассического подхода. Практически это выражается в последовательно переносе микроэкономического аналитического инструментария на такие сферы вне рыночной деятельности человека, как расовая дискриминация, образование, охрана здоровья, брак, преступность, планирование семьи и т.д. В теории прав собственности объектом подобного переноса оказываются различные институты общества, включая и различные правовые режимы.

"Имперские" амбиции теоретиков прав собственности наглядно проявляются в их высокой самооценке. В разработанной ими концепции они видят "...одно из наиболее важных продвижений экономической мысли, имевших место в послевоенный период" (32, с. XV). По их мнению, именно она вправе претендовать на роль универсальной поведенческой мета-теории: "...новый подход достаточно широк, чтобы служить основой для синтеза общественных наук, до сих пор воспринимавшихся как разнородные дисциплины. Конструктивные методологические принципы теории прав собственности просты: не организация сама по себе является отныне объектом анализа, а индивидуальный агент, который стремится максимизировать свою функцию полезности в рамках организационной структуры. Если известно воздействие различных структур прав собственности на систему стимулов агента, то тогда всесторонний анализ

взаимодействий между агентами в рамках альтернативных социально-экономических установлений воплотится в сложной системе обратных связей. Сила теории прав собственности, которая проявляет строгую приверженность методологическому индивидуализму, раскрывается не только в сопоставлении с конкурирующими подходами, придерживающимися методологии коллективизма, будь то функциональной социология или современный неомарксизм" (46, с. 283-284).

Сопоставление с иными подходами помогает вскрыть методологическую специфику теории прав собственности, очертить границы ее предметного наполнения.

1. За счет того, что стандартная неоклассическая модель обмена и производства обогащается рассмотрением взаимодействия прав собственности с системой стимулов и экономическим поведением, отношение теории прав собственности к неоклассической ортодоксии оказывается двойственным. С одной стороны, общепринятая техника микроэкономического анализа полностью сохраняется. С другой стороны, максимально учитываются особенности конкретной институциональной среды, от которых традиционный маржинализм абстрагировался. Отсюда утверждение, что в противоположность ему теория прав собственности объясняет реальные события в реальных обществах. Ее подход характеризуется как реалистический, по словам Р. Коуза, она призвана изучать "человека таким, каков он есть, действующим в ограничениях, налагаемых на него реальными институтами" (23, с. 230). В этом смысле ее можно расценивать как более последовательный, расширенный вариант неоклассической теории цен.

В стандартных неоклассических моделях присутствуют ограничения двойного рода. Во-первых, "физические", порожденные ограниченностью ресурсов. Во-вторых, "познавательные", отражающие достигнутый уровень знаний и практического мастерства (т.е. степень "искусности", с которой осуществляется превращение ресурсов в готовую продукцию). Теория прав собственности и родственные ей концепции вводят в анализ, причем в явной, эксплицитной форме, еще один класс ограничений, обусловленный институциональной структурой общества. В этом смысле характеристика транзакционной экономики как "обобщенной неоклассической теории" (29, с. 70) вполне закономерна.

2. Подобный подход позволяет объяснять не только различия в экономическом поведении в рамках альтернативных правовых структур (статический аспект), но и механизмы развития самих структур (динамический аспект), а также формулировать принципы рационального, с точки зрения общества, выбора между ними (нормативный аспект).

3. "Методологический индивидуализм" теория прав собственности проявляется в том, что организационным структурам типа фирмы или корпорации не придается никакого самостоятельного поведенческого значения. Они расцениваются как юридические фикции (14). Действующим лицом всегда признается индивидуум и никогда -- организация... У организации не может быть никаких "своих" целей, она есть не более чем сумма ограничений, в пределах которых осуществляют целенаправленные действия отдельные ее члены: "Организации не являются живыми объектами; они представляют собой чистые концептуальные артефакты, даже когда наделяются правовым статусом индивидуумов. В конечном счете мы можем делать что-

либо лишь по отношению к или для индивидуумов, хотя, конечно, иногда воздействие, испытываемое каждым индивидуумом в группе, будет оказываться одним и тем же (по крайней мере, качественно). Утверждения о группах в этом смысле не должны, однако, смешиваться с сугубо мистической практикой приписывания человеческих характеристик организациям или группам" (45, с. 548).

В частности, рассуждения о "целевой функции фирмы" или "социальной ответственности корпораций", строго говоря, беспредметны: "Фирма не является индивидуумом. Это юридическая фикция, служащая для обозначения сложного процесса, в ходе которого конфликтующие цели индивидуумов (причем кое-кто из них может "представительствовать" за другие организации) приводятся в равновесие в рамках контрактных установлений. В этом плане "поведение" фирмы подобно поведению рынка, т.е. является результирующей сложного уравнивающего процесса. Мы редко допускаем оплошность, характеризуя рынок зерна или рынок ценных бумаг в качестве индивидуумов, но мы часто совершаем ошибку, когда рассуждаем об организации так, как будто это лица, наделенные намерениями и мотивациями" (40, с. 310).

4. Благодаря такой трактовке устраняется дихотомическое деление микроэкономического анализа на теорию фирмы (принцип максимизации прибыли) и теорию потребительского спроса (принцип максимизации полезности). Аналитическая структура упрощается -- принцип максимизации полезности получает универсальное значение. Целевая функция оказывается не зависящей от того, где протекает деятельность человека: в фирме или семье, на бирже или избирательном участке. Этим закладывается общеметодологический фундамент изучения экономических организаций, структура и функционирование которых выводятся из взаимодействия их членов, преследующих свои личные интересы.

5. Неоднозначно отношение теоретиков прав собственности и к идеям К. Маркса. Они признают его безусловный приоритет в постановке вопроса о взаимодействии экономической и правовой систем общества (56, с. 16). Более того, при анализе исторической эволюции отношений собственности они нередко пользуются формулировками, практически совпадающими с марксовыми. Недаром некоторые авторы даже называют теорию прав собственности подправленным и усовершенствованным историческим материализмом (53, с. 174). Вместе с тем во многом этот подход прямо противоположен подходу Маркса. Если в марксистской теории провозглашается примат производства, то в теории прав собственности общим знаменателем, под который подводится анализ как производственных, так и распределительных отношений, оказывается сфера обращения. В определенном смысле это возврат к домарксистской традиции в понимании общества как последовательной цепочки взаимных обменов (у А. Смита, например). Контрактный взгляд на общество не оставляет места таким надындивидуальным общностям, как классы и социальные группы. Оно распадается на множество максимизирующих полезность индивидуумов, взаимодействующих между собой посредством обоюдовыгодных, добровольных и по преимуществу двусторонних контрактов (56, с. 17).

Своеобразие подхода теории прав собственности раскрывается уже в развернутом определении ее центрального понятия:

"Права собственности понимаются как санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. Термин "благо" используется в данном случае для обозначения всего, что приносит человеку полезность или удовлетворение. Таким образом, и этот пункт важен, понятие прав собственности в контексте нового подхода распространяется на все редкие блага. Оно охватывает полномочия как над материальными объектами,.. так и над "правами человека" (право голосовать, печатать и т.д.). Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу" (32, с. 3).

Выделим в этом определении важнейшие моменты. Во-первых, в качестве рабочего используется термин "право собственности", а не "собственность": "Не ресурс сам по себе является собственностью; пучок или доля прав по использованию ресурса -- вот что составляет собственность. Собственность в первоначальном значении этого слова относилась только к праву, титулу, интересу, а ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом" (31, с. 17). Во-вторых, отношения собственности трактуются как отношения между людьми, а не как отношения "человек/вещь": "...термин права собственности описывает отношения между людьми по поводу использования редких вещей, а не отношения между людьми и вещами" (56, с. 13). В-третьих, отношения собственности выводятся из проблемы редкости: "...без какой-либо предпосылки редкости бессмысленно говорить о собственности и справедливости" (62, с. 320). Нелишне напомнить, что такой же была и позиция К. Маркса: когда на высшей фазе коммунистического общества будет решена проблема редкости, только тогда станет возможно распределение по потребностям, отомрет государство, окончательно исчезнут классовые различия. В-четвертых, трактовка прав собственности носит всеохватывающий характер, вбирая в себя как материальные, так и бестелесные объекты (плоть до неотчуждаемых личных свобод). Права собственности фиксируют позицию человека по отношению к использованию редких ресурсов любого рода. В-пятых, отношения собственности рассматриваются как санкционированные обществом, но не обязательно государством. Следовательно, они могут закрепляться и охраняться не только в виде законов и судебных решений, но и в виде неписанных правил, традиций, обычаев, моральных норм. В-шестых, правам собственности приписывается поведенческое значение -- одни способы поведения они поощряют, другие подавляют. В-седьмых, несанкционированное поведение также остается в поле зрения теории. Оно понимается экономически: запреты и ограничения не устраняют его, а действуют как отрицательные стимулы, повышая связанные с ним издержки (в виде возможного наказания). И соблюдение, и нарушение санкционированных поведенческих норм превращаются в акты рационального экономического выбора.

В развернутом определении понятия прав собственности как бы

заявлены основные темы, разработкой которых занята теория прав собственности. Их раскрытие -- задача последующего изложения.

2. ПРАВОВЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Прежде чем непосредственно обратиться к экономической теории прав собственности, имеет смысл познакомиться с правовым контекстом, в котором протекало ее формирование. Несомненно влияние, оказанное на нее англосаксонской правовой традицией.

Дело в том, что эта традиция существенно отлична от правовых систем континентальной Европы. Размежевание между ними в трактовке понятия собственности восходит к периоду буржуазных революций. Во время буржуазных революций и затем сразу после них в странах континентальной Европы господствующей стала идея "абсолютного" права частной собственности, нашедшая классическое воплощение в Кодексе Наполеона. Право частной собственности провозглашалось "священным и неприкосновенным", "неограниченным и неделимым". Случаи рассредоточения правомочий среди нескольких лиц воспринимались как пережитки феодализма; преобладающей была тенденция к концентрации всех прав собственности на объект в руках одного владельца.

В противоположность этому английская правовая система удержала многие институты феодального права. Например, она продолжала считать объектами собственности как материальные вещи, так и ценности обязательственного характера (бестелесные имущества), допускала возможность раздробления права собственности на какой-либо объект на частичные правомочия нескольких лиц.

Таким образом, можно выделить две противоположные правовые традиции, из которых одна представляет право собственности как некий неделимый монолит, а другая -- как совокупность частичных правомочий. Из них в настоящее время побеждает вторая: она проникает постепенно в правовые системы стран континентальной Европы, именно она берется за основу при кодификации права на международном уровне. Свойственные ей гибкость и пластичность, безусловно, больше отвечают сложным экономическим, социальным и политическим реальностям высокоразвитого капиталистического общества (2, с. 17--18).

Вполне в духе англосаксонской традиции современные авторы понимают собственность как "сложный пучок отношений, существенно различающихся по своему характеру и последствиям" (65, с. 315). Однако, когда какое-либо понятие определяется как "сумма", "совокупность", "агрегат", всегда есть опасность растворить его содержание в перечне составных частей. При всем многообразии форм должно быть смысловое ядро, вокруг которого они организованы.

Как должна решаться эта задача применительно к отношениям собственности? Не претендуя на новизну, выделим в качестве центрального момента их исключительный характер. В самом общем виде отношения собственности можно было бы определить как фактически действующую в обществе систему исключений из доступа к материальным и нематериальным ресурсам. (При этом под доступом подразумевается все множество возможных решений по поводу ресурса, не обязательно связанных лишь с физическим воздействием на него). Это, конечно, не сводит проблему собственности к отношению человек/вещь. Ведь таким

путем задается вся матрица возможных взаимодействий между теми, кого нет доступа к тому или иному ресурсу, и теми, кому он открыт. Отсутствие каких бы то ни было исключений из доступа к ресурсу (т.е. свободный доступ к нему) означает, что он -- ничей, что он не принадлежит никому или, что то же самое, -- всем.

Степень "исключительности", следовательно, не есть величина постоянная, раз и навсегда заданная. Она может варьировать в пределах от "1", когда доступ открыт только одному лицу (индивидуальная собственность), до "0", когда доступ открыт всем членам общества (общая собственность) [1]. Любая система исключений из доступа к имеющимся в обществе ресурсам как бы содержит в свернутом виде все способы потенциальных взаимодействий между экономическими агентами по поводу использования этих ресурсов.

Понятие "исключительности", на наш взгляд, и выступает в качестве смыслового центра, организующего в определенную систему бесконечную вереницу разнообразных конкретных собственнических правомочий. "Полное" определение права собственности, которое к настоящему времени стало хрестоматийным, было предложено английским юристом А. Оноре. Оно включает 11 элементов: 1) право владения, т.е. исключительного физического контроля над вещью; 2) право пользования, т.е. личного использования вещи; 3) право управления, т.е. решения, как и кем вещь может быть использована; 4) право на доход, т.е. на блага, проистекающие от предшествующего личного пользования вещью или от разрешения другим лицам пользоваться ею (иными словами -- право присвоения); 5) право на "капитальную стоимость" вещи, предполагающее право на отчуждение, потребление, промотание, изменение или уничтожение вещи; 6) право на безопасность, т.е. иммунитет от экспроприации; 7) право на переход вещи по наследству или по завещанию; 8) бессрочность; 9) запрещение вредного использования, т.е. обязанность воздерживаться от использования вещи вредным для других способом; 10) ответственность в виде взыскания, т.е. возможность отобрания вещи в уплату долга; 11) остаточный характер, т.е. ожидание "естественного" возврата переданных кому-либо правомочий по истечении срока передачи или в случае утраты ею силы по любой иной причине (39, с. 112--128).

Эти 11 элементов дают огромное количество комбинаций. Однако, как считает американский философ Л. Беккер, не все их сочетания заслуживают названия права собственности. Таковыми могут быть признаны право на "капитальную стоимость" даже взятое отдельно [2]; любая комбинация с его включением; любая пара из первых четырех элементов (право владения, право пользования, право управления и право на доход) с добавлением к ней права на безопасность и т.д. Во всяком случае один из первых пяти элементов обязательно должен присутствовать в связке, которая могла бы составить право собственности. Но даже при этих оговорках число осмысленных сочетаний оказывается равно 1,5 тыс., а если учесть их варьирование по субъектам и объектам права, то разнообразие форм собственности становится, по словам Л. Беккера, поистине "ужасным" (13, с. 21).

С точки зрения экономистов-теоретиков прав собственности, такой подход с жестко проводимой границей между ситуациями,

где есть право собственности и где его уже нет, не вполне корректен. Право собственности -- это непрерывный ряд, а не фиксированная точка. По замечанию А. Алчяна и Г. Демсеца, в какой мере то или иное правомочие на вещь принадлежит собственнику, можно судить по тому, насколько его решение предопределяет ее действительное использование. Если существует вероятность, равная единице, что решение собственника, выражающее реализацию им какого-либо правомочия, и в самом деле без малейших отклонений будет выполняться в процессе использования ресурса, то тогда можно сказать, что собственник обладает абсолютным правомочием на этот ресурс (7, с. 17).

Самым уязвимым из списка А. Оноре является девятый элемент - запрещение вредного использования. Американский правовед Дж. Уолдрон предлагает вовсе исключить его из полного определения права собственности, потому что общие запрещения не имеют прямого отношения к имущественному статусу вещи: если для автомобилей существует ограничение скорости, то его требуется соблюдать независимо от того, едет человек на своей, одолженной или взятой напрокат машине (65, с. 336).

Но это возвращение идет вразрез с представлением о праве собственности как пучке правомочий. Даже если какие-то сочетания правомочий не признаются "правом собственности" в полном смысле слова, то это не значит, что они не могут отпочковываться и принадлежать кому-либо в таком усеченном виде. Взяв напрокат или одолжив автомобиль, человек приобретает по меньшей мере право пользования им и, следовательно, ограничение скорости сужает для него объем этого правомочия.

Проблемы, связанные с запрещением вредного использования, состоят в другом. Дело в том, что многие способы нанесения ущерба другим лицам не только не запрещены, но охраняются законом. В условиях частнособственнического правового режима обычно нельзя причинять вреда физически, путем прямого воздействия на потребительную стоимость чужого имущества, но можно наносить ущерб косвенным путем, снижая его меновую стоимость. Предприниматель не вправе разорить конкурента, устроив поджог на его фабрике, но он вправе разорить его, резко повысив эффективность собственного производства. А в средневековых цехах и этот способ поведения считался бы незаконным.

Трудности точного определения объема правомочия, связанного с запрещением вредного использования, выводят на ключевую проблему о допустимых пределах ограничения прав собственности. Смысл этого правомочия состоит в том, что даже включение в набор всех элементов из "полного определения" не делают право собственности неограниченным. Это естественно, поскольку равные права предполагают симметричные ограничения взаимного плана. Ограничения на права собственности индивидуума вытекают из признания им прав собственности других индивидуумов. В обмен на свой отказ от поведения, способного причинить ущерб чужому имуществу, индивидуум рассчитывает на такой же отказ от других по отношению к его имуществу. Но очень многие ограничения не носят такого "обменного" характера (т.е. не являются по сути самоограничениями). Они мотивируются не тем, что данный способ действия может нанести ущерб интересам другого лица, а тем, что он противоречит интересам

общества в целом. Это сразу делает границы понятия "воздержание от вредного использования" зыбкими и подвижными. Общий же вывод будет состоять в том, что права складываются в определенную систему, отдельные подсистемы которой могут вступать между собой в конфликт, и что нет никаких универсальных критериев, определяющих, какое из конфликтующих прав должно быть подвергнуто ограничению. При этом, рассматривая проблему ограничения прав, чрезвычайно важно не смешивать два внешне схожих, но по сути совершенно различных процесса. Уже было отмечено существование противоположных традиций в трактовке права частной собственности. Первая представляет его как некий монолит, вторая -- как пучок правомочий, которые могут бесконечно комбинироваться и рекомбинироваться. Поэтому эволюция капиталистической собственности в XIX-XX вв. может прочитываться двумя различными способами. В рамках первой традиции она будет представлять как прогрессирующее обужение, урезание, сжатие когда-то единого и неделимого права частной собственности, а в рамках второй -- как естественный и непрерывно идущий процесс перегруппировки правомочий самими собственниками. С этой точки зрения "единое и неделимое" право -- не более чем некая идеальная конструкция, а в реальной жизни -- и в прошлых веках, и в нынешнем -- отдельные правомочия всегда вступали в разнообразнейшие сочетания и могли каждое по отдельности принадлежать разным лицам. Расщепление права собственности на частичные правомочия не есть что-то из ряда вон выходящее, а нормальная практика, и говорить на ее основании об эрозии частной собственности совершенно неоправданно. В действительности, разумеется, имеют место процессы как ограничения, так и расщепления права собственности. И то, и другое вносит динамический элемент в сложившуюся систему отношений собственности. Но между ними есть принципиальные различия. Во-первых, "отпочковывание" отдельных правомочий происходит в форме двустороннего добровольного обмена, по инициативе самих собственников, тогда как ограничения налагаются, как правило, государством в принудительном порядке. Во-вторых, процесс расщепления выражается просто в передаче правомочия другому лицу, тогда как ограничения имеют отрицательный характер: запрет государства на передвижение на автомобилях сверх определенной скорости распространяется, строго говоря, и на само государство (в лице его представителей). Правомочие на определенный способ использования ресурса не присваивается государством, а вообще изымается из оборота.

В экономической теории прав собственности уделяется большое внимание как процессу дифференциации, так и процессу ограничения прав. Но оцениваются они неодинаково: первый -- безусловно положительно, второй -- как источник многочисленных отрицательных явлений. Думается, что и здесь, как и во многом другом, сказалось влияние на теорию прав собственности англосаксонской правовой традиции.

3. ПРОБЛЕМА "СПЕЦИФИКАЦИИ/РАЗМЫВАНИЯ" ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ

Основная задача теории прав собственности, как она формулируется самими западными экономистами, состоит в анализе взаимодействия между экономическими и правовыми системами. Но взаимодействие это всегда реализуется в

индивидуальном поведении экономических агентов. Поэтому аргументация разворачивается обычно в такой последовательности: права собственности определяют, какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия; реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов; реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов. Эта логика -- от структуры прав через систему стимулов к поведенческим последствиям -- ясно выражена в анализе процессов спецификации/размывания прав собственности. Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий: "Когда на рынке заключается сделка, обмениваются два пучка прав собственности. Пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге, но именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров: вопросы, относящиеся к формированию и структуре компонентов пучка прав, предшествуют вопросам, которыми, как правило, заняты экономисты. Экономисты обыкновенно принимают пучок прав как данный и ищут объяснение, чем определяются цена и количество подлежащего обмену товара, к которому относятся эти права" (31, с. 347).

Идея, что обмен представляет собой обмен пучками прав собственности, не нова. В прошлом веке ее высказывал Е. Бем-Баверк (14, с. 64). Но затем она была предана забвению. Из этой трактовки следует, что товар -- это определенная сумма не только физических характеристик, но также связанных с ним прав и юридических ограничений. Поэтому ценность товара (и его денежная цена) определяется совокупностью всех этих факторов.

Чем шире набор прав, связанных с данным ресурсом, тем выше его полезность. Так, собственная вещь и вещь, взятая напрокат, имеют разную полезность для потребителя, даже если физически они совершенно идентичны. Дом имеет разную ценность, когда его хозяин вправе запретить строить рядом с ним бензоколонку и когда он лишен такого права. Отсюда следует, что сдвиги в законодательстве фактически перестраивают набор товаров, которым располагает экономика, т.е. меняют объем ресурсов и уровень благосостояния общества.

Кроме того, экономические агенты, естественно, не могут передать в обмене больше правомочий, чем они имеют. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить также к изменению условий и масштабов обмена (увеличению или уменьшению числа сделок в экономике).

Перечень правомочий, включаемых западными экономистами в определение права собственности, обычно короче "полного определения" А. Оноре. Но принципиальный подход к праву собственности как набору частичных правомочий остается тем же: "Право собственности на имущество, -- отмечает С.

Пейович, -- состоит из следующих правомочий: 1) права пользования имуществом (usus); 2) права пожинать приносимые им плоды (usus fructus); 3) права изменять его форму и субстанцию (abusus) и 4) права передавать его другим лицам по взаимно согласованной цене. Последние два правомочия определяют право собственника на осуществление изменений в ценности его имущества и представляют собой фундаментальные компоненты права собственности" (55, с. 3) [3]. (Причем

пункт четвертый означает возможность передачи правомочий как всех вместе, так и каждого по отдельности).

В качестве исходного пункта анализа западные теоретики обращаются обычно к режиму частной собственности. Право частной собственности понимается ими не просто как арифметическая сумма правомочий, а как сложная структура. Ее отдельные компоненты взаимно обуславливают друг друга. Степень их взаимосвязанности проявляется в том, насколько ограничение какого-либо правомочия (вплоть до полного его устранения) влияет на реализацию собственником остальных правомочий.

Например, исключительное право пользования не обязательно предполагает возможность отчуждения вещи. Зато право на передачу вещи неизбежно предполагает, что по крайней мере какая-то часть исключительных прав на пользование или доход имеется (иначе никто не согласился бы на обмен с обладателем этой вещи). Жесткое ограничение права на получение дохода от ресурса (в виде сверхвысокого налога, скажем) может привести к тому, что обладатель ресурса утратит всякую заинтересованность в его использовании. В этом случае он никак не будет защищать исключительность имеющегося у него права пользования, т.е. его поведение будет таким же, как если бы он был лишен этого права (18, с. 52).

Западные экономисты специально подчеркивают, что даже при концентрации всех правомочий в руках одного лица право собственности может быть названо исключительным, но не "неограниченным". "Исключительность" в данном случае означает, что оно будет стеснено только теми ограничениями, которые носят законный характер.

Высока степень исключительности, присущая частной собственности, имеет два поведенческих следствия, которым западные теоретики придают кардинальное значение и с которыми они связывают решающие преимущества частнособственнического правового режима. Во-первых, исключительность права *usus fructus* предполагает, что на собственника и только на него падают все положительные и отрицательные результаты осуществляемой им деятельности. Он поэтому оказывается заинтересован в максимально полном их учете при принятии решений. Это -- важнейший экономический стимул, который обеспечивает эффективность принимаемых решений (в смысле преобладания положительных последствий над отрицательными), способствуя тем самым повышению благосостояния общества: "Чем определеннее права частной собственности,.. тем теснее отношение между благосостоянием индивидуума и экономическими (социальными) последствиями его решений. Как результат, тем сильнее для него стимул учитывать те выгоды или тот ущерб, которые его решения приносят другим индивидуумам" (28, с. 4).

Во-вторых, исключительность права отчуждения означает, что в процессе обмена вещь будет передана тому экономическому агенту, который предложит за нее наивысшую цену (т.е. для кого она представляет максимальную ценность). Тем самым обеспечивается эффективная аллокация ресурсов, поскольку в ходе обмена они будут перемещаться от менее производительных употреблений -- к более производительным, от лиц, меньше их ценящих, -- к лицам, ценящим их больше.

Защита системы частной собственности западными экономистами покоится именно на этих "аргументах от эффективности".

Возможно более точное определение содержания прав собственности они считают важнейшим условием эффективного функционирования экономики: "...исключить других из свободного доступа к ресурсу означает специфицировать права собственности на него" (57, с. 56). Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у индивидуумов стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они могут рассчитывать в отношениях с другими экономическими агентами. Неверно, однако, как это нередко делается, отождествлять спецификацию прав собственности с приписыванием правомочий строго определенным лицам. Такая суженная трактовка недостаточна. Специфицировать право собственности значит ответить, по меньшей мере, на три взаимосвязанных вопроса: "кто?", "что?" и "каким образом?". Необходимо определить не только субъекта собственности, но и ее объект, а также способ наделения ею.

Существует бесконечное количество вариантов "дробления" окружающего мира на единичные объекты. Скажем, поле площадью 1 га, принадлежащее двум фермерам, можно поделить между ними на два равных по размеру сплошных участка. Но оно может быть также разбито все целиком на мельчайшие клочки площадью 1 кв. см, распределенные между владельцами в шахматном порядке.

Способы утверждения прав собственности не менее многообразны. Например, в США в период освоения Дикого Запада для занятия свободного участка было достаточно дать объявление в местной газете. Но государство ввело вскоре более жесткие требования: для подтверждения своих прав претендент обязывался высаживать на участке определенное количество деревьев, регулярно обрабатывать его в течение нескольких лет и т.д. (9). Очевидно, что альтернативные варианты спецификации объектов собственности и способов установления прав на них далеко не равноценны и требуют неодинаковых издержек.

Неполнота спецификации именуется западными теоретиками "размыванием" (attenuation) прав собственности. Смысл этого явления можно выразить фразой -- "никто не станет сеять, если урожай будет доставаться другому". В гипотетической ситуации, где правомочия собственников оставались бы абсолютно неопределенными, всякая деятельность, направленная не на удовлетворение сиюминутных потребностей, -- инвестирование, консервация ресурсов, образование запасов и др. -- стала бы невозможна. Экономическая активность общества была бы низведена на самый примитивный уровень и исчерпывалась бы собирательством и непосредственным потреблением.

Размывание прав собственности может происходить либо потому, что они неточно установлены и плохо защищены, либо потому, что они подпадают под разного рода ограничения (главным образом -- со стороны государства): "...какое бы конкретное обличие не принимало размывание, оно означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или субстанцию имущества и передавать все свои право по взаимоприемлемой цене" (32, с.4). Поскольку любые ограничения перестраивают ожидания экономического агента, снижают для него ценность ресурса, меняют условия

обмена, постольку действия государства оказываются у теоретиков прав собственности под априорным подозрением. При этом они противопоставляют процессы дифференциации и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует в их глазах, что оно будет осуществляться в соответствии с критерием эффективности. Главный выигрыш от рассредоточения правомочий усматривается в том, что экономические агенты получают возможность специализироваться в реализации того ли иного частичного правомочия (например, в праве управления или в праве распоряжения капитальной стоимостью ресурса). Перераспределение прав в соответствии с относительными преимуществами, которые имеет каждый из участников хозяйственного процесса в каком-то виде деятельности, повышает общую эффективность функционирования экономики. В противоположность этому односторонний и принудительный характер ограничения прав собственности государством не дает никаких гарантий его соответствия критериям эффективности. Действительно, подобные ограничения нередко налагаются в корыстных интересах различных лоббистских групп. Отсюда стандартный диагноз теоретиков прав собственности: если ничто не препятствует какому-либо перераспределению правомочий, но в практике добровольных, взаимовыгодных отношений между заинтересованными сторонами оно не встречается, значит, такое перераспределение не соответствует критерию эффективности (так как возможность взаимовыгодной сделки не может быть упущена рациональными экономическими агентами); поэтому когда такое перераспределение правомочий производится государством, это снижает уровень благосостояния общества. (Так, например, теоретики прав собственности расценивают действующее в ФРГ законодательство об участии рабочих в управлении компаниями (24).)

Вместе с тем западные экономисты признают, что в реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно: "Никакая четкая граница, -- пишет С. Чен, -- не отделяет ограничения прав, являющиеся результатом частных договоров, от ограничений, попадающих под юрисдикцию судов или принудительную власть правительства" (17, с. 50).

Кроме того, экономический анализ проблемы размывания прав собственности не означает призыва к точному определению всех правомочий на все ресурсы любой ценой (не говоря уже о том, что это неосуществимо практически). Спецификация прав собственности, с точки зрения экономической теории, должна идти до того предела, где дальнейший выигрыш от преодоления их "размытости" уже не будет окупать связанные с этим издержки. Поэтому существование широкого класса ресурсов с размытыми или неустановленными правами на них -- нормальное явление, всегда присутствующее во всех экономиках, хотя состав этого класса непрерывно меняется.

Проблема спецификации/размывания прав собственности заняла такое большое место в работах западных экономистов (по словам С. Пейовича и Э. Фьюрботна, она является ядром современной теории фирмы (32, с.47), потому что именно через нее вскрываются сложные обратные связи между собственностью и экономической организацией производства. Как подчеркивается в теории прав собственности, содержание и

распределение этих прав влияют и на аллокацию ресурсов, и на объем и условия обмена, и на распределение и уровень дохода, и на процессы ценообразования (56, с. 14).

Формальному доказательству этого положения посвящена так называемая "теорема Коуза".

4. ТЕОРЕМА КОУЗА

Статья Рональда Коуза "Проблема социальных издержек" была опубликована в 1960 г. (22). Время ее появления, парадоксальность основного вывода, большое количество темных мест в аргументации, открывавших богатые возможности для самых разных толкований, породили огромную волну публикаций. Статья Р. Коуза превратилась в одну из наиболее цитируемых работ по экономике: в 1966--1970 гг. насчитывалось 80 ссылок на нее, в 1971--1975 гг. -- 286, в 1978--1980 гг. -- 331 (42, с. 200). Сейчас теорема Коуза признана на Западе одним из важнейших достижений экономической мысли послевоенного периода [4].

Теорема Коуза посвящена проблеме "экстернальных" (внешних) эффектов. Так называются побочные результаты любой деятельности, которые достаются не самому индивидууму, а касаются каких-то сторонних, третьих лиц. Они возникают, в частности, при нарушении правомочия под номером 9 из "полного определения" права собственности (воздержание от вредного использования). Существование экстерналий ограничивает степень исключительности прав собственности. Классический пример -- шум аэродрома, нарушающий покой окрестных жителей, или фабричный дым, загрязняющий воздух на близлежащих фермах. Подобные ситуации складываются, когда индивидуумы при принятии решений не считают с последствиями своих действий для окружающих. Они недоучитывают либо издержки, либо выгоды, которые достанутся другим. Возникают расхождения между частными и социальными издержками (где социальные издержки равны сумме частных и экстернальных издержек) или между частными и социальными выгодами (где социальные выгоды равны сумме частных и экстернальных выгод). Поскольку любой агент основывает свои решения на сопоставлении частных выгод с частными издержками, то это приводит либо к перепроизводству благ с отрицательными внешними эффектами, либо к недопроизводству благ с положительными внешними эффектами. Распределение ресурсов оказывается неэффективным, с точки зрения всего общества: "Как следствие, масштаб деятельности может оказаться слишком велик или слишком мал для достижения социального оптимума" (18, с. 13).

Случаи расхождения между частным и социальным соотношениями издержки/выгоды характеризовались А. Пигу как "провалы рынка". Ссылки на провалы рынка служили главным теоретическим обоснованием для растущего вмешательства государства в экономику. Практические рекомендации Пигу были однозначны: необходимо приближать частное соотношение издержки/выгоды к социальному как путем налогообложения всех видов деятельности, связанных с отрицательными экстерналиями, так и путем предоставления субсидий всем видам деятельности, связанным с положительными экстерналиями.

Р. Коуз отверг вывод Пигу о необходимости государственного вмешательства для преодоления внешних эффектов. Из

предложенной им теоремы следовало, что при определенных условиях рынок способен сам справляться с внешними эффектами, так что возможные отклонения от оптимальной аллокации ресурсов будут носить исключительно преходящий характер. Теорема Коуза гласит: "Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода". Таким образом, теорема Коуза выдвигает парадоксальное утверждение: эффективность и независимость (инвариантность) распределения ресурсов по отношению к распределению прав собственности (т. е. структура производства остается той же самой независимо от того, кто каким ресурсом владеет). Теорема выполняется при двух условиях: полной спецификации прав собственности и нулевых трансакционных издержках, под которыми понимаются затраты, связанные с поиском информации, ведением переговоров, оформлением контрактов, их юридической защитой и т. п. [5].

Логике теоремы Коуза лучше всего пояснить условным примером (на такого рода арифметических примерах строил ее доказательство и сам Р. Коуз). Допустим, что по соседству расположены земледельческая ферма и скотоводческое ранчо, причем скот хозяина ранчо регулярно заходит на поля фермера. Если хозяин ранчо не несет по закону ответственности за производимую его стадом потраву, то, решая вопрос о поголовье скота, он не будет принимать во внимание причиняемый им ущерб (т. е. он не будет нести полные "социальные издержки выращивания скота"). Но если государство потребует от хозяина ранчо уплаты налога, равного по величине нанесенным убыткам, то тогда у него появится стимул полностью учесть последствия своих действий; внешние эффекты превратятся для него во внутренние (интериоризируются).

Однако в теореме Коуза ситуация оценивается иначе: если закон разрешает фермеру и хозяину ранчо добровольно вступать в соглашение по поводу потравы, то тогда не имеет никакого значения, несет хозяин ранчо ответственность за причиняемый им ущерб или нет. Допустим, фермер получает на своих полях 10 ц зерна, а стадо хозяина ранчо насчитывает 10 коров. Выращивание еще одной коровы обойдется ему в 50 долл., а ее рыночная цена при продаже составит 100 долл. Предельные убытки фермера от увеличения стада на одну голову будут равны 1 ц зерна, или в стоимостном выражении -- 80 долл. (20 долл. прямых затрат плюс 60 долл. недополученной прибыли). Случай явно экстернальный: социальные издержки равны 130 долл. (50 + 80), а социальная выгода от выращивания дополнительной коровы -- 100 долл. Ясно, что такое распределение ресурсов неэффективно. Но если хозяин ранчо должен возместить фермеру причиненный ущерб, то тогда, взвесив свою частную выгоду и свои частные издержки (стоимость выращивания плюс компенсация), он откажется от решения об увеличении поголовья стада на одну единицу [6]. Частное соотношение издержки/выгоды совпадает с социальным, распределение ресурсов окажется эффективным.

Однако, как показал Р. Коуз, ситуация будет совершенно симметричной и в том случае, если хозяин ранчо не несет никакой ответственности за потраву. Просто фермер предложит

тогда хозяину ранчо "выкуп" за отказ от решения о выращивании еще одной коровы. Размер выкупа будет колебаться от 50 долл. (прибыль хозяина ранчо от выращивания одиннадцатой коровы) до 60 долл. (прибыль фермера от продажи десятого центнера зерна). Отказ от такой сделки противоречил бы стремлению экономических агентов к максимизации своего благосостояния. Исход оказывается тем же самым независимо от того, есть ли у фермера право собственности на взыскание убытков с хозяина ранчо или у хозяина ранчо есть право на беспрепятственный выпас скота на полях фермера.

Действительно, структура производства в обоих вариантах остается одинаковой: 10 ц зерна и 10 голов скота. Ресурсы распределяются по сферам, где они дают максимальную отдачу. В первом случае фермер имеет право вето на использование хозяином ранчо его полей, во втором -- хозяин ранчо имеет право свободного пользования полями фермера. Тем не менее права собственности все равно переходят к той стороне, для которой они представляют наибольшую ценность. Когда существуют законная возможность заключить сделку, все экстерналии будут интериоризированы независимо от того, как распределены права между ее участниками: "Если бы все права были ясно определены и предписаны, если бы трансакционные издержки были равны нулю и если бы люди соглашались твердо придерживаться результатов добровольного обмена, не было бы никаких экстерналий" (32, с. 49). "Провалов рынка" в подобном случае не происходит. Добровольные переговоры о сделке способны устранить все расхождения между частным и социальным соотношениями издержки/выгоды. Таким образом, у государства не оказывается никаких оснований для вмешательства с целью корректировки рыночного процесса. Его роль является "дориночной": оно призвано четко специфицировать и защищать права собственности участников сделки.

Из теоремы Коуза следовало несколько важных выводов. Во-первых, что внешние эффекты носят не односторонний, а двусторонний характер. Фабричный дым наносит ущерб близлежащим фермам. Но запрет на загрязнение воздуха, которого добиваются фермеры, обернется уже ущербом для владельца фабрики: "...социальные издержки являются обоюдными. Когда А причиняет ущерб В, то осмысленный для политики вопрос состоит не просто в том, как мы должны ограничить А. Устранение вреда для В нанесло бы вред А. Поэтому правильная постановка вопроса будет иной: следует ли разрешить А наносить ущерб В или же следует разрешить В причинять вред А? Задача в том, чтобы избежать более серьезного ущерба" (17, с. 14). Таким образом, юридическую постановку вопроса о причинности (кем совершено действие?) нельзя путать с экономической постановкой вопроса об эффективности (какое распределение ответственности минимизирует издержки с точки зрения общества?). Во-вторых, теорема Коуза раскрывала экономический смысл прав собственности. Четкая их спецификация до такой степени, что все результаты деятельности каждого агента касались бы его и только его, превращала бы любые внешние эффекты -- во внутренние: "Главная функция прав собственности -- давать стимулы для большей интериоризации экстерналий, -- указывает Г. Демсец. -- Любые издержки или выгоды, связанные с социальным взаимодействием, являются потенциальными

экстерналиями" (31, с. 348).

В конечном счете источником экстерналий служат размытые или не установленные права собственности. Не случайно основным полем конфликтов в связи с внешними эффектами становятся ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые поэтому никаких прав собственности до того в принципе не существовало. Без первоначального разграничения прав не может быть никаких сделок по их передаче или рекомбинированию. Ясного решения о наделии правами собственности бывает достаточно, чтобы внешние эффекты исчезли сами собой. Поэтому точная спецификация прав собственности открывает путь к преодолению экстерналий ситуаций и связанной с ними неоптимальности в распределении ресурсов.

В-третьих, теорема Коуза отводила обвинение рынка в провалах. Получалось, что если кто и "проваливается" в экстерналий ситуациях, так это государство. Ведь, по Коузу, путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где до сих пор они еще не были установлены. Более того, зачастую внешние эффекты порождаются самим государством, когда оно воздвигает барьеры, препятствующие заключению добровольных сделок по интериоризации этих эффектов.

Отсюда, впрочем, не следует, что возможно и нужно преодоление всех случаев размывания прав собственности. Иногда это невозможно технически, иногда неоправдано экономически. При всем том западные экономисты подчеркивают, что технический и организационный процесс постоянно приводит к появлению новых способов и средств "овнутрения" внешних издержек. Так, внедрение кабельного телевидения позволило установить и надежно защитить права телекомпаний на создаваемые ими программы. Верно, однако, и обратное: научно-технический прогресс непрерывно порождает новые экстерналии. Всякое открытие нового ресурса или создание нового продукта может превратиться в источник внешних эффектов.

В-четвертых, теорема Коуза как бы выворачивала наизнанку стандартные обвинения, выдвигаемые против рынка и частной собственности. Примеры разрушения окружающей среды в капиталистических странах обычно рассматриваются как эксцессы частной собственности. Теорема Коуза все ставит с ног на голову: "Вопреки некоторым распространенным представлениям, -- пишут А. Алчян и Г. Демсец, -- можно убедиться, что частные права могут быть полезны для общества как раз потому, что они побуждают индивидуумов принимать во внимание социальные издержки" (7, с. 24) [7]. Главной причиной внешних эффектов оказывается поэтому не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности: "С точки зрения теории прав собственности, это не что иное, как неспецифицированные и непродаваемые права собственности. Тогда как пифогианская традиция относится к экстерналиям как к "провалам рынка", требующим государственного вмешательства, теоретики прав собственности для их преодоления предлагают обратное решение, а именно: расширение рыночных отношений и дальнейшую спецификацию прав собственности" (53, с. 186) [8].

Однако прорыночные рекомендации теоретиков прав собственности выглядят не столь уж безукоризненно с

логической точки зрения. Проблема интериоризации внешних эффектов может решаться и путем укрупнения (агрегирования) субъектов права, и путем дробления (деагрегирования) объектов присвоения, более точной их адресации. В примере из теоремы Коуза "овнутрение" внешних эффектов может быть осуществлено не только вменением исключительного права пользования полем либо фермеру, либо владельцу ранчо, но и слиянием, вертикальной интеграцией их хозяйств, образованием из них единого предприятия. В определенных ситуациях превращение внешних эффектов во внутренние вообще достижимо только тогда, когда носителем права выступает все общество в целом. Какой способ интериоризации эффективнее, должно решаться по обстоятельствам в каждом конкретном случае. Теорема Коуза вызвала огромный поток критики и опровержений. Главная линия критики была связана с эффектом дохода. Стоимостная оценка фермером ущерба от потравы будет неодинаковой в зависимости от того, как распределится правовая ответственность между ним и хозяином ранчо. Объясняется это тем, что уровень богатства (дохода) фермера в одном случае окажется выше, чем в другом. При альтернативных вариантах распределения правомочий фермер станет по-разному оценивать предельный ущерб от потравы, о чем можно будет судить по его ответам на вопросы: "Сколько вы готовы заплатить, чтобы избежать потравы? Сколько нужно заплатить вам, чтобы вы ее разрешили?". Разность в называемых суммах может оказаться настолько значительной, что при одном варианте распределения правомочий фермер предпочтет согласиться с увеличением поголовья скота у своего соседа, при другом -- не допустит этого. Структура производства, следовательно, станет меняться вместе с изменениями в распределении прав собственности. Вдобавок потребительские предпочтения фермера могут сильно отличаться от потребительских предпочтений хозяина ранчо. В этих условиях перераспределение дохода, сопутствующее перемещению прав собственности из одних рук в другие, приведет к изменению структуры совокупного спроса, а значит, и структуры производства. Требование инвариантности нарушается. Чтобы учесть это обстоятельство, в формулировку теоремы Коуза и была введена оговорка относительно эффекта дохода.

Другое направление критики отталкивалось от теории игр. В игре с двумя участниками и нулевой суммой равновесие может достигаться в неоптимальной точке ("дилемма заключенного"). Кроме того, существует опасность стратегического поведения: хозяин ранчо может специально наращивать поголовье стада только для того, чтобы вынудить фермера пойти на увеличение размеров "выкупа". Каковы же итоги анализа теоремы Коуза с помощью аппарата теории игр? В рамках кооперативных игр теорема Коуза приобретает тавтологический характер и выполняется по определению. Для некооперативных игр критическое значение имеет ответ на вопрос: подразумевает ли предпосылка нулевых трансакционных издержек совершенство имеющейся у обоих участников информации или нет? Теорема Коуза остается в силе в первом случае и перестает работать во втором. В асимметричной ситуации, когда один участник обладает совершенной, а другой -- несовершенной информацией, результаты оказываются неоднозначными. Теорема выполняется, если точно неизвестны размеры предполагаемого ущерба от

внешних эффектов, но не выполняется, если неизвестна структура предпочтений противоположной стороны (60). Теорема Коуза подвергалась также экспериментальной проверке. Экспериментальные исследования показали, что она перестает выполняться при численности участников сделки свыше двух. Вместе с тем и при трех участниках в 80--90% случаев исход оказывался оптимальным (38).

Наконец, теореме Коуза можно предъявить обвинение в нереалистичности. О. Зербе назвал мир с нулевыми транзакционными издержками "почти мистическим" (70, с. 85). В реальной экономике всегда какие-то права собственности недостаточно определены, а транзакционные издержки никогда не равны нулю.

Но сказать так, значило бы не уловить основной идеи теоремы Коуза. Ее цель заключается в том, чтобы доказать от противного определяющее значение именно транзакционных издержек. Теорема Коуза по существу решает одну из "вечных" проблем политической экономии: существуют ли условия, при которых законы производства и эффективности не зависят от законов распределения, и если да, то каковы они? Теорема Коуза отвечает, что для того, чтобы процесс производства товаров и услуг и процесс распределения дохода оказались автономными, никак не связанными между собой, транзакционные издержки должны быть равны нулю (размытость прав собственности -- это другое обозначение того факта, что издержки по их спецификации и защите очень высоки). Отношения собственности начинают влиять на процесс производства при положительных транзакционных издержках. Поэтому в реальном мире отношения производства и отношения собственности всегда взаимосвязаны, ибо издержки транзакции никогда не бывают нулевыми. Именно это и делает их центральной объясняющей категорией теории прав собственности.

5. КАТЕГОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В соответствии с контрактным взглядом теории прав собственности на общество базовой единицей как в ней, так и в родственных ей концепциях признается акт экономического взаимодействия, сделка, транзакция. Категория транзакции охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами, так и обмена различными видами деятельности или юридическими обязательствами, сделок как долговременного, так и краткосрочного характера, требующих как детализированного документального оформления, так и предполагающих простое взаимопонимание сторон. Издержки по осуществлению транзакций выступают главным фактором, определяющим структуру и динамику различных социальных институтов.

Понятие транзакционных издержек было введено Р. Коузом в 30-е годы в его статье "Природа фирмы" (21). Оно было привлечено для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Р. Коуз связывал образование этих "островков сознательности" с их относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административного контроля. С его точки

зрения, некоторые транзакции дешевле производить внутри фирм, не прибегая к посредничеству рынка. Трактовка Коуза подверглась затем корректировкам и модификациям, но понятие транзакционных издержек было удержано западной экономической теорией и приобрело со временем огромную аналитическую значимость.

К. Эрроу (10) назвал транзакционные издержки "издержками по поддержанию экономических систем на ходу", сравнив это понятие с понятием трения в физике: "Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, "распыляя" полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Подобно тому, как каждому известному физическому объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации трения, либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо, например, служит и тому, и другому), так фактически и любой известный институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек и для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. Наконец, следует заметить, что экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов" (15, с. 166).

Даже простое перечисление имеющихся определений много говорит о содержании данной категории: "издержки по обмену правами собственности", "издержки по осуществлению и защите контрактов", "издержки получения выгод от специализации и разделения труда". В их составе Й. Барцель выделяет "издержки измерения" (11), Дж. Стиглер -- "информационные издержки" (61), О. Уильямсон -- "издержки оппортунистического поведения" (69), М. Йенсен и У. Меклинг -- "издержки контроля за поведением исполнителя (агента)" (40).

Самое радикальное определение принадлежит, вероятно, С. Чену: "В самом широком смысле слова "транзакционные издержки" состоят из тех издержек, существование которых невозможно себе представить в экономике Робинзона Крузо" (18, с. 52). Поскольку процесс производства и от Робинзона Крузо требует известных затрат, то, значит, в экономике с двумя и более участниками транзакционными издержками следует считать все затраты сверх и помимо собственных издержек производства [9]. Итак, чем сильнее в экономике интенсивность обмена, тем выше при прочих равных условиях уровень транзакционных издержек.

Каковы же их основные формы? В западной литературе обычно выделяются пять классов издержек транзакции, хотя, отметим, никакой общепринятой классификации не существует.

1. Издержки поиска информации. Перед тем, как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с

неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

2. Издержки ведения переговоров. Рынок требует отвлечения значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Основным инструментом экономии такого рода затрат -- стандартные (типовые) договоры.

3. Издержки измерения. Любой продукт или услуга -- это комплекс характеристик. В акте обмена неизбежно учитываются лишь некоторые из них, причем точность их оценки (измерения) бывает чрезвычайно приблизительной. Иногда интересующие качества товара вообще неизмеримы и для их оценки приходится пользоваться суррогатами (например, судить о вкусе яблок по их цвету). Измерение -- это квантификация информации:

"Фактически никакой товар, предлагаемый на продажу, не свободен от издержек по измерению его свойств" (11, с. 28).

Сюда относятся затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Издержки измерения растут с повышением требований к точности.

Громадная экономия издержек измерения была достигнута человечеством в результате изобретения стандартов мер и весов. Кроме того, целью экономии этих издержек обусловлены такие формы деловой практики, как гарантийный ремонт, фирменные ярлыки, приобретение партий товаров по образцам и т. д.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности. В эту категорию входят расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Некоторые авторы (Д. Норт) добавляют сюда же затраты на поддержание в обществе консенсусной идеологии, поскольку воспитание членов общества в духе соблюдения общепринятых неписаных правил и этических норм является гораздо более экономным способом защиты прав собственности, чем формализованный юридический контроль.

5. Издержки оппортунистического поведения. Это самый скрытый и, с точки зрения экономической теории, самый интересный элемент транзакционных издержек. Сам термин -- "оппортунистическое поведение" -- был введен О. Уильямсоном.

Оппортунистическим считается поведение, уклоняющееся от условий контракта. Сюда относят различные случаи лжи, обмана, бездельничанья на работе и т. д. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки пост-контрактного поведения другого участника сделки. Максимизирующие полезность индивидуумы всегда будут уклоняться от условий договора (т. е. предоставлять услуги меньшего объема или худшего качества) в тех пределах, в каких это не угрожает их экономической безопасности.

Различают две основных формы оппортунистического поведения.

Первая носит название "морального риска". "Моральный риск" возникает тогда, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение действительной информации о ее поведении требует больших издержек или вообще невозможно. Самая распространенная разновидность оппортунистического поведения такого рода -- "отлынивание" (shirking), когда агент

работает с меньшей отдачей, чем от него требуется по договору. Особенно удобная почва для "отлынивания" создается в условиях совместного труда целой группой, или, как называли это А. Алчян и Г. Демсец, "командой" (6). Например, как выделить личный вклад каждого работника в совокупный итог деятельности "команды" завода или правительственного учреждения? Приходится использовать суррогатные измерения и, скажем, судить о производительности многих работников не по результату, а по затратам (вроде продолжительности труда), но и эти показатели сплошь и рядом оказываются неточными. При асимметрии информации (подчиненный точно знает, сколько им вложено труда, а руководитель лишь приблизительно) существуют и стимулы, и возможности для работы с меньшей отдачей.

Если личный вклад каждого агента в общий результат измеряется с большими ошибками, то его вознаграждение будет слабо связано с действительной эффективностью его труда.

Отсюда -- отрицательные стимулы, подталкивающие к "отлыниванию". Если информация о действительном поведении агента является дорогостоящей, то тогда в известных границах он будет действовать бесконтрольно, следуя своим собственным интересам, далеко не во всем совпадающим с интересами руководителей. Отсюда -- возможность "отлынивать" (в пределах безопасности). Поэтому и в частных фирмах, и в правительственных учреждениях создаются специальные сложные и дорогостоящие структуры, в задачи которых входят контроль за поведением агентов, обнаружение случаев оппортунизма, наложение наказаний и т. д. Сокращение издержек оппортунистического поведения -- главная функция значительной части управленческого аппарата различных организаций.

Вторая форма оппортунистического поведения -- "вымогательство" (holding-up). Возможности для него появляются тогда, когда несколько производственных факторов длительное время работают в тесной кооперации и настолько "притираются" друг к другу, что каждый становится незаменимым, "уникальным" для остальных членов "команды". Это значит, что если какой-то фактор решит покинуть "команду", то остальные участники кооперации не смогут найти ему эквивалентной замены на рынке и понесут невосполнимые потери. Поэтому у собственников уникальных (по отношению к данной группе участников) ресурсов возникает возможность для "шантажа" в форме угрозы выхода из "команды". Даже когда "вымогательство" остается только возможностью, оно всегда оказывается сопряжено с реальными потерями. Во-первых, учитывая угрозу "вымогательства", участники "команды" будут избегать долговременных инвестиций. Во-вторых, чтобы застраховать себя от этой опасности, они будут стремиться заключить долговременные контракты, оговаривая в них условия выхода из "команды", штрафные санкции за преждевременные выходы и т. д. (Самая радикальная форма защиты от "вымогательства" -- превращение взаимозависимых (интерспецифических) ресурсов в совместно владимое имущество, интеграция собственности в виде единого для всех членов "команды" пучка правомочий (8, с. 70).)

Некоторые категории трансакционных издержек являются предварительными и относятся к моменту до совершения сделки (сбор информации), некоторые приходятся на момент ее

осуществления (переговоры и оформление контракта), некоторые носят пост-контрактный характер (меры безопасности против оппортунистического поведения, меры по восстановлению нарушенных прав собственности).

Важнейшей характеристикой трансакционных издержек считается то, что они допускают значительную экономию на масштабах:

"Трансакционный сектор, в отличие от производства промышленных или сельскохозяйственных товаров, подвержен экономии на масштабах, т. е. по мере того, как объем выпуска в секторе увеличивается, удельные издержки на одну сделку падают" (52, с. 93). Постоянные компоненты есть во всех видах трансакционных издержек: когда информация собрана, ею может пользоваться любое количество потенциальных продавцов и покупателей; договоры стандартизируются; стоимость разработки законодательства или административных процедур не зависит от того, какое число лиц подпадает под действие:

"Однажды установленные, права собственности могут почти бесконечно распространяться на другие районы с малыми дополнительными издержками" (52, с. 94). Поэтому растущая "рыночность" хозяйства может увеличивать душевой доход населения даже при отсутствии технического прогресса за счет экономии трансакционных издержек на масштабах рынка.

Как уже было отмечено, трансакционные издержки -- центральная объясняющая категория теории прав собственности и родственных ей концепций. Их сторонники рассматривают любые социальные институты как средства по экономии трансакционных издержек. Всякой экономической организации соответствует особая конфигурация трансакционных издержек. Именно относительными различиями в уровнях и структуре издержек трансакции объясняют теоретики прав собственности все многообразие форм хозяйственной и социальной жизни. Альтернативные экономические институты, как утверждает, обладают сравнительными преимуществами в экономии на разных категориях трансакционных издержек и их сосуществование связано как раз с этим. Так, механизм рыночной координации сравнительно эффективнее в экономии информационных издержек; такие организации, как фирма, дают большой выигрыш в том, что касается издержек по ведению переговоров; вместе с тем иерархические структуры -- благодатная почва для оппортунистического поведения: "В общем, рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунизма, тогда как административные институты имеют тенденцию к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействия на издержки по защите прав собственности более амбивалентны. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество благодаря самоинтересованности агентов в защите прав собственности, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах" (52, с. 537).

Исследовательская стратегия теоретиков прав собственности обычно сводится к сравнению альтернативных механизмов координации экономической деятельности и объяснению нетрадиционных видов деловой практики вариациями в трансакционных издержках. Упор на сопоставительном анализе связан с тем, что, по общему признанию, трансакционные издержки не поддаются прямому измерению. Единственную попытку количественно оценить их уровень на материале экономики США предприняли Дж. Уоллис и Д. Норт (66). Основой анализа является введенное ими различие между

"трансформационными" (связанными с физическим воздействием на предмет) и трансакционными издержками: "Трансформационные издержки есть издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции" (66, с. 97). И трансформационные, и трансакционные издержки признаются производительными. Их поведенческое подобие предполагает, что экономические агенты стремятся минимизировать общую сумму тех и других издержек, а значит, не делают между ними различия. И функция трансформации, и функция трансакции требует реальных затрат: "Трансакционные издержки зависят от затрат труда, земли, капитала и предпринимательского таланта, которые используются в процессе рыночного обмена" (66, с. 97). В определенных пределах две эти категории издержек взаимозаменяемы.

Для определения издержек трансакции Дж. Уоллис и Д. Норт пользуются следующим критерием: с точки зрения потребителя, этими издержками являются все его затраты, стоимость которых не входит в цену, уплачиваемую им продавцу; с точки зрения продавца, этими издержками являются все его затраты, которые он не нес бы, если бы "продавал" товар самому себе. Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом юриста, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т. д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, найм агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т. д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: скажем, найм юриста или найм агента по продаже недвижимости. Поэтому в составе трансакционных издержек авторы выделяют рыночный компонент. Ту часть издержек, которая получает явную стоимостную оценку на рынке, они называют "трансакционными услугами". На этой основе ими был произведен расчет динамики доли трансакционного сектора в экономике США (табл. 1).

Таблица 1

Доля трансакционного сектора в валовом национальном продукте США, 1870--1970 гг. (%%)*

Годы Частный трансак- Государственный трансак- Всего
ционный сектор ционный сектор

1870	22,49	3,60	26,09
1880	25,27	3,60	28,87
1890	29,12	3,60	32,72
1900	30,43	3,67	34,10
1910	31,51	3,66	35,17
1920	35,10	4,87	39,98
1930	38,19	8,17	46,35
1940	37,09	6,60	43,69
1950	40,30	10,95	51,25
1960	41,30	14,04	55,35
1970	40,80	13,90	54,71

*/ Общий объем трансакционных издержек складывается из двух частей. Во-первых, это услуги "трансакционного сектора" (в его состав включаются отрасли, "продукция" которых рассматривается как целиком имеющая трансакционное назначение -- оптовая и розничная торговля, страхование,

банковское дело и т. д.). Во-вторых, это транзакционные услуги, но оказываемые внутри "трансформационного сектора". Для их стоимостной оценки авторы воспользовались величиной фонда компенсации труда непродуцированных работников соответствующих отраслей. (Условно говоря, это затраты на "аппарат управления" в промышленности, сельском хозяйстве и других подразделениях "трансформационного комплекса".) Граница между двумя выделенными секторами проводится авторами скорее гадательно, чем исходя из каких-то ясных критериев, что, впрочем, признают и они сами. Достаточно поинтересоваться вопросом об отнесении какой-либо группы отраслей (например, включить транспорт в состав "транзакционного сектора"), чтобы результаты анализа резко изменились. Источник: (66, с. 121).

Согласно полученным оценкам, доля транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, в ВВП США 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., что в сумме составило рост с 26,1% до 54,7%. Часть этого роста в течение столетия была отражением передвижки транзакционных затрат из внеэкономической сферы на рынок, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов.

Расширение транзакционного сектора Дж. Уоллис и Д. Норт называют "структурным сдвигом первостепенной важности" (66, с. 123). Дело в том, что снижение транзакционных издержек в расчете на одну сделку (т. е. их удельного уровня) открывает путь дальнейшему углублению специализации и разделения труда: "...ресурсы общества, направляемые на спецификацию и защиту прав собственности, были настолько эффективны, что это сделало возможным гигантский расцвет контрактных форм, которые заполнили нашу современную экономику и которые являются ключом к объяснению контраста между высокоразвитыми странами и странами "третьего мира" (66, с. 122).

Дж. Уоллис и Д. Норт выделяют три фактора, лежавших в основе повышения удельного веса транзакционного сектора в экономике США: "С нашей точки зрения,.. транзакционный сектор рос по трем главным причинам: углубление специализации и разделения труда; технический прогресс в промышленности и транспорте, сопровождавшийся увеличением размера фирм, и усиление роли правительства в его отношениях с частным сектором" (66, с. 123).

1) Значение затрат по спецификации и правовой защите контрактов возрастало по мере расширения рынка и усиления процесса урбанизации. На смену личному обмену между хорошо знающими друг друга контрагентами пришел обезличенный обмен, который требует детального определения условий сделки и разработанных механизмов правовой защиты. Снижение удельного уровня транзакционных издержек началось в середине XIX в. в связи с развитием сети железных дорог, что подготовило почву для урбанизации населения и расширения рынков. Последствия большего товарного разнообразия и ослабления личных контактов выразилось в том, что экономические агенты увеличили свои расходы на поиск и обработку рыночной информации.

2) Использование капиталоемких технологий оправдано только при достаточно значительных масштабах производства, что требует ритмичного поступления сырья и материалов и

налаженной системы сбыта. Сокращение издержек и повышение скорости транспортировки сделали возможным переход к таким крупным организациям. Благодаря этому большой поток трансакций стал осуществляться не только через рынок, но и непосредственно внутри фирм.

3) Произошло снижение издержек по оказанию давления на политическую власть в целях перераспределения прав собственности, чем и было предопределено непрерывное нарастание государственного вмешательства в экономику. (В частности, Дж. Уоллис и Д. Норт обращают внимание на повысившееся значение законодательных комиссий Конгресса США и расширение полномочий исполнительной власти.) Бремя, которое вынуждена нести экономика из-за усилившегося государственного активизма, стало неизмеримо тяжелей. Анализ Дж. Уоллиса и Д. Норта интересен тем, что он вскрывает всю неоднозначность источников расширения трансакционного сектора. Его рост может происходить: 1) при простом перемещении трансакционных услуг из внерыночной сферы на рынок; 2) при снижении стоимости единичной трансакции (за счет экономии на масштабах или лучшей спецификации и защиты прав собственности государством), если эластичность спроса на трансакционные услуги по цене выше 1; 3) при постоянной или повышающейся удельной стоимости трансакционных услуг, если это повышение перекрывается экономией на издержках производства в "трансформационном" секторе в результате научно-технического прогресса; 4) при удорожании процесса обмена вследствие неэффективного перераспределения прав собственности, осуществляемого государством.

Таким образом, роль государства оказывается противоречивой: оно способно быть причиной и упадка, и процветания нации. Но границы его возможностей как в том, так и в другом качестве будут неодинаковы в условиях различных правовых режимов собственности.

6. ТРИ СИСТЕМЫ СОБСТВЕННОСТИ

В стандартных неоклассических моделях трансакционные издержки не присутствуют, т. е. молчаливо принимаются равными нулю. Свою главную заслугу теории прав собственности видят в отказе от этой предпосылки как нереалистичной и введении в научный оборот идеи положительных издержек трансакции. Согласно теореме Коуза, именно благодаря положительным трансакционным издержкам права собственности "имеют значение". Будучи раз установленными, права собственности начинают определять сравнительную привлекательность возможных способов поведения, делают одни виды деятельности более дорогостоящими, чем другие. Поскольку права собственности уже не могут перераспределяться легко, без каких бы то ни было затрат (как при нулевых трансакционных издержках), обмен правами собственности будет протекать в границах, в каких выгоды от их передачи превосходят связанные с этим издержки. Альтернативные системы собственности предполагают разный уровень трансакционных издержек на один и тот же вид хозяйственной деятельности. Это приводит к неодинаковому объединению правомочий в кластеры, к выбору разных контрактных форм. Кроме того, альтернативные правовые режимы требуют разных затрат на свое содержание и защиту. Чем

дешевле обходится защита прав собственности, тем эффективнее она будет проводиться.

Одно из важнейших достижений теории прав собственности западные экономисты усматривают в том, что, в отличие от ортодоксального подхода, она в явной форме признала существование альтернативных систем собственности и сделала их предметом сравнительного анализа. В западной литературе выделяется три основных правовых режима.

В условиях системы частной собственности собственником является индивидуум, чье слово в решении вопросов об использовании ресурса общество признает окончательным. Таким образом, отдельные индивидуумы находятся в привилегированных позициях в смысле доступа к тем или иным ресурсам: доступ открыт только собственнику или лицам, которым он передал или делегировал свои полномочия.

При системе государственной (коллективной) собственности проблема решается введением правил, согласно которым доступ к редким ресурсам регулируется ссылками на коллективные интересы общества в целом. Это предполагает, во-первых, установление неких правил, определяющих, в чем же именно заключается коллективный интерес (благо общества), а во-вторых, разработку процедур, переводящих этот общий принцип в конкретные способы принятия решений по использованию каждого отдельного ресурса (т. е. решается ли это голосованием, делегированием прав профессиональным экспертам, единоличным распоряжением верховного правителя и т. д.). Никто в этих условиях не находится в привилегированном положении в том смысле, что как индивидуумы все исключены из доступа к ресурсам, поскольку ничья ссылка на личный интерес не признается достаточной для их использования. Совладельцы государственной собственности не обладают единоличными исключительными, продаваемыми на рынке правами по использованию ресурса.

При системе общей (коммунальной) собственности также никто не находится в привилегированной позиции, но здесь, наоборот, доступ открыт всем без исключения. Когда объем ресурсов ограничен, регулятором становится принцип "первым занял, первым воспользовался" (65, с. 326--333).

По мнению западных авторов, эти три системы собственности нигде не встречаются в чистом виде, во всех обществах они "перемешаны" в различных пропорциях. При этом на некоторые виды ресурсов во всех обществах распространяется одна и та же форма собственности. Так, практически везде предметы одежды находятся в индивидуальной собственности, городские парки -- в общей, оборона -- в государственной и т. д. Кроме того, при системе частной собственности благодаря свободе отпочковывания и рекомбинирования частичных полномочий могут складываться формы, "имитирующие" государственную или коммунальную собственность (акционерная собственность, например).

Согласно методологии транзакционного подхода, система общей собственности складывается там, где издержки по спецификации и защите индивидуальных прав собственности запретительно высоки. Выгоды от установления таких прав либо недостаточны, чтобы перевесить необходимые затраты, либо вообще отсутствуют, если ресурс имеется в изобилии.

Вместе с тем издержки, сопряженные с действием системы общей собственности, велики и возрастают с увеличением числа

пользователей. Общая собственность неизбежно порождает существенные экстерналии, поскольку лица, владеющие коммунальными правами, практически не несут никаких издержек, связанных с последствиями своих действий. Отсюда всем хорошо известный феномен -- нещадная эксплуатация и быстрое истощение ресурсов, находящихся в общей собственности.

А. Алчян и Г. Демсец поясняют это положение на условном примере (7). Если какое-то племя живет охотой и все его члены вправе беспрепятственно промышлять в лесу, который считается общим достоянием, то в определенный момент охота может достичь такой интенсивности, что запас дичи начнет истощаться, популяции животных окажутся не в состоянии воспроизводить себя. Это повлечет за собой повышение издержек и падение производительности охоты.

Как указывают А. Алчян и Г. Демсец, система общей собственности с ее принципом "первым занял, первым воспользовался" внутренне противоречива и нестабильна.

Условия *ex post* не совпадают с условиями *ex ante*:

"Коммунальные права предполагают, что действующие установления по использованию ресурсов таковы, что ни государство, ни отдельные граждане не могут исключить других из пользования ресурсами кроме случаев, когда имеет место более раннее и продолжающееся до настоящего времени использование ресурса другим лицом" (7, с. 19). Каждый имеет индивидуальное право на использование ресурса после его захвата, но лишь общее право на его использование до захвата.

В приведенном примере каждый член племени имеет общее право на неубитых животных, но индивидуальное право на убитых.

Чтобы утвердить это свое индивидуальное право, каждый стремится присвоить (т. е. убить) как можно больше животных.

Общий ресурс сверхиспользуется. Никто не заинтересован в учете последствий от истощения ресурсной базы, потому что если для предотвращения полного истребления животных кто-то примет решение о снижении интенсивности охоты, то этим он принесет пользу на себе, а другим членам племени, которые будут по-прежнему продолжать реализовывать свои общие права на обитающих в лесу животных, только уже в более благоприятных условиях снизившейся конкуренции.

Чтобы устранить экстернальные эффекты сверхиспользования ресурса, необходимо побудить индивидуумов к изменению существующей структуры прав собственности. Как отмечают А.

Алчян и Г. Демсец, будучи внутренне нестабильной, коммунальная собственность эволюционирует по направлению либо к частной, либо к государственной (7, с. 20). В первом случае общий ресурс дробится на индивидуальные части (лес делится на участки, животные, если это возможно, клеймятся и т. д.) и стимул к сверхиспользованию исчезает. Во втором случае изменение касается не права *ex ante*, а права *ex post*: например, все убитые животные начитают считаться общим достоянием племени, а не добычей отдельных охотников, и делятся между всеми членами племени "по справедливости". Так проблема сверхиспользования ресурса излечивается его недоиспользованием вследствие падения мотивации: каждый член племени становится заинтересован, чтобы охотой занимался не он, а другие.

Эта новая проблема уклонения от общественно-полезного труда

решается либо на путях прямого регулирования поведения членов племени (что ведет в конечном счете к государственной собственности), либо на путях косвенного регулирования, направленного на воспитание у них соответствующих ценностных норм: "Попытки решить проблему редкости посредством сокращения объема прав неизбежно должны вести к более регулируемому или индоктринируемому централизованному обществу" (7, с. 24).

Сравнительному анализу систем общей и частной собственности посвящена обширная эмпирическая литература (28). Л. де Алесси подчеркивает, что, поскольку совладельцы общей собственности лишены исключительных прав на получение плодов от инвестирования своего времени и средств в общий ресурс, у них практически нет стимулов к его консервации (28, с. 6).

Коммунальные пастбища, охотничьи угодья, леса, реки эксплуатируются более интенсивно и истощаются быстрее, чем частные.

Как следует из многочисленных эмпирических исследований, общая собственность при прочих равных условиях предполагает сокращение объема инвестиций, преобладание более трудоемких технологий, более низкую производительность труда, высокие издержки оппортунистического поведения, более ограниченный горизонт времени при принятии решений, предрасположенность к уборке сельскохозяйственных культур до наступления сроков их созревания, предпочтение более ранних сортов этих культур (28, с. 5--9). Для общей собственности характерны многочисленные неценовые регламентации, служащие суррогатом тех самоограничений, которые были бы введены владельцами в условиях индивидуальной собственности (ограничения на размер плуга, величину ячеек в рыболовных сетях, установление охотничьих сезонов, запрет на отстрел животных до достижения ими определенного возраста и т. д.). Вследствие такого рода регламентаций общая собственность оказывается технически взаимосвязана и переплетена с государственной, потому что обычно именно государство вводит эти ограничения и следит за их соблюдением.

Западные экономисты выделяют несколько важнейших отличий государственной собственности от частной с точки зрения структуры соответствующих пучков правомочий. Причем дело тут не в численности совладельцев: железнодорожная станция, которая "принадлежит" 1000 налогоплательщиков города, и корпорация, которой сообща владеют 1000 акционеров, -- разные системы собственности с разными поведенческими последствиями.

1. Главный фактор -- неспособность совладельца государственной собственности продать или передать свою долю участия в ней. Более того, никто не может уклониться от обладания ею: "Владение государственной собственностью не добровольно; оно обязательно до тех пор, пока некто остается членом общества" (3, с. 823). Уклониться от совладения железнодорожной станцией можно, лишь переехав в другое место, тогда как держатель акции может продать ее, не покидая города.

2. Не менее важно отсутствие тесной корреляции между поведением индивидуальных совладельцев государственной собственности и результатами ее использования: "При государственной собственности издержки любого решения или выбора в меньшей степени ложатся на избирателя, чем на

владельца в условиях частной собственности" (3, с. 827).

Члены общества, следовательно, слабее заинтересованы в контроле за результатами использования государственной собственности.

3. В связи с этим у них меньше стимулов контролировать поведение наемных управляющих (бюрократов), которым делегированы права пользования (говоря конкретнее -- меньше стимулов к тому, чтобы в выполнении функций контроля стали специализироваться именно те члены общества, которые обладают сравнительными преимуществами в этом роде деятельности). Вследствие менее эффективного, чем в частных формах, контроля за поведением управляющих у тех появляется больше возможностей злоупотреблять своим положением в личных интересах.

4. Дополнительные проблемы связаны с тем, что "коллективный интерес" сложнее определить и измерить, чем частный:

"...бюрократ имеет больше стимулов производить то, в чем, как он думает, нуждается общество, и меньше стимулов производить то, на что общество предъявляет спрос. Мнение бюрократа о том, что общество должно иметь, обычно называют "интересами общества" (56, с. 144).

Некоторые из этих затруднений не являются специфическими для государственной собственности и в равной мере характерны для любых форм объединения прав нескольких собственников в единый пучок правомочий (партнерства, корпоративная собственность). Главная проблема, с которой сталкивается групповая собственность во всех ее вариантах, -- согласование интересов отдельных участников и группы в целом. Групповая собственность поощряет поведение, выгоды от которого достаются какому-то одному участнику группы, а издержки распределяются среди всех ее членов. И наоборот: она ослабляет стимулы к принятию решений, издержки которых ложатся на кого-то одного, а выгоды делятся между всеми членами группы. Например, "плоды" своего оппортунистического поведения государственный чиновник пожинает сам, тогда как возникающие в связи с этим экономические потери падают на всех членов общества и он в качестве совладельца государственной собственности несет ничтожно малую их часть. Соответственно, усилия какого-либо индивидуума по налаживанию эффективного контроля за деятельностью государственных служащих потребуют от него значительных затрат времени и средств, тогда как участие в дележе выгод от установления такого контроля неизбежно примут все члены общества.

В приведенных примерах "государственного чиновника" можно было бы заменить на "управляющего корпорацией" без особого ущерба для смысла. Особенность системы государственной собственности не в том, следовательно, что она вообще порождает подобные явления, а в том, что на ее основе не возникает достаточно разветвленных обратных связей и эффективных компенсаторных механизмов, способных им противодействовать (см. подробнее ниже, раздел 9).

Итак, совладельцы государственной собственности не могут производить концентрации своего богатства в избранных ими областях (не могут, например, увеличить свою долю "собственности" в здравоохранении, уменьшив свою долю "собственности" в обороне); расщеплять пучки правомочий и специализироваться в реализации частичного правомочия только

одного типа; осуществлять действенный контроль за своими агентами.

Имеется богатый фактический материал по сопоставлениям предприятий, находящихся в собственности государства и частных лиц. Он показывает, что государственные предприятия при прочих равных условиях устанавливает более низкие цены на свою продукцию; имеют большие мощности; больше средств тратят на строительство зданий и помещений; используют более капиталоемкие технологии; имеют более высокие операционные издержки; реже пересматривают цены, слабее реагируют на изменения в спросе; производят менее разнообразную продукцию; медленнее осваивают новую технику; имеют более продолжительные сроки службы высших управляющих (28, с. 27--40).

В связи с такими итогами сравнительного анализа альтернативных систем собственности возникают по меньшей мере два вопроса: а) означает ли это, что государственная собственность всегда и во всех случаях неэффективнее частной; б) чем объяснить, что в условиях рыночной экономики вообще продолжают существовать подобные очаги неэффективности, не исчезающие в ходе конкуренции?

7. ТЕОРИЯ ГОСУДАРСТВА

По общему признанию, теория прав собственности не может быть полной без теории государства. Ведь именно государство представляет собой агентство по спецификации и защите прав собственности, с отправлением именно этих функций связана одна из важнейших категорий трансакционных издержек. Вместе с тем теоретики прав собственности сами отмечают, что удовлетворительная теория государства ими до сих пор не разработана (32, с. 169).

По отношению к организации экономики на основе таких институтов, как рынок и частная собственность, государство представляет собой парадоксальное явление: для нормального функционирования и защиты этих институтов, оказывается, нужен механизм, базирующийся на противоположных принципах централизации и коллективной собственности. Для западных исследователей это сочетание всегда было источником интеллектуального дискомфорта. Не свободны от него и теоретики прав собственности: "В рамках их рыночных воззрений правительство выступает как социальный институт по обеспечению свободы контрактации и предоставлению товаров и услуг, которые не могут распределяться через рынки. Вместе с тем существует давно укоренившееся подозрение, что нерыночное распределение привилегий по принципу "один человек -- один голос" ведет к конфликту между способами организации политической и экономической сфер общества" (53, с. 174).

В настоящем разделе будут рассмотрены сначала общие аспекты анализа государства в теории прав собственности, а затем более узкие, относящиеся к изучению правовой системы.

I. Наиболее интересная трактовка проблемы государства в рамках теории прав собственности была предложена Д. Нормом, которому мы будем следовать в дальнейшем изложении.

Государство определяется им как "...организация со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на известный географический район, границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности -- в праве

на исключение, и организация, обладающая сравнительным преимуществом в насилии, оказывается в состоянии специфицировать и защищать права собственности" (48, с. 21). В истории идей можно выделить два основных подхода к государству -- теорию общественного договора и теорию эксплуатации. В первом случае появление государства мыслится как некий первоначальный контракт, предполагающий признание прав индивидуума на определенные ресурсы со стороны других участников договора в обмен на его отказ от притязаний на остальные ресурсы и согласие уважать чужие права на них. Государство возникает как третьей сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. Контрактный подход объясняет, почему государство может потенциально обеспечить структуру прав собственности для более эффективной аллокации ресурсов, повысив тем самым уровень благосостояния в обществе.

Эксплуататорские теории (к ним относится и теория К. Маркса) видят в государстве орудие господствующих групп или классов. Его функция -- "перекачка" дохода от остальных членов общества в пользу властвующей группы или класса: "Эксплуататорское государство устанавливало бы такую структуру прав собственности, которая максимизировала бы доход находящейся у власти группы независимо от того, как это влияло бы на благосостояние общества в целом" (48, с. 22).

В контрактной теории речь идет о выгодах, которые получают все участники первоначального договора, в эксплуататорской теории -- о ренте, извлекаемой правящей группой. Но и для охраны договора, и для поддержания господства необходимо насилие. Поэтому, как настаивают теоретики прав собственности, контрактный и эксплуататорский подходы не являются несовместимыми: "Распределение "потенциала насилия" -- вот что объединяет их. Контрактная теория предполагает равное распределение потенциала насилия среди участников договора. Теория грабительского происхождения государства предполагает неравное его распределение" (48, с. 22).

Модель "первоначального договора" была исследована Дж. Умбеком на уникальном материале -- истории "золотой лихорадки" в Калифорнии в середине XIX в. (64). Золото было открыто в Калифорнии за несколько месяцев до ее отторжения от Мексики и присоединения к США. Сразу после завоевания военный губернатор отменил все мексиканские законы, действовавшие на территории Калифорнии, не введя взамен них никаких новых. В течение почти двух десятилетий в Калифорнии практически не было реальной власти (численность американской армии на ее территории в результате дезертирства сократилась до 600 человек).

К 1866 г. в Калифорнии насчитывалось 200 тыс. золотоискателей. Ими были образованы 500 дистриктов со своей системой прав собственности в каждом. Дж. Умбек показал, что формирование этих систем вполне соответствовало логике первоначального общественного договора.

Цель контрактов состояла в том, чтобы защитить дистрикт от пришельцев и предоставить каждому участнику исключительные права на определенный надел земли. Угроза применения насилия -- решающий фактор при распределении прав собственности: "В конечном счете все права собственности основаны на способности индивидуумов или групп индивидуумов силой

поддерживать исключительность" (63, с. 39).

Таким образом, в основе процесса первоначального наделения правами собственности лежал потенциал насилия, которым располагали участники договора. Дж. Умбек установил, что потенциал насилия распределялся среди золотоискателей достаточно равномерно: все имели одинаковое оружие, никто не нанимал охранников-профессионалов. Условием вступления каждого участника в первоначальный контракт должна быть уверенность, что в результате такого решения он получит не меньше прав собственности (в данном случае -- на участок земли), чем применяя насилие в индивидуальном порядке. Иными словами, в применении насилия должна быть экономия на масштабах, чтобы побудить индивидуумов комбинировать свои силы для защиты исключительных прав.

Реальное распределение участков среди золотоискателей соответствовало предсказаниям контрактной теории: 1) однородные по качеству территории делились поровну; 2) золотоискатели получали меньшие по площади наделы, если они считались потенциально более золотоносными, и большие по площади наделы в обратном случае; 3) золотоискатели получали меньшие по площади наделы в случае их более удобного расположения (ближе к рекам) и большие по площади наделы в случае их менее удобного расположения (63, с. 45).

Однако выводы Дж. Умбека нуждаются в одной серьезной оговорке. Хотя формирование первоначальных контрактов происходило в среде, свободной от каких-либо государственных или законодательных напластований, осуществляли его люди с совершенно определенным правосознанием, принесшие с собой в новые условия усвоенные ими правовые нормы. Поэтому естественный эксперимент, поставленный в Калифорнии историей, не был таким "чистым", как это может показаться на первый взгляд.

Как уже было сказано, и в контрактной, и в эксплуататорской теориях государство наделяется властью устанавливать и перераспределять права собственности. Только в первом случае это происходит в соответствии с интересами членов общества, во втором -- в соответствии с интересами правящей группы.

Попытка синтезировать эти подходы привела Д. Норта к построению интересной модели государства (48, с. 32). В чем ее отличительные особенности?

Во-первых, государство [10] понимается как агентство, продающее услуги "оборона и правосудие" в обмен на налоги: "...мы платим правительству, чтобы оно устанавливало и защищало права собственности" (5, с. 6). Производство услуг "оборона и правосудие" отличается значительной экономией на масштабах, так что общество в целом остается в выигрыше, оттого что их оказывает специализированное агентство, а не каждый защищает свои права собственности поодиночке.

Во-вторых, государство наделяется чертами дискриминирующего монополиста: оно разбивает податное население на группы и для каждой устанавливает права собственности таким образом, чтобы максимизировать поступления в казну.

В-третьих, подчеркивается роль ограничений на подобное поведение правителей, поскольку у них всегда есть конкуренты (в лице соседних государств и претендентов на власть внутри страны).

Доминирующая цель государства -- выработать такую структуру прав собственности, чтобы с ее помощью можно было достичь

максимизации своего дохода. В рамках этой задачи оно стремится производить такой набор общественных и полуобщественных благ и услуг, который минимизировал бы его затраты на спецификацию и защиту прав собственности:

"Экономия на масштабах, связанная с разработкой системы законодательства, правосудия и обороны, является основным глубинным источником цивилизации" (48, с. 24). В результате гигантской экономии на масштабах при централизованном производстве общественных благ и услуг неизмеримо возрастают размеры разделения труда и объем обмена, отчего выигрывают все члены общества.

Задачи государства оказываются, следовательно, противоречивыми: "Вторая задача предполагает полностью эффективный набор прав собственности с целью максимизации совокупного продукта общества; первая ведет к попыткам специфицировать такой набор фундаментальных правил, который позволил бы правителю максимизировать свой доход (или, если мы желаем ослабить предпосылку о единоличном правителе, -- максимизировать монопольную ренту группы или класса, чьим агентом выступает правитель)" (48, с. 24--25).

Конкретные формы государственной власти будут определяться теми ограничениями (прежде всего -- издержками транзакции), в которых она будет вынуждена действовать:

1. От состояния военной техники будет зависеть, на какую территорию сможет распространяться эффективная власть государства. (Это можно выразить иначе: размеры государства будут обуславливаться той экономией на масштабах, которую обеспечивает нынешнее состояние техники производства общественного блага "оборона".)
2. Создание инфраструктуры по защите прав собственности требует делегирования полномочий от центральной власти -- ее агентам на местах. Но агенты, естественно, будут вести себя оппортунистически. Поэтому центральная власть должна вводить правила, ограничивающие отклонения в поведении агентов от интересов центра. Эти ограничения, конечно, не могут быть полностью эффективными из-за транзакционных издержек, с которыми связана такая система контроля. Следовательно, структура и поведение бюрократии (исполнителей воли правителя) будут определяться транзакционными издержками по ее контролю.
3. Вариации транзакционных издержек по отдельным секторам экономики будут побуждать к введению в них неодинаковых правовых режимов. (Например, общая собственность будет сохраняться для тех ресурсов, для которых издержки по спецификации прав собственности будут настолько велики, что намного превысят потенциальные выгоды от установления исключительных прав на пользование этими ресурсами.)
4. Стремление высшей власти к извлечению максимальной монопольной ренты будет ограничено потенциальными конкурентами как извне (когда подданные могут эмигрировать в другую страну), так и изнутри (когда есть возможности для совершения переворота). Чем доступнее подданным "субституты" нынешней власти, тем меньше у нее свободы в обращении с ними. Поэтому права собственности будут распределяться по группам в зависимости от "договорной силы" каждой из них. Высшая власть будет соглашаться наделять наиболее сильные группы большими правами собственности в ущерб соображениям эффективности.

5. Кроме того, в некоторых случаях государство может максимизировать поступления в казну, устанавливая неэффективную структуру прав собственности. Например, государство будет торговать монопольными правами и привилегиями вместо того, чтобы создавать условия для активной конкуренции, потому что таким образом оно освобождает себя от затрат по созданию и поддержанию сложной и дорогостоящей системы налогообложения.

Итак, сталкиваются несколько критериев распределения прав собственности -- эффективности, относительной договорной силы, максимизация дохода казны: "фактически наиболее очевидные уроки истории состоят в том, что политические системы имеют врожденную склонность устанавливать неэффективные права собственности, что приводит к стагнации и упадку. Такому исходу есть две главные причины. Во-первых, извлекаемый правителями доход может быть больше при неэффективной структуре прав собственности, которая, однако, допускает более действенный контроль и поэтому более внушительное взимание налогов, чем при эффективной структуре прав собственности, которая имеет высокие издержки по контролю и регулированию. Во-вторых, правители редко могут позволить себе устанавливать эффективные права собственности, потому что они вызвали бы этим недовольство среди значительной части подданных и, таким образом, сделали бы свое положение менее надежным. То есть даже тогда, когда правители желали бы установить правила, исходя из критериев эффективности, соображения выживания будут диктовать им иной курс действий, потому что эффективные правила вызвали бы раздражение могущественных политических групп со специальными интересами" (51, с. 422). Как полагает Д. Норт, этим объясняется конфликт между задачами экономического роста и большинством существовавших в экономической истории правовых режимов собственности: "На самом деле структура прав собственности, которая максимизирует ренту для правителя (или правящего класса), находится в конфликте со структурой, которая обеспечивала бы экономический рост" (48, с. 28) [11].

При этом и развитие, и отсутствие экономического роста оказывает дестабилизирующее воздействие на государство и господствующую систему отношений собственности. В первом случае технический прогресс и расширение рынков меняют сложившуюся систему относительных цен, что усиливает давление групп, которые могли бы извлечь выгоду из этих изменений, на государство с целью пересмотра существующего правового режима. Эти группы направляют больше ресурсов на политические цели с тем, чтобы реализовать экономию транзакционных издержек в соответствии с открывшимися возможностями. Во втором случае усиливается угроза извне со стороны конкурирующих государств. Следовательно, конкурентное давление в сторону установления более эффективной системы прав собственности способно пробивать себе дорогу и в той, и в другой ситуации.

II. Совершенно особый корпус литературы образует так называемая "экономика права", выросшая на стыке экономической и юридической теорий. Уже в 60-х годах она выделилась в самостоятельное, бурно развивающееся направление (ключевая фигура -- Р. Познер). По мнению американского экономиста Дж. Хиршлейфера, концептуальный

каркас экономики права составляют три теоремы (37, с. 2--4):

1. "Теорема А. Смита", согласно которой добровольный обмен повышает благосостояние участников сделки. Отсюда практическое значение: законодательство должно всемерно поощрять обмен (в отрицательном смысле -- устраняя искусственные барьеры любого рода, в положительном -- обеспечивая юридическую защиту добровольно заключаемых контрактов).
2. "Теорема Р. Коуза", согласно которой все возможности для взаимовыгодного обмена полностью исчерпываются самими заинтересованными сторонами при условии, что трансакционные издержки равны нулю, а права собственности точно определены. Отсюда предписание: помимо устранения искусственных барьеров, в задачу законодательства входит также точная спецификация прав собственности на все ресурсы, имеющие экономическую ценность.
3. "Теорема Р. Познера", согласно которой когда трансакционные издержки положительны (т. е. когда на пути обмена встают объективные преграды, не позволяющие достичь эффективных результатов), различные варианты распределения прав собственности оказываются неравноценными, с точки зрения интересов общества. Отсюда нормативный вывод: при высоких трансакционных издержках законодательство должно избирать и устанавливать наиболее эффективное из всех доступных распределение прав собственности.

С известным преувеличением всю экономику права можно назвать "разверткой" теоремы Познера. Его замысел заключался в том, чтобы в юридическую теорию и судебную практику как можно глубже проникли выводы из анализа Р. Коуза. По мнению Р. Познера, любые решения правовых органов должны соответствовать критерию экономической эффективности (он может определяться как "принцип максимизации богатства", "принцип минимизации трансакционных издержек" и т. д.). Р. Познер сформулировал ясную и простую максиму: "юридические правила должны подражать рынку" или, говоря иначе, -- способствовать установлению такого распределения прав собственности, которого достигал бы рынок при отсутствии трансакционных издержек, и которому экономические агенты приходили бы сами, не препятствуя им в этом положительные издержки трансакции.

Соображения эффективности входят в анализ на двух уровнях. Они призваны служить ориентиром при решении вопросов, во-первых, о том, кого наделять правом, и, во-вторых, о том, какую форму юридической защиты избирать.

В мире без трансакционных издержек сделки продолжались бы до тех пор, пока никто уже не смог бы улучшить своего положения, не ухудшив при этом положения кого-то другого, т. е. пока не достигалась бы оптимальность по Парето. Если бы право было предоставлено агенту, для которого оно имеет малую ценность, он без каких-либо дополнительных затрат продал бы его, так что оптимальное распределение ресурсов было бы мгновенно восстановлено (в нашем примере фермер "выкупил" бы право у хозяина ранчо). При положительных трансакционных издержках ситуация меняется. Их уровень может быть настолько велик, что потенциальные участники сделки вынуждены будут отказываться от ее совершения (передачи правомочия от хозяина ранчо к фермеру так и не произойдет). Но даже если акт купли-продажи права состоится, он все равно

будет сопровождаться чистой растратой средств -- добавится одна лишняя транзакция, которой можно было бы избежать. В идеальном мире Коуза право без всяких трений проходит путь от первоначального обладателя к конечному, для кого оно имеет максимальную ценность. В реальном мире траектория передачи прав перестает быть нейтральным фактором. Чтобы минимизировать проистекающие отсюда потери, правом изначально должна быть наделена сторона, которая ценит его выше. "Транзакционные издержки максимизируются, -- утверждает Р. Познер, -- когда закон: 1) наделяет правами сторону, которая выкупила бы его у другой стороны, если бы та была им наделена и если бы издержки транзакции были равны нулю; 2) или, наоборот, возлагает ответственность на сторону, которая, имея она право, продала бы его при нулевых издержках транзакции" (цит. по: 60, с. 93). Но руководствоваться этим правилом можно, только если суд располагает совершенной информацией о том, кто -- истец или ответчик -- был бы готов заплатить большую сумму за возможность обладания правом. Однако и в условиях неопределенности, считают теоретики экономики права, суд должен действовать по той же "эффективной" схеме: скажем, если не известно точно соотношение выгод и должна быть возложена на сторону, способную лучше их оценить; если не известно и это, ответственность должна быть возложена на сторону, которая с более низкими издержками может исправлять ошибки в первоначальном распределении правомочий и т. д. Выбор способов юридической защиты прав собственности также должен направляться критерием экономической эффективности. Г. Калабрези и Э. Меламед выделили три основных формы защиты государством полномочий, которыми располагают члены общества (16).

Согласно терминологии этих авторов, правомочие защищено правилом собственности, если правомочие можно получить от его обладателя только в результате добровольной сделки по взаимно согласованной цене. Такая форма защиты дает наименьший простор для государственного вмешательства: она позволяет обеим сторонам сообщать о ценности правомочия для каждой из них и предоставляет продавцу право вето, если он не удовлетворен предложенной ценой: "Правило собственности предполагает коллективное решение о том, кому должно быть дано первоначальное правомочие, но не о том, какова его ценность" (16, с. 1094).

Когда кто-то может присвоить себе правомочие по объективно установленной цене (например, уплатив компенсацию за возможность загрязнять выбросами окружающую среду), то оно защищено правилом ответственности. После того, как цена определена, обладатель правомочия (продавец) лишается права вето. Он не может потребовать от покупателя повысить цену в случае несогласия с ней. Объем государственного вмешательства возрастает: оно определяет не только первоначальное распределение прав собственности, но и устанавливает помимо воли участников сделки цены, по которым правомочия могут передаваться или ликвидироваться. Наконец, правомочие является неотчуждаемым в той мере, в какой его передача не допускается даже при обоюдном желании участников сделки (например, никому не предоставляется права продавать себя в рабство). Государство, помимо определения первоначального распределения прав собственности и

назначения компенсации при их продаже, ограничивает их передачу саму по себе.

Классификация Г. Калабреззи и Э. Меламеда лучше всего пояснить конкретным примером. Представим, что фабричные выбросы от некоего производства сокращают урожай окрестных ферм.

1. "Право на чистый воздух" принадлежит фермерам и защищено правилом собственности, если владелец фабрики не может наносить ущерба окружающей среде выбросами, не получив на это согласия фермеров (т. е. не "выкупив" у них данного права).

2. "Право" принадлежит фермерам, но защищено правилом ответственности, если владелец фабрики может загрязнять воздух выбросами, но за это обязан уплачивать фермерам установленную законом компенсацию.

3. "Право" находится у владельца фабрики и защищено правилом собственности, если он может беспрепятственно заниматься своей деятельностью и прекратит загрязнение только после того, как фермеры сообщат "выкупят" у него данное право.

4. "Право" находится у владельца фабрики, но защищено правилом ответственности, если фермеры могут остановить загрязнение, уплатив владельцу фабрики установленную законом компенсацию.

5. "Право" является неотчуждаемым, если существует абсолютный запрет на загрязнение, независимо от намерений и желаний как фермеров, так и владельца фабрики. (Например, когда местность представляет, с точки зрения общества, исключительную природную или историческую ценность.)

Правило 3 применимо тогда, когда фермеры способны лучше взвесить относительные выгоды (выпуск продукции фабрики) и издержки (сокращение урожая) загрязнения. В обратном случае предпочтение следует отдать правилу 1. (Идея, напомним, заключается в том, что трансакционные издержки должны быть возложены на ту сторону, для которой они относительно ниже.)

Если мы находимся в состоянии неопределенности и не знаем, какую ценность представляет право для каждой из сторон, и если трансакционные издержки настолько велики, что могут полностью парализовать экономическую деятельность в какой-либо сфере, применяются правила ответственности. Общество берет на себя установление объективной цены, по которой разрешается присваивать полномочия.

Например, правило собственности неприменимо в отношении автотранспортных происшествий, так как это потребовало бы от водителей проведения переговоров о размерах компенсации за наносимые увечья со всеми потенциальными жертвами несчастных случаев. Понятно, что автомобильное движение в подобной ситуации было бы попросту невозможно. Отсюда необходимость в отказе от правила собственности в пользу правила ответственности. Общество само определяет размер компенсации, уплачиваемой пострадавшим в автодорожных происшествиях, принуждая всех своих членов подчиниться этому коллективно принятому решению.

Таким образом, с точки зрения западных теоретиков, принцип экономической эффективности является определяющим и при выборе носителей права, и при выборе форм юридической защиты. Хотя критические исследования показали, что этот критерий далеко не нейтрален (он благоприятствует сохранению статус-кво, производителей ставит в более выгодное положение по сравнению с потребителями, состоятельных членов общества

-- по сравнению с неимущими и т. д.), тем не менее без него экономика права едва ли вообще могла бы существовать как теоретическая дисциплина.

Тезис Р. Познера о юридической системе как имитаторе рынка поддается двоякой интерпретации. В позитивном смысле он означает, что существующие правовые институты являются наиболее эффективными из всех возможных, в нормативном -- что их надлежит реформировать исходя из соображений эффективности [12]. Сам Р. Познер видит юридический аналог рынка в системе прецедентного права. В рамках этой системы, утверждает он, решения выносятся судами в общем в соответствии с критерием экономической эффективности (58). (Причем этот критерий не обязательно формулируется судами в явном виде.) Учитывая "врожденное" недоверие неоклассиков к государству, такой вывод может показаться несколько неожиданным. Но дело в том, что они всегда по-разному относились к политической и правовой системам общества. С их точки зрения реструктуризация прав собственности, исходящая от политической системы, чаще всего носит перераспределительный, тогда как исходящая от правовой системы -- "эффективный" характер.

В основной массе публикаций по экономике права на конкретных примерах различных прецедентов и юридических норм доказывалось, что эти прецеденты и нормы действительно установлены согласно принципам экономической эффективности. Гораздо меньше предпринималось попыток выяснить внутренний механизм, приводящий к подобному результату (36).

Допустим, решением суда был установлен "неэффективный" прецедент и правом наделен истец, для которого оно представляет меньшую, чем для ответчика, ценность. Тогда все агенты, чье положение аналогично положению ответчика, окажутся заинтересованы в замене установленного прецедента новым, решающим дело в их пользу. Поскольку ценность права, составляющего предмет спора, для них выше, постольку они станут затрачивать на ведение судебных разбирательств больше средств (к примеру, нанимать более дорогих адвокатов), чем противоположная сторона. В этих условиях "выживать" будут только эффективные по своим экономическим последствиям юридические нормы и правила. Данный механизм можно считать частным случаем более общего процесса, обеспечивающего естественный отбор наиболее жизнеспособных институтов и форм социальной организации.

8. "НОВАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ"

В теории прав собственности прослеживается не только влияние существующих правовых установлений на результаты хозяйственной деятельности, но и обратное воздействие экономических факторов на эволюцию отношений собственности. Можно сказать, что это формулировка единой проблемы в статике и динамике. Экономическая и правовая системы при этом как бы меняются местами. В первом случае речь идет о том, как установившиеся права собственности порождают положительные и отрицательные стимулы и через это воздействуют на поведение агентов производства. Во втором случае постановка вопроса зеркальная: какие глубинные экономические факторы побуждают агентов пытаться изменить сложившуюся систему отношений собственности?

Одно из принципиальных достижений теории прав собственности

западные экономисты усматривают в том, что в ее рамках динамика правовых режимов и шире -- институциональных структур получает эндогенное объяснение: "Мы можем сказать, что институты состоят из набора ограничений в виде правил и предписаний, набора процедур для обнаружения отклонений от правил и предписаний и, наконец, набора моральных, этических норм поведения, в пределах которых должны определяться как механизмы формирования правил и предписаний, так и механизмы по осуществлению принуждения" (49, с. 8).

Анализируя институциональную эволюцию общества, необходимо учитывать как особенности распределения прав собственности, так и специфику контрактных и организационных форм, детерминированных данной структурой прав. Вопрос о наделении членов общества правами собственности тесно связан с вопросом о способах передачи и комбинирования этих прав (т. е. о матрице контрактных отношений). Переструктуризация прав собственности неизбежно сопровождается видоизменением организационных форм. Но обратное, по-видимому, не всегда верно: появление новых типов организаций не предполагает обязательной ломки существующего правового режима.

С этой точки зрения теорема Коуза поддается расширительному истолкованию: при нулевых трансакционных издержках эффективная аллокация ресурсов не зависела бы не только от отношений собственности, но и от используемых обществом контрактных (организационных) установлений.

Институциональная структура общества не имела бы в этом случае никакого значения. Например, форма взаимоотношений между земледельцами и землевладельцами -- преобладали бы отработки, издольщина, аренда с фиксированной рентой или найм с денежной оплатой труда -- никак не отражалась бы на конечных результатах производства. В идеальном мире Коуза выбор социальных институтов был бы полностью произвольным и случайным. Только благодаря положительным трансакционным издержкам одни общественные установления оказываются предпочтительнее других.

Эволюция социальных институтов рассматривается теоретиками прав собственности как спонтанный, органический процесс.

Идея институциональной мета-конкуренции восходит к работам Ф. Хайека. Предполагается, что в этом своеобразном процессе естественного отбора "выживают" наиболее приспособленные, т. е. обеспечивающие наилучший баланс между трансакционными издержками и выгодами от обмена и разделения труда, институты. Отсюда, однако, не следует, что любые существующие в данный момент организационные формы оптимальны. (Для этого все институты должны были бы быть способны адаптироваться к новым условиям без малейших издержек.) Даже когда сложившиеся организационные установления относительно неэффективны, необходимые для их трансформирования издержки могут быть настолько огромны, что это будет исключать переход к более совершенной институциональной структуре. Механизм институциональной мета-конкуренции проявляет свое действие лишь в длительной исторической перспективе.

Поэтому С. Чен предлагает различать две категории институциональных издержек -- затраты, связанные с функционированием уже действующих институтов, и затраты, необходимые для преобразования сложившейся институциональной структуры (19, с. 38). Действительно, никакие реформы

невозможны без сбора информации о новых, проектируемых институтах, а также без согласия, вынужденного или добровольного, тех слоев общества, чьи интересы затрагиваются предстоящими изменениями. Спротивление институциональным нововведениям может преодолеваться двумя способами -- либо убеждением (что требует выработки межгрупповых компромиссов), либо навязыванием новых "правил игры" силой: "...новые права собственности создаются, а существующие изменяются, когда некоторые индивидуумы и группы убеждены, что им выгодна перестройка системы, и они готовы нести издержки по ее осуществлению" (32, с. 8). Любые попытки реструктуризации прав собственности, следовательно, начнут предприниматься только в том случае, если ожидаемые выгоды превосходят ожидаемые издержки: "Изменения в правах собственности осуществляются через взаимодействие господствующей структуры прав собственности с поиском человеком путей к достижению большей полезности" (32, с. 9).

От каких факторов зависит уровень издержек и выгод, связанных с перестройкой системы прав собственности? От всех тех, которые либо повышают выигрыш от дальнейшей спецификации прав собственности, либо обеспечивают экономию издержек трансакции, -- технического прогресса, роста населения, открытия новых рынков, появления новых видов продукции [13]. Например, после того, как белые торговцы начали продавать ружья североамериканским индейцам, жившим охотой на бобров, у этих племен за 50 лет сложилась система индивидуальной собственности на отдельные участки лесных массивов (31). В США в период освоения Дикого Запада развитие частной собственности тормозилось отсутствием технических средств защиты прав владельцев на земельные участки большой площади. Эффективная защита исключительных прав собственников стала возможна, когда было изобретено дешевое средство огораживания участков -- колючая проволока (28).

Перечисленные выше факторы, делая более привлекательным присвоение продуктов, представляющих ранее малую ценность (либо вообще несуществовавших), или же открывая возможности для экономии трансакционных издержек, меняют структуру относительных цен и уже через посредство этих ценовых изменений воздействуют на динамику отношений собственности: "Другими словами, динамическая экономика порождает новые конфигурации цен и обеспечивает возможности для реструктуризации прав собственности" (32, с. 8).

Но если экономический рост дает стимулы к изменению сложившейся системы прав собственности, то это не значит, что аналогичных стимулов нет в застывшей экономике. В условиях стабильности сокращаются издержки, связанные с формированием разного рода коалиций. Как показал М. Олсон (54), общество с более или менее неподвижной социально-экономической структурой представляет благодатную почву для организации небольших сплоченных групп, стремящихся к перераспределению прав собственности в своих интересах (ср. также в предыдущем разделе о перераспределительной активности государства). Эта ситуация может быть охарактеризована как игра с нулевой суммой (перераспределение в чистом виде), в отличие от игры с ненулевой суммой в условиях развивающейся экономики. Поэтому

реальная историческая динамика прав собственности, как подчеркивают западные авторы, будет определяться соотношением эффективностных и перераспределительных сил. Этот процесс стал предметом анализа "новой экономической истории", возникшей в США в конце 50-х -- начале 60-х годов (другое название -- "клиометрика"). Она противопоставляет себя "старой" экономической истории, считая ее описательной, эклектичной и атеоретичной: "Новая экономическая история базируется на двух краеугольных камнях -- неоклассической экономической теории и количественных методах" (47, с. 188). В одном из ответвлений клиометрики упор делается на приложении эконометрических методов к историческому материалу, вдругом -- на объяснении эволюции экономических институтов, исходя из принципов "транзакционной экономики". Но оба направления в явном виде используют неоклассические постулаты о поведении человека.

В известном смысле институциональная ветвь новой экономической истории возвращается к идеям А. Смита о разделении труда как глубинном источнике экономического роста: ведь благодаря разделению труда объем производства можно увеличивать без увеличения числа производителей, просто перераспределяя их по тем видам деятельности, где каждый обладает сравнительными преимуществами в смысле эффективности своего труда. Но выгоды от обмена и углубления специализации не бесплатны -- для их реализации требуются затраты на покрытие транзакционных издержек. Транзакционные издержки оказываются таким образом лимитирующим фактором экономического развития.

При нулевых транзакционных издержках и более или менее правдоподобных предположениях о динамике численности населения и доле сбережений в национальном продукте экономический рост был бы неизбежностью, он автоматически происходил бы везде и всегда. В то же время история свидетельствует, что экономический рост -- отнюдь не повсеместное явление. Поэтому, полагают теоретики прав собственности, объяснение надлежит искать не столько феномену экономического роста, сколько феномену его отсутствия. Как отмечают Д. Норт и Р. Томас, "...если все, что требуется для экономического роста, это инвестиции и инновации, то почему некоторые общества прошли мимо столь желанной перспективы?" (52, с. 2). Ответ однозначен -- из-за неэффективности большинства институциональных структур, какие знала история: "...если общество не развивается, так это потому, что оно не представляет никаких стимулов для экономической инициативы" (52, с. 2). Эффективная институциональная структура, и прежде всего -- система прав собственности, оказывается важнейшей предпосылкой роста. Главная функция институтов -- экономия транзакционных издержек. В той мере, в какой они справляются с этой задачей, углубляются процессы специализации и разделения труда, возрастают интенсивность и масштабы обмена. В той мере, в какой они отклоняются от ее выполнения и начинают служить интересам отдельных социальных групп, экономический процесс тормозится или вовсе приостанавливается.

В серии исследований Д. Норты было показано, как под воздействием экономических факторов эволюционировали институты собственности. Его методика сводилась к переинтерпретации известных исторических фактов в свете

понятий прав собственности и трансакционных издержек. Для иллюстрации подхода теории прав собственности к историческому процессу, остановимся на двух эпизодах, которые Д. Норт считает переломными моментами мировой экономической истории и которые он именует первой и второй экономической революцией.

Первая экономическая революция. "Экономическими революциями"

Д. Норт называет изменения, в результате которых появлялась возможность роста населения при неснижающемся уровне потребления. Первая -- "неолитическая" -- революция датируется 8 тыс. до н. э. и связывается с переходом от охоты и собирательства к регулярному земледелию и domestикации животных. Систему собственности до неолитической революции Д. Норт характеризует как ничем не ограниченную общую собственность (т. е. по сути -- как ее отсутствие). Как уже отмечалось, в условиях общей собственности рост населения или улучшение орудий труда ведут в конечном счете к истощению ресурсной базы. При общей собственности и племя в целом, и отдельные его члены игнорируют часть издержек по использованию ресурсов, отчего он сверхэксплуатируется и может быть даже поставлен на грань исчезновения. Так произошло с популяциями многих животных. Об этом, в частности, свидетельствует тот факт, что около 20 тыс. лет до н. э. первобытные племена были вынуждены перейти от охоты на крупных к охоте на мелких животных.

Развитие примитивного земледелия и скотоводства было связано с формированием "исключительной" общей собственности на соответствующие продукты и ресурсы. Во-первых, из доступа к ним исключались члены других племен. Во-вторых, для защиты от сверхэксплуатации вводились правила, ограничивающие использование земли членами племени, -- запреты, табу и т.

д.

На лесных территориях такая система была практически невозможна из-за запретительно высоких издержек по установлению и защите прав собственности. Это предопределило решающие преимущества регулярного сельского хозяйства перед охотой с точки зрения перспектив экономического развития.

По мысли Д. Норта, различие между общей собственностью при охоте и собирательстве и исключительной общей собственностью при регулярном сельском хозяйстве является ключевым для объяснения первой экономической революции. Эти институциональные формы имели разные последствия для прогресса технического знания. В долгосрочном аспекте выгоды от изобретения и применения новых орудий в сельском хозяйстве не уменьшались с ходом времени, а в охоте и собирательстве -- сводились на нет из-за истощения ресурсной базы (что повышало издержки этого вида деятельности).

Технический прогресс постепенно вел к переливу труда из охоты и собирательства в сельское хозяйство. После установления исключительности, методом проб и ошибок были разработаны примитивная ирригация, искусственный отбор животных и т. д.: "Первая экономическая революция была революцией не из-за перехода от охоты и собирательства к регулярному сельскому хозяйству в качестве главной формы экономической деятельности человека. Она была революцией, потому что этот переход дал человечеству стимул к пересмотру фундаментальных зависимостей. Изменение стимулов объяснялось различием прав собственности в условиях двух систем. Пока

существовали общие права собственности на ресурсы, стимулы к поиску лучших технологий и знаний были слабы. Напротив, исключительные права собственности, которые обеспечивали собственникам вознаграждения, давали прямой стимул к повышению эффективности и производительности или, в более общих терминах, к приобретению больших знаний и созданию лучших технологий. Это изменение в стимулах объясняет быстрый прогресс, пережитый человечеством за последние 10 тыс. лет, в противоположность его медленному развитию в течение долгой эры примитивной охоты/собираательства" (48, с. 89).

Кроме того, поддержание исключительных прав собственности над стадами животных или земельными участками требовало определенной формы коллективной обороны. Усложнились и другие задачи, которые должно было решать племя. Нужно было принимать решения о сроках сева и уборки урожая, регулировать запасы, организовывать ирригационные работы, управлять и координировать действия членов, ставших специализироваться в выполнении определенных функций (воины, ремесленники), распределять продукты среди населения, контролировать оппортунистическое поведение и т. д. Успех сельского хозяйства поставил под угрозу механизм принятия решений в племени: "Появление государства с соответствующим корпусом правил по упорядочению внутренней структуры общества и соответствующим аппаратом насилия как для защиты этих правил, так и для борьбы с другими государствами, было наиболее фундаментальным достижением Древнего мира" (48, с. 94).

В малых обществах с большой плотностью населения, где контакты носят личный характер и многие сделки совершаются между одними и теми же лицами, потребность в третьей стороне как гаранте прав собственности невелика. Поведение регулируется неписаными нормами, обычаями, запретами и т. д. Поэтому издержки транзакции ничтожны. Зато издержки производства велики.

В сложных обществах с преобладанием безличных контактов, углубленной специализацией, где товары обладают множеством разнообразных характеристик, сделки носят однократный характер и опасность оппортунистического поведения велика, потребность в гаранте прав собственности намного выше. Транзакционные издержки значительны, но это перекрывается снижением издержек производства. В таких условиях возникают специальные институциональные структуры, призванные понижать транзакционные издержки (51, с. 421). Поэтому в появлении государства Д. Норт видит одно из важнейших условий, позволивших реализовать потенциал первой экономической революции.

Вторая экономическая революция. В отличие от большинства специалистов по экономической истории, Д. Норт не считает промышленную революцию конца XVIII -- начала XIX вв. переломным моментом в развитии производительных сил. С его точки зрения, перелом наступил позднее -- примерно в середине XIX века. Основным содержанием "второй экономической революции" стало соединение науки и технологии, т. е. дело заключалось не в каких-то выдающихся изобретениях, а в изменившихся отношениях между теоретическим и прикладным знанием.

Вторая экономическая революция, по убеждению Д. Нортона, --

уникальное явление в экономической истории. Впервые человечество получило возможность иметь повышающийся уровень жизни при росте численности населения. Эта возможность была обеспечена "эластичной кривой предложения" -- производством новых знаний при постоянных, а не повышающихся издержках. В реализации производительного потенциала второй экономической революции, подчеркивает Д. Норт, не было ничего автоматического. Она была подготовлена тем, что к середине XIX в. сложилась максимально эффективная структура прав частной собственности с минимумом ограничений и минимумом перераспределительной активности государства.

Важнейшими конституциональными компонентами этой революции Д. Норт считает: 1) развитие университетов и исследовательских центров в их современном виде вследствие возникновения систематического спроса на научные знания; 2) тесное интеллектуальное взаимодействие ученых и изобретателей, что способствовало осознанию высокой социальной отдачи науки и усилению притока частных и государственных средств в нее; 3) разработка прав на интеллектуальную собственность (патентные законы, законы о деловых секретах и т. д.): "Развитие прав на интеллектуальную собственность поставило как сложные вопросы об измерении качества идей, так и трудные проблемы компромисса между плюсами повышения частной нормы отдачи на нововведения и минусами монопольных ограничений производства в результате предоставления исключительных (авторских -- Р. К.) прав на определенный период времени" (48, с. 173).

Прогрессирующее замещение труда капиталом, возникновение новых источников энергии и рост разнообразия применяемых материалов привели к тому, что господствующей формой стало крупномасштабное капиталоемкое производство. Это предполагало резкое углубление специализации и разделения труда, что намного увеличивало объем обмена; повышало издержки, связанные с оценкой качества продукции и измерением вклада отдельных факторов в общие результаты производственной деятельности; делало необходимым ужесточение контроля за оппортунистическим поведением (тейлоризм, проблема бюрократизации); накладывало на общество небывалые экстерналильные издержки.

В результате всех этих изменений произошел, естественно, скачок в уровне транзакционных издержек, но он был перекрыт выигрышем в производительности от углубления специализации и разделения труда. Ответом на проблему роста транзакционных издержек стали многочисленные организационные нововведения и усиление роли государства: "Правительства могут тормозить экономический рост или воздвигать препятствия на его пути, но было бы игнорированием одного из наиболее важных аспектов экономической истории не признать, что во всех странах с высоким уровнем дохода правительства играли все возрастающую роль в экономике, роль, которая должна была быть достаточно позитивной, чтобы общество смогло реализовать огромный производительный потенциал революции в науке и технике последних полутора столетий" (66, с. 121--122).

Но параллельно происходило усиление зависимости экономических агентов от колебаний в условиях спроса и предложения на мировом рынке. Поэтому возможный доход, связанный с защитой от этих колебаний, увеличивался, а затраты, необходимые для оказания давления на государство,

относительно сокращались. Отсюда -- многочисленные попытки заинтересованных групп использовать государство в своих экономических целях и эрозия эффективной институциональной структуры, сложившейся в XIX веке. По словам Д. Норта, произошла дезинтеграция прежней системы прав собственности и ее заменил "борьба на политической арене за распределение дохода ценой эффективностного потенциала второй экономической революции" (48, с. 185). Таким образом, эффективная структура прав собственности сама породила предпосылки для своего последующего подрыва.

9. ТЕОРИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Теория экономических организаций, -- на наш взгляд, наиболее интересное и плодотворное ответвление анализа прав собственности. Это один из самых бурно развивающихся разделов западной экономической мысли. Теория экономических организаций органически выросла из приложений идей прав собственности и трансакционных издержек к изучению проблемы фирмы: "Новая институциональная экономика занимается изучением источников, форм и последствий трансакционных издержек. Действительно, если трансакционные издержки ничтожны, организация экономической активности не имеет значения, поскольку любые преимущества одного способа организации, которые он, как кажется, имеет перед другими, будут просто сведены на нет в результате заключения добровольных, не требующих никаких издержек контрактов" (87, с. 233). Приведенные слова принадлежат лидеру направления О. Уильямсону, чью книгу "Экономические институты капитализма" можно назвать настоящей энциклопедией трансакционного подхода.

С точки зрения сторонников этого подхода, в традиционной теории фирмы проблема хозяйственной обособленности не могла быть решена или хотя бы удовлетворительно поставлена, потому что она была изъята из сравнительно-институциональной перспективы: "Когда-то организация кооперации различных видов экономической деятельности, которую мы называем фирмой, была черным ящиком. В этот ящик входили труд и капитал, а выходили продукты. Двигателем этого процесса выступала максимизация богатства, а управлялся он законом доходности. Некоторые неумные экономисты удивились, что же такое содержит ящик, если мы видим, что все выгоды от специализации могли бы направляться рыночными ценами? На что сверх этого способна фирма?" (8, с. 65).

Итак, приступить к анализу проблемы хозяйственной обособленности стало возможно только после того, как был поставлен вопрос: зачем нужна фирма, если есть рынок? Первоначальный ответ Р. Коуза сводился к тому, что фирма есть иерархическая структура, которая, в отличие от рыночных сделок управляется не двусторонними контрактами, а прямыми директивами, так как это обеспечивает экономию трансакционных издержек (21). Но если понятие издержек трансакции было сохранено и развито в последующих исследованиях, то идея неконтрактного (авторитарного) происхождения фирмы была фактически отброшена.

Для этого понадобилось расширить содержание понятия контракт (сделка) далеко за рамки договора о единичной купле-продаже. Так появилась возможность трактовать проблему фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта. Многообразие же

контрактных установлений стало выводиться из многообразия транзакционных издержек, причем, как подчеркивает О. Уильямсон, для объяснения конкретных форм экономических организаций имеет значение не абсолютный уровень издержек транзакции, а их качественная дифференциация по различным договорным формам (69, с. 22).

Понятию контрактного поведения придается в теории прав собственности совершенно особое значение, потому что в договоре находит реализацию фундаментальное право собственника на передачу (отчуждение) собственности: "Средством, через которое права собственности влияют на экономическое поведение, являются контракты. Любой обмен благ предполагает передачу каких-то определенных прав собственности, т. е. предполагает контрактное отношение" (56, с. 14). Именно контракт четко фиксирует, что же конкретно подлежит обмену: "Функция контракта, -- отмечает С. Пейович, -- состоит в спецификации пучка прав, подлежащих обмену. Законные контракты дорого заключать и зачастую дорого защищать" (56, с. 16).

Контракт тем сложнее, чем сложнее физические характеристики вступающих в обмен ресурсов или видов деятельности и, следовательно, чем сложнее структура сопровождающих их издержек транзакции. "Транзакционные издержки, -- пишет Л. де Алесси, -- являются главной детерминантой выбора контрактных установлений. Поэтому, например, при строгом режиме частных прав собственности, нулевых транзакционных издержек и нейтральности к риску, фирм не существовало бы. Собственники ресурсов просто функционировали бы как независимые товаропроизводители, покупающие факторные услуги у собственников других ресурсов, добавляющие свой собственный вклад и передающие продукцию потребителям или следующим в производственно-распределительной цепи независимым товаропроизводителям" (30, с. 59).

Вслед за американским правоведом Я. Макнейлом О. Уильямсон показал, что все многообразие контрактных установлений сводится к нескольким основным разновидностям (67). Выбор конкретной формы договора он ставит в зависимость от характера экономических отношений, завязывающихся между участниками сделки. Этот выбор, по его мнению, диктуется тремя факторами: уникальностью (специфичностью) вступающих в обмен ресурсов; степенью неопределенности (несовершенством информации), сопровождающей сделку; частотой (регулярностью) деловых контактов между сторонами.

Деловая практика выработала три типичных формы контракта, каждая из которых имеет свою преимущественную область применения.

Классический контракт. Классический контракт носит безличный характер, и его отличительной чертой является присутствие четко оговоренных пунктов ("если,.. то..."). Поэтому все возможные будущие события как бы сводятся в нем к настоящему моменту. В классическом контракте не имеет значения личность контрагента -- его участником может быть любой. Вот почему классический контракт тяготеет к стандартизации. Записанные условия сделки имеют в нем перевес над устными. Упор делается на юридических правилах, формальных документах, самоликвидации сделки (с выполнением условий она прекращает существование). Контракт носит двусторонний характер: четко

оговариваются санкции за нарушение условий контракта и все споры по нему решаются в суде.

Неоклассический контракт. Это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть предусмотрены и оговорены в качестве условий при его подписании. Оптимальную адаптацию к некоторым событиям невозможно предвидеть, пока они не произойдут. Поэтому участники соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнять в случае наступления неоговоренных в контракте событий. Контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему разрешаются не судом, а третьей стороной в лице органов арбитража.

"Отношенческий" (или обязательственный) контракт. Эти контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами. Обоюдная заинтересованность в продолжении отношений является решающим фактором. Дискретность отношений, присущая классическому (одноразовость) и неоклассическому (повторяемость) контрактам, здесь полностью исчезает. Отношения становятся непрерывными. Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами. Иногда договор вообще не оформляется в виде документа, т. е. остается неявным (имплицитным) [14].

"Отношенческие" контракты возникают в случае экономической взаимозависимости участников сделки (т. е. в случае прерывания отношений никто из них не сможет найти на рынке эквивалентной замены). Личность участников приобретает здесь решающее значение, договор перестает быть имперсональным. Поэтому споры разрешаются не путем обращения к формальному закону или авторитету третьей стороны, а в ходе неформальных переговоров, двустороннего торга (баргана).

Нормой, на которую ссылаются стороны, служит поэтому не первоначальный контракт, а все отношения в целом.

Каждой контрактной форме, по мысли О. Уильямсона, соответствует специфический механизм управления договорными отношениями (68, с. 241).

Первый -- это безличный рыночный механизм управления. Он является ведущим по отношению к одноразовым и повторяющимся сделкам по поводу стандартных (неспецифических) товаров.

Второй -- арбитраж. Такая трехсторонняя структура управления с привлечением дополнительного лица распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности.

Третий -- двусторонняя структура управления. Этот тип характерен для "отношенческих" контрактов, в которых взаимодействие между сторонами все еще продолжает опосредоваться ценами. Но роль их снижается. Адаптация к новым условиям достигается не столько за счет пересмотра цен, сколько за счет изменения физических объемов товара, являющегося предметом сделки. Это объясняется тем, что при ценовом приспособлении риск оппортунистического поведения значительно выше. Сфера применения этого механизма управления -- регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности.

Четвертый -- унитарное управление, т. е. иерархия. Такая система складывается для непрерывно продолжающихся обменов высокоспецифическими товарами и видами деятельности.

Вертикальная интеграция как подвид "отношенческого" контракта означает, что адаптация к новым условиям может

осуществляться в одностороннем порядке, без предварительного согласования с противоположной стороной. Отношения между участниками договора регулируются прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Одна из сторон при этом не полностью передает все права пользования на имеющийся у нее ресурс, а делегирует их другой стороне на определенных условиях. Когда конечные права остаются за первоначальным владельцем, контракт превращается в сложно структурированный документ: в обмен на доход одна из сторон уступает ограниченный набор прав с обязательством подчиняться директивам другой стороны и отказывается таким образом от того, чтобы самостоятельно строить свое поведение, ориентируясь постоянно на рыночные цены за услуги, которые она может предоставлять (20, с. 5).

Такое расширительное толкование понятия "двусторонний добровольный контракт" позволяет теоретикам прав собственности определять форму как сеть контрактов. Первыми такое определение фирмы дали А. Алчян и Г. Демсец (6). Фирма понимается как спонтанный институт, решающий проблему минимизации транзакционных издержек. В тех пределах, в которых организация решает эту проблему успешнее, чем децентрализованный рыночный механизм, она вытесняет его. Вместе с тем, в полном согласии с принципами методологического индивидуализма, если экономические организации и имеют значение, то поведенческой самостоятельностью они обладают, ибо действуют не организации, а индивидуумы внутри организаций. В этом смысле фирма -- юридическая фикция, а в реальности есть сочетания различных сложно структурированных контрактов. Поэтому С. Чен, например, призывает вообще отказаться от термина фирма как вводящего в заблуждение (20).

Как легко понять из приведенного выше высказывания Л. де Алесси, если бы экономика представляла "сплошной" однородный рынок, то она состояла бы из множества независимых экономических агентов и несли бы непосильное бремя в связи с мириадами микросделок, потому что каждое следующее, мельчайшее продвижение продукта по технологической цепи означало бы его переход из рук одного товаропроизводителя в руки другого товаропроизводителя. Каждый такой переход сопровождался бы переговорами о цене, измерениями произведенных в продукте изменений, отдельной оценкой вкладов кооперирующих факторов, мерами по юридической защите сделки. Транзакционные издержки были бы столь колоссальны, что разделение труда было бы полностью заблокировано. Каждый производитель предпочел бы вести натуральное хозяйство (где имела бы место полная вертикальная интеграция). Иными словами, это грозило бы исчезновением самого рынка.

Экономические организации облегчают кооперацию специализированных ресурсов -- в этом их главная функция с точки зрения транзакционной экономики. Фирмы возникают как ответ на дороговизну рыночной координации.

Трактовка фирмы в качестве сети контрактов, естественно, подводит к вопросу о конфигурации прав собственности в ней. Поскольку контракты суть каналы, по которым передаются пучки правомочий, то установить распределение прав собственности внутри организации значит определить характерные для нее издержки транзакции, ее управленческую структуру, присущую

ей систему стимулов и вероятное поведение ее членов.

Сеть контрактов, именуемая фирмой (независимо от ее конкретных облиций), наделяется в работах теоретиков прав собственности следующими характеристиками:

1. Она представляет собой коалицию владельцев кооперирующих факторов производства, связанных между собой сетью контрактов.

2. Ядро этой коалиции образует долговременный "отношенческий" контракт по поводу интерспецифических (взаимозависимых) ресурсов. Если ценность ресурса не зависит от судьбы и поведения коалиции, то он и вне, и внутри нее будет оплачиваться одинаково. Такой ресурс называется общим. Если ценность ресурса в коалиции выше, чем вне ее, то такой ресурс будет называться специфическим [15].

Интерспецифичность означает, что по отношению друг к другу данные ресурсы являются взаимозависимыми, взаимоуникальными: если коалиция распадется, ни один из них не сможет найти на рынке эквивалентной замены своим нынешним партнерам, ценность каждого окажется ниже, чем сейчас. Продолжающаяся ассоциация обеспечивает им квази-ренту, которую они делят между собой. Поэтому экономически они заинтересованы друг в друге, заинтересованы в продолжении сотрудничества.

3. Производство осуществляется в "команде": совместный продукт команды больше арифметической суммы индивидуальных продуктов ее членов. Иными словами, предполагается выигрыш от кооперации производственных факторов.

4. Коалиция нанимает (арендует) также какие-то ресурсы неспецифического, общего характера. Так как производство осуществляется всей "командой", то невозможно точно измерить индивидуальный вклад каждого из ресурсов в общий результат. Поэтому вознаграждение нанятым ресурсам устанавливается не по их точно измеренной производительности, а по каким-то более условным, приблизительным критериям.

Частнопредпринимательская фирма. При классификации различных форм экономических организаций [16] отправной точкой для теоретиков прав собственности служит

частнопредпринимательская фирма. По определению А. Алчяна и Г. Демсеца, собственник "классической" капиталистической фирмы обладает пучком прав из пяти основных элементов: 1) он является претендентом на остаточный доход, т. е. доход, остающийся после того, как всем остальным факторам будут выплачены причитающиеся им по договору суммы вознаграждения (предпринимательский доход, по терминологии К. Маркса); 2) имеет право контролировать поведение всех остальных факторов-участников "команды"; 3) является центральной стороной, с которой все остальные факторы заключают контракты (т. е. контракты заключаются не напрямую все со всеми, а все -- с центральным участником); 4) имеет право изменять членство в команде (т. е. право найма и увольнения); 5) имеет право продавать все перечисленные правомочия с (1) по (4) (6, с. 783).

В чем значение именно такого пучка прав собственности?

Благодаря зонтичному контракту, когда одна сторона является центральной по отношению ко всем остальным, достигается существенная экономия издержек по ведению переговоров.

Наличие прав на остаточный доход, управление и изменение членства в "команде" решают проблему оппортунистического поведения. Специализация центрального участника на

выполнении функции управления повышает эффективность контроля за поведением остальных членов "команды". Остается проблема "контроля за контролем". Она решается наделением центрального участника правом на остаточный доход, что дает ему мощный стимул не вести себя оппортунистически при выполнении своих контрольно-управленческих функций. Право на изменение членства в "команде" кроме того означает, что центральный участник может прерывать контрактные отношения с кем-то из членов "команды", не затрагивая при этом отношений с остальными ее членами.

Кто же из участников "команды" должен являться центральным агентом? Владелец наиболее специфического ресурса, ценность которого в наибольшей степени зависит от продолжения существования коалиции, отвечают А. Алчян и С. Вудурд (8, с. 70). Именно он будет готов заплатить максимальную цену за право контролировать команду. Быть владельцем наиболее специфического ресурса -- значит иметь право на остаточный доход. Именно этот участник коалиции и будет "собственником" фирмы, хотя в буквальном смысле ему принадлежат далеко не все ее ресурсы (8, с. 70).

В случае "классической" капиталистической фирмы таким наиболее специфическим ресурсом является физический капитал. Доход его владельца будет зависеть в конечном счете от его предпринимательского таланта, т. е. от умения сформировать жизнеспособную, эффективную команду: "Разность между ценностью команды и суммарной ценностью всех ресурсов, которой они могли бы обладать вне фирмы, -- отмечают А. Алчян и С. Вудурд, -- есть доход на инвестиции предпринимателя, связанные с поиском способной принести успех команды" (8, с. 70).

Но самым специфическим в "команде" может быть и человеческий капитал. В этом случае его носитель будет центральной стороной для остальных членов коалиции. В качестве примеров "классически-капиталистических команд" с центральным участником-владельцем человеческого капитала А. Алчян и С. Вудурд называют адвокатские конторы, рекламные бюро, инжиниринговые фирмы, проектно-конструкторские бюро, фирмы по программному обеспечению ЭВМ (8, с. 71).

Современная (открытая) корпорация [17]. В отличие от собственника "классической" капиталистической фирмы, владельцы (акционеры) открытой корпорации не обладают правом (4) на изменение членства в "команде". Право (2) на контроль за другими членами коалиции сводится к праву контроля за высшими управляющими. Таким образом, права собственности акционеров корпораций оказываются размыты по сравнению с правами классического предпринимателя. В чем выгоды и издержки подобной организационной эволюции?

Во-первых, корпорация с ограниченной ответственностью представляет собой относительно дешевый способ мобилизации крупных сумм рискованного капитала.

Во-вторых, акционерная собственность -- это групповое, совместное обладание всеми специфическими для коалиции ресурсами в качестве единого пучка правомочий. Такая интеграция собственности -- действенный способ защиты от оппортунизма ("грабительского поведения") членов "команды", потому что акционеры могут продать лишь свою долю в капитале корпорации, но сами специфические для "команды" ресурсы не уводятся, они остаются в фирме. Причем важно, что для того,

чтобы сделать это, акционер не нуждается в разрешении со стороны других членов коалиции.

В-третьих, в корпорации достигается повышение эффективности за счет разделения функций принятия риска (право на остаточный доход) и функции управления (право на изменение членства в "команде") и специализации различных членов на выполнении этих функций (а не их совмещение одним участником как в "классической" форме).

Итак, акционеры наделены: а) правом голосовать за кандидатов в Совет директоров; б) правом продажи акций на организованном рынке; в) ограниченной ответственностью; г) правом на долю остаточного дохода.

Главная проблема, порождаемая акционерной формой собственности, -- проблема "контроля за контролером". В "классической" форме она решалась путем наделения контролера правом на остаточный доход. В корпорации этого нет, и, таким образом, открывается широкое поле для оппортунистического поведения высших управляющих: часть ресурсов "команды" они будут пытаться переключить на свои личные потребности в ущерб интересам собственников корпорации.

Долго считалось, что распыление акционерной собственности делает контроль за поведением менеджмента чрезвычайно неэффективным: стимулы быть хорошо информированным о поведении управляющих ослабевают у акционеров по мере уменьшения их доли в совокупном капитале корпорации.

Однако в последнее время было показано, что возможности для менеджериального оппортунизма относительно ограничены: 1) капитализация будущих последствий текущих действий менеджмента выражается в колебаниях курса акций корпорации на бирже; при падении курса акций начинается их сброс, что прямо угрожает положению менеджеров и, следовательно, оказывает контролирующее воздействие на их поведение (т. е. биржа дисциплинирует менеджеров в пользу интересов акционеров); 2) в том же направлении действует и "рынок" поглощений -- снижение курса акций вследствие оппортунистического поведения управляющих сделало бы корпорацию более легким и удобным объектом для поглощения, которое неизбежно повело бы к смене ее нынешнего руководства; 3) важнейшая роль принадлежит рынку менеджериального труда, на котором талант и квалификация управляющих оцениваются на основе сигналов, поступающих с рынка капитала; кроме того, понимание менеджерами всех рангов, что судьба каждого зависит от судьбы "команды" в целом, побуждает их к взаимному контролю для ограничения оппортунистического поведения внутри корпорации; 4) акционеры могут не вмешиваться в решения управляющих, пока дела корпорации идут нормально, но переходить к жесткому контролю за их действиями, когда создается критическое для существования корпорации положение; 5) распыление акций способствует тому, что даже очень небольшого пакета может оказаться достаточно для превращения его в контрольный; тем самым создаются предпосылки для эффективного контроля за менеджментом со стороны представителя акционеров; 6) вознаграждение менеджеров может быть определенным образом увязано с уровнем остаточного дохода корпорации.

Взвешивая выгоды и издержки акционерной собственности, большинство современных авторов приходят к выводу, что она не может быть источником снижения эффективности.

Регулируемые формы. Для регулируемых предприятий государство вводит ограничения на допустимый размер прибыли, т. е. ограничивает право (1) на присвоение остаточного дохода. Избыточная прибыль сверх этого порогового уровня должна поступать потребителям в форме снижения цен. В подобных условиях акционеры будут более терпимо относиться к оппортунистическому поведению менеджеров. При наличии верхнего предела на прибыль менеджеры могут удовлетворять свои личные потребности, не ущемляя интересов акционеров. Фактически они будут стремиться превратить всю "избыточную" прибыль в разного рода неденежные удовлетворения (раздувать штаты, позволять большую дискриминацию при найме, создавать себе более комфортные условия труда и т. п.). Иными словами, они будут потреблять всю "избыточную" прибыль, показывая ее регулирующим государственным органам под видом более высоких издержек. Поэтому основную часть дополнительного дохода, права на который лишены акционеры, будут присваивать не столько потребители, сколько менеджеры регулируемых фирм. Государственные фирмы. Отличительная черта государственных предприятий -- отсутствие права (5) на свободную продажу всех остальных правомочий. Тем самым, во-первых, исключается возможность специализации разных членов "команды" в раздельном выполнении функций принятия риска и функции управления, как это происходит в частных корпорациях. Поэтому государственные агенты не будут распределяться в соответствии с относительными преимуществами, которыми они обладают в выполнении той или иной из этих задач. Во-вторых, становится невозможно выразить капитализированную стоимость будущих последствий текущих действий менеджмента, т. е. получить биржевую оценку его управленческой состоятельности. В-третьих, происходит ослабление контроля со стороны собственников (налогоплательщиков) за поведением менеджмента, поскольку они лишены права продать свою долю в капитале государственного предприятия. В-четвертых, из-за отсутствия возможностей для поглощений частный рынок оказывается незаинтересован в судьбах государственных предприятий. Он будет уклоняться от участия в их реорганизации (26). Поэтому возможности менеджеров получать разного рода неденежные удовлетворения за счет ресурсов предприятия оказываются намного выше (см. выше раздел о трех системах собственности).

Но несмотря на это, в ряде случаев государственная собственность может быть наиболее эффективным средством решения проблемы трансакционных издержек: "Так, например, контракт народа Соединенных Штатов Америки с какой-нибудь частной фирмой на обеспечение обороны страны, даже если бы его удалось составить, мог бы оказаться достаточно трудно поддающимся контролю и правовой защите, что побудило бы к вертикальной интеграции оборонной деятельности внутри правительства" (30, с. 61).

Различия в правах собственности частных и государственных фирм, как подчеркивают западные экономисты, приводят к очень важным различиям в ценовом поведении. Поскольку владелец (владельцы) частной фирмы имеет право на отчуждение собственности и на остаточный доход, он может выбирать, в какой форме ему предпочтительнее получить этот доход. Он не обязан продавать товар только за деньги. Он может выставять при его продаже любые сторонние условия, расплачиваясь за

это снижением цены. Это будет его плата за получение неденежных удовлетворений, которые ему фактически доставляет потребитель. Продавец может продавать товар только при условии, что в помещении магазина не будут курить или что каждый покупатель будет дарить ему какую-то безделушку и т. д. [18]. Чем ниже цена, тем больше дополнительных требований может выставлять продавец. Денежная цена, таким образом, далеко не единственное средство рациирования при распределении товаров.

Поэтому действие режима частной собственности выражается не в максимально высоких ценах, а в максимально широком разнообразии денежных и неденежных компонентов оплаты. Частный собственник может позволить себе ценовую дискриминацию по самому широкому фронту, оплачивая склонность к дискриминации частью своего дохода. (Эта трактовка была развита Г. Беккером (12).) Но так как деньги отличаются наивысшей степенью ликвидности, то товары, принадлежащие частным лицам, будут в общем иметь тенденцию обмениваться по расчищающим рынок (равновесным) денежным ценам.

Отдельные члены в "командах" государственных учреждений и предприятий (особенно -- неприбыльных) не могут притязать на остаточный доход в денежной форме. Повышение цен на услуги такого предприятия не увеличивает денежного дохода участников его "команды". Поэтому государственные формы заинтересованы в том, чтобы устанавливать заниженные цены на свои услуги, сопровождая их дополнительными условиями, которые обеспечивают членам "команды" получение неденежных удовлетворений. Например, преподавателям колледжей легче учить более одаренных студентов, поэтому они заинтересованы в проведении вступительных экзаменов. Государственным электростанциям легче иметь дело с крупными энергопотребителями, поэтому они будут создавать им льготные условия. В итоге цены будут в среднем ниже уровня, необходимого для расчистки рынков. Это позволяет "командам" государственных учреждений или предприятий прибегать к неценовым методам рациирования: очередям, спискам, карточкам и т. д. Поэтому при распределении ресурсов режим частной собственности больше тяготеет к рынку, режим государственной собственности -- к нерыночным критериям рациирования, обеспечивающим большую свободу действий тем, кто их устанавливает и применяет.

Потребительские кооперативы, взаимно-сберегательные банки, неприбыльные фирмы. В организациях такого типа владельцы капитала не имеют права (1) на присвоение остаточного дохода. Никто из них не может капитализировать будущий остаточный доход, превратив его в свое текущее богатство.

Поэтому и здесь качество управления не получает биржевой оценки через курс акций. Простор для оппортунистического поведения менеджеров оказывается достаточно широк. Вместе с тем потребительские кооперативы и взаимно-сберегательные банки могут рассматриваться как фирмы, где наиболее специфическим ресурсом является ресурс под названием "постоянный потребитель", "постоянный клиент" (8, с. 73).

Когда зависимость от постоянных потребителей становится доминирующей характеристикой, фирмы организуются по принципу потребительских кооперативов или взаимно-сберегательных банков. Остаточный доход будет поэтому доставаться не

владельцам капитала этих предприятий, а их клиентуре. Частично же он будет присваиваться оппортунистически ведущими себя управляющими.

Как свидетельствуют эмпирические исследования, по сравнению с частными взаимно-сберегательные банки отличаются более медленным ростом, большим nepoтизмом, меньшей склонностью к рискованным инвестициям, более высоким уровнем издержек, более продолжительными сроками службы высших управляющих (28, с. 17--19). По оценкам X. Фреча, при прочих равных условиях в компаниях взаимного страхования на 45% выше текущие издержки, на 80% дольше время обработки заявлений клиентов, на 140% выше частота ошибок (34). Вместе с тем изъятие пая из капитала кооперативного предприятия, например, сокращает реальный объем ресурсов, остающихся в распоряжении остальных членов "команды". Это отличает фирмы, организованные на взаимных началах, от открытой корпорации и служит для них действенным средством осуществления контроля.

Партнерство. Партнерства особенно характерны для организации артистической, научной и других видов профессиональной интеллектуальной деятельности, когда каждый из партнеров владеет высокоспецифическим человеческим капиталом. Поэтому все права с (1) по (5) должны принадлежать не одному лицу, а всем (или основным) членам коалиции. Право (1) на остаточный доход принимает в этом случае форму участия в прибылях, что отчасти решает проблему оппортунизма. Вместе с тем в случае интеллектуальной деятельности по внешним признакам невозможно судить о том, является ли поведение какого-нибудь члена "команды" оппортунистическим или нет. Взаимный контроль оказывается в такой ситуации эффективнее, чем специализация одного из членов команды на выполнении этой функции. Однако подобные контрактные установления жизнеспособны лишь для "команд" с небольшим составом участников. При увеличении их численности на каждого будет приходиться незначительная доля потенциальных потерь от оппортунистического поведения и, следовательно, стимулы к такому поведению будут резко возрастать (6, с. 790).

Самоуправляющиеся фирмы югославского типа. По существу такие предприятия представляют пример распространения формы партнерства на большие "команды". Право (1) на долю остаточного дохода получают все члены "команды" независимо от того, владеют они общими или специфическими ресурсами. В фирме югославского типа все работники: 1) наделены правом на остаточный доход, 2) имеют право на найм и увольнение членов коалиции, включая директора, 3) но не имеют права на передачу предыдущих правомочий по взаимно согласованной рыночной цене: "...по югославскому законодательству, никто из индивидуумов не имеет никаких прав собственности на капитальное имущество фирмы, а лишь право на использование этого капитала" (35, с. 1155). Данное обстоятельство является решающим: право на участие в прибылях жестко обусловлено продолжением работы на предприятии. Это приводит к тому, что при делении прибыли рабочие оказываются заинтересованы в том, чтобы большую часть получать в полное личное распоряжение (в виде повышенной зарплаты) и меньшую направлять на инвестиционные цели. Рабочим предпочтительнее вложить свою долю прибыли в недвижимость, сокровища или поместить в банк, чем оставить ее в фондах предприятия. Такая структура правомочий будет иметь негативные

последствия для занятости и накопления капитала. Во-первых, члены "команды" будут избегать дальнейшего увеличения ее состава. Во-вторых, будет наблюдаться "голод" на инвестиционные ресурсы. Дело в том, что в фирмах югославского типа горизонт времени при принятии инвестиционных решений укорачивается (он будет зависеть от среднего предполагаемого срока продолжения членства в "команде"). Если есть два альтернативных варианта помещения капитала, но в первом период получения прибыли неограничен, а во втором -- исчисляется несколькими годами, то для того, чтобы они были равнопривлекательными, второй вариант должен обеспечивать намного более высокую прибыль. Если норма процента составляет 5%, то при сроке окупаемости 5 лет предполагаемая норма прибыли должна быть не ниже 23%, при сроке 6 лет -- 19%, при сроке 10 лет -- 13% и при сроке 15 лет -- не ниже 9%, чтобы побуждать рабочих вкладывать средства в фонды своего предприятия (55, с. 20). Проблемы югославской экономики западные эксперты напрямую связывают с присущей ей структурой прав собственности (35, с. 1156). Рассмотрение различных форм экономических организаций ясно показывает, что сторонники транзакционного подхода стремятся разграничивать административные и рыночные механизмы контроля. Как правило, более эффективными оказываются организационные формы, использующие не одну только административную (государственное учреждение), но одновременно обе системы контроля (открытая корпорация). Предприятиям первого типа предпочтение может быть отдано только в том случае, если они обладают какими-то дополнительными преимуществами (обеспечивают экономию на масштабах, например). Теоретики транзакционного подхода проводят соответственно различие между лидером коалиции -- членом "команды", обладающим относительно более высокой производительностью в работе, связанной с решением вопросов, что "должна" и что "не должна" делать фирма, и собственником -- владельцем наиболее специфических ресурсов, дающих право притязать на остаточный доход. Таким специфическим ресурсом может быть и капитал ("классическая фирма"), и труд (инжиниринговая фирма): "Верить, что "капитал" есть в некотором смысле "босс" и что он "нанимает" труд, -- пишут А. Алчян и С. Вудуорд, -- значит быть не в состоянии понять, что форму фирмы определяют более глубинные силы" (8, с. 72). Соединение "лидерства" и "специфичности" в одном лице характерно только для "классической" капиталистической фирмы. Различные варианты разделения и комбинирования этих функций могут быть связаны как с повышением, так и с понижением эффективности в зависимости от конкретных экономических условий. Важнейший вклад из транзакционного подхода к проблеме фирмы можно было бы сформулировать так: нет никаких априорных оснований для того, чтобы отдавать абсолютное предпочтение какой-то одной форме экономической организации перед всеми остальными; каждая при определенной структуре транзакционных издержек превращается в наиболее эффективный способ координации экономической деятельности. Поэтому главное достоинство системы частной собственности не в том, что на ее основе вырабатывается какой-то однородный тип организаций, превосходящий по эффективности все остальные, а в том, что благодаря свободе обмена и

комбинирования прав собственности она предоставляет максимально широкое поле для создания и выбора самых различных организационных форм, в том числе и таких, которые строятся на, казалось бы, противоположных ей принципах.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Оценивая теорию прав собственности, следует иметь в виду, что многие экономисты Запада настроены к ней достаточно критически. Отчасти это связано с ее особым интеллектуальным стилем, который можно было бы назвать "прецедентным". Вместо построения математизированных моделей, берется отдельный конкретный случай из реальной деловой практики и скрупулезно прослеживается, что можно извлечь из него с помощью инструментария экономической теории. (Такой подход был свойственен А. Маршаллу и еще раньше -- классикам буржуазной политэкономии.) Но, конечно, дело не только в этом. Понятийный аппарат теории прав собственности некоторые авторы считают не более чем удвоением терминов, лишенным серьезного аналитического значения. Открытие, что индивидуумы обмениваются не "пучками полезностей", а "пучками прав на пучки полезностей", они сравнивают с открытием мольеровского Журдена, узнавшего, что он, оказывается, всю жизнь говорил прозой. Далеко не все принимают понятие транзакционных издержек. Дихотомия "издержки производства -- издержки транзакции" слишком напоминает деление труда на производительный и непроизводительный, давно отвергнутое западной экономической теорией. Неизмеримость транзакционных издержек также служит причиной настороженного отношения к ним. По словам одного американского экономиста, "транзакционные издержки -- полезное понятие, полезность которого уменьшается пропорционально точности его определения" (27, с. 149). Некоторые авторы уподобляют эту категорию отстойнику, куда попадает все, что пока еще не стало предметом самостоятельного анализа в экономической теории. Так, в свое время к транзакционным издержкам причислялись транспортные издержки и затраты на маркетинг. Но затем, став объектом активного изучения, они были выделены в особый разряд и исключены из состава издержек транзакции.

Теория прав собственности нередко впадает в порочный логический круг. Например: от чего зависит уровень транзакционных издержек? От существующего распределения прав собственности. Чем определяется господствующая система прав собственности? Уровнем и структурой транзакционных издержек. Транзакционные издержки детерминируют характер прав собственности и в то же время сами детерминируются им.

Появление такого рода тупиков в теории прав собственности не случайно. В ней не проводится ясной границы между конкуренцией на рынке в обычном смысле и мета-конкуренцией институтов. Не замечаемые самими теоретиками прав собственности скачки с одного уровня рассмотрения на другой приводят к изъянам в логической структуре концепции.

Теория прав собственности разделяет со всем неоклассическим направлением врожденную склонность к оправданию статус-кво. Примером может служить та же идея институциональной мета-конкуренции. Если какая-либо форма экономической организации существует, значит она эффективна, потому что в процессе конкурентной борьбы выживают сильнейшие, т. е. наиболее эффективные, институты. Если же какие-либо организационные формы практически не встречаются, значит они неэффективны. Итак, все существующее (достаточно продолжительное время) эффективно!

Скажем, в США, где никогда не было недостатка в разного рода утопических проектах, многократно предпринимались попытки устроить дело на началах общей собственности, жить коммунами и т. п. Раз в своей массе они оказались нежизнеспособными, значит частная собственность является сравнительно более эффективным институтом.

Однако идея мета-конкуренции институтов предполагает наличие эффективного институционального рынка. Но как об этом может идти речь, когда даже среди "обычных" рынков почти нет таких, которые признавались бы эффективными? "Выживаемость" вовсе не гарантирует оптимальности. В процессе отбора, будь то биологическая или социокультурная эволюция, выживают не обязательно наиболее

сложные, развитые, эффективные по каким-то абсолютным стандартам виды или группы, а относительно лучше приспособленные к условиям строго определенной, конкретной "экологической ниши". В зависимости от того, какова сама эта "ниша", победителями могут выходить отнюдь не самые эффективные, а иногда даже самые неэффективные социальные институты (так называемый "обратный отбор").

Критерий выживаемости эффективных институтов подрывается трактовкой государства самими теоретиками прав собственности. Если в XIX в. существовала наиболее эффективная структура прав собственности, а затем она начала искажаться под давлением групп со специальными интересами, значит не всегда выживают "наиболее эффективные"? И почему вообще эффективный институт -- экономический рынок с его принципом "один доллар -- один голос" -- оказывается подмят неэффективным институтом -- политическим рынком с его принципом "один человек -- один голос"? Теория прав собственности безбрежно расширила содержание понятия договора (контракта). Ее подход можно назвать контрактным редукционизмом: любое социальное взаимодействие она сводит к акту двусторонней добровольной сделки как общему для всех прототипу. Если в новейшей теории фирмы к акту добровольного двустороннего обмена (пусть более сложному и специфическому) были приравнены отношения между работодателями и наемными работниками в процессе капиталистического производства, то Д. Норт и Р. Томас в качестве добровольных контрактных отношений предложили трактовать отношения между средневековым феодалом и крепостным крестьянином (52).

Возникает вопрос: каковы критерии добровольности экономического поведения? Совершенно ясно, что субъективный критерий -- отсутствие подчинения чьим-либо приказам -- недостаточен. Если права собственности распределены так, что одной части общества открыт доступ к несравненно большему количеству ресурсов, чем другой, то добровольными, вероятно, можно признать лишь сделки, заключаемые внутри каждого класса населения. Когда сделка заключается между представителями разных классов, неравенство "договорных сил" может сводить на нет видимую добровольность их взаимодействия. Не ближе ли эта ситуация к условиям "первоначального договора", результаты которого определяются "потенциалом насилия", имеющимся у каждого из его участников?

Традиционно проблема собственности всегда связывалась с проблемой власти или "силы". В исследованиях теоретиков прав собственности эта взаимозависимость практически не присутствует в явном виде. Отсюда тенденция -- представлять иерархию как договор, вертикальные социальные связи как горизонтальные, властные отношения как равноправное партнерство. Это, пожалуй, самое уязвимое место теории прав собственности.

Попытки теоретиков прав собственности предоставить чисто экономический критерий -- уровень транзакционных издержек -- для суждений об эффективности различных институциональных систем покоятся на шатком основании. Они, например, критикуют практику соучастия персонала в управлении компаниями в странах Западной Европы как заведомо неэффективную. Логика их рассуждений проста: если бы участие рабочих в управлении повышало эффективность, то оно сложилось бы естественным путем в ходе двусторонних добровольных сделок между предпринимателями и персоналом, а не устанавливалось бы государством сверху в законодательном порядке. Фактически в результате такого перераспределения прав собственности пострадали обе стороны: было ограничено право предпринимателя на принятие инвестиционных решений; было ограничено право рабочего "обменять" возможность соучастия в управлении на более высокую заработную плату (24).

Однако неверно описывать ситуацию без участия рабочих в управлении как ситуацию с неограниченными правами собственников: просто действующие в ней ограничения носили бы иной характер (более жесткое трудовое законодательство, более активное вмешательство государства в трудовые конфликты и т. д.). Поэтому если поступить обратным образом и за исходную взять ситуацию с уже сформировавшейся системой участия рабочих в управлении, то вполне возможно, что никаких попыток отказа от нее предприниматься не стало бы, потому что ее изменение и политическим путем, и путем двусторонних добровольных сделок потребовало бы слишком больших издержек. В этом случае практика участия персонала в управлении выдержала бы тест на

эффективность. Иными словами, и в ситуации с участием рабочих в управлении, и в ситуации без него соотношения цен и издержек могут быть таковы, что от них не будет исходить никаких стимулов к изменению сложившегося положения дел.

Если в пределах любой системы собственности среди множества допустимых вариантов распределения прав есть такой, при котором издержки трансакции минимизируются, то тогда сравнительная экономия на этих издержках не может служить критерием при выборе между альтернативными правовыми режимами (59, с. 165).

Уровень трансакционных издержек не дан "объективно", потому что он складывается под действием разнообразных экономических, юридических и политических факторов. Только локальные сопоставления трансакционных издержек имеют поэтому смысл, ибо они делаются в пределах одной и той же системы прав собственности. Глобальные сопоставления между альтернативными системами потребовали бы знания взаимодействий между всеми институтами в каждой из них, что практически невозможно (53, с. 181).

Сравнительный анализ такого рода предполагал бы также допустимость межличностного сопоставления уровней полезности, потому что при смене правовых режимов чье-то благосостояние (а, значит, и уровень полезности) возрастало бы, а чье-то -- сокращалось. Но экономический критерий эффективности (оптимальность по Парето) в принципе не приспособлен для оценки ситуаций, в которых улучшение положения одних индивидуумов достигается за счет ухудшения положения других.

Трансакционная экономия прошла в своем развитии как бы полный круг. Исходным пунктом было противопоставление децентрализованного, ценового механизма и централизованного, иерархического механизма, рынка и фирмы. Конечным пунктом стало фактическое размывание границ между ними, представление фирмы в качестве сети контрактов. Из теории прав собственности мы можем узнать, что корпорация -- это не иерархия, а интериоризированный рынок, что в ней складываются внутренний рынок труда и внутренний рынок капитала, что ее можно сравнить с мини-городом, где все жители вовлечены в атомистическую конкуренцию, что эта конкуренция эффективнее обычной ценовой конкуренции, что расчистка на внутренних рынках происходит быстрее, чем на внешних, что высшие управляющие выполняют функции вальрасианского аукционщика при распределении инвестиционных потоков (4).

"Операция была успешной, но пациент исчез", -- так можно было бы резюмировать итоги анализа фирмы теоретиками неонституционализма.

Вместе с тем, как нам представляется, с теорией прав собственности связан реальный прогресс экономического знания. Мы не считаем, что ее терминологию можно назвать тавтологичной. Методика исследования экономических организаций с обязательным выделением присущих им прав собственности и издержек трансакции обладает несомненной эвристической ценностью. Трансакционная экономика вскрыла целый класс издержек, которые оттого, что они непосредственно не измеримы, не перестают быть реальными, а следовательно, определять поведение участников хозяйственного процесса и состояние экономических систем. Анализ расщепления права на частичные правомочия, взаимодействия прав собственности с экономическими стимулами, влияния технического прогресса и относительных цен на эволюцию отношений собственности, двойственной роли государства как производителя общественных благ и как орудия в руках правящих групп, последствий оппортунистического поведения экономических агентов -- все эти вопросы вполне заслуживают самого пристального критического изучения.

Разумеется, в контрактно-рыночной гипертрофии наглядно проявляется идеологическая ангажированность теории прав собственности. Можно поэтому согласиться с ее оценкой западногерманским экономистом Г. Натцингером: "Это не универсальная парадигма, но важный аспект научного исследования. Вместо того, чтобы проявлять предрасположенность к рынку и предубежденность по отношению к другим формам социальной координации, имело бы смысл задаться критическим вопросом, достаточно ли сделано нами для использования рыночных отношений в решении сегодняшних важных экономических проблем? То, что сказано о войне и военных, действительно и по отношению к этой линии экономической мысли: экономика прав собственности слишком важна, чтобы оставлять ее теоретикам прав собственности" (53, с. 188).

ПРИМЕЧАНИЯ

1. Как особый случай можно выделить ситуацию, когда доступ к ресурсу закрыт всем членам общества и любым их коалициям.
2. Это правомочие Л. Беккер считает наиболее фундаментальным. Все остальные элементы, по его мнению, представляют собой примеры защиты, расширения, ограничения или разработки этого основного правомочия.
3. По сути это классический набор прав владения, пользования, присвоения и распоряжения. Подобный перечень можно считать стандартным для теоретиков прав собственности. Ср., например, классификацию С. Чена: "Благо или имущество определяются как находящиеся в частной собственности тогда и только тогда, когда три отличительных признака связаны с правами на владение ими. Во-первых, исключительное право пользования (или решения о пользовании) благом, которое может рассматриваться как право на исключение других индивидуумов из его использования. Во-вторых, исключительное право на получение дохода от использования вещи. В-третьих, полное право на передачу или свободное "отчуждение" имущества, которое включает право заключать контракты и выбирать их форму. Эта структура прав, определяющая частную собственность, является, конечно, идеализацией, предназначенной для теоретического анализа; на практике исключительность и передаваемость прав являются вопросами степени" (18, с. 51).
4. Дж. Стиглер вспоминает, как перед публикацией статьи Р. Коуза в Чикагском университете был организован специальный семинар с участием двух десятков ведущих теоретиков во главе с М. Фридменом. До обсуждения теоремы Коуза был подан 1 голос, против -- 20, после обсуждения все голоса были "за" (42).
5. Приведем для сравнения более детализированную формулировку теоремы Коуза: "...если предположить, что участники сделки рациональны, что они имеют правильные представления о предпочтениях друг друга, что осуществление сделки не требует никаких издержек, что государство станет защищать заключенный ими договор, что итог переговоров не зависит от их относительного богатства (эффект дохода отсутствует), что цены, из которых они исходят во время переговоров, даны, а не устанавливаются ими самими по ходу сделки (модель частичного равновесия), то тогда не будет иметь значения, как государство распределит между ними права собственности, при условии, конечно, что эти права делимы и поддаются обмену" (25, с. 93).
6. Немаловажное отличие в подходах: согласно Пигу, компенсацию за потрапу будет получать государство (в форме налога), согласно Коузу -- фермер.
7. Р. Коуз, разумеется, не отрицал, что при высоких транзакционных издержках рынок не в состоянии обеспечить оптимальную аллокацию ресурсов, отклонения от которой в принципе могли бы быть скорректированы по схеме Пигу. Но этого недостаточно, чтобы считать государственное регулирование действенным средством по преодолению внешних эффектов. Нужно еще доказать, что издержки государственного вмешательства (включая и порождаемые им самим дополнительные экстерналии) окажутся меньше потерь, связанных с "провалами" рынка. Согласно Коузу, при незначительных транзакционных издержках государственное регулирование излишне, при высоких -- весьма и весьма сомнительно.
8. С идеями Р. Коуза связаны попытки переориентации экологической политики США.
9. Д. Норт считает возможным переинтерпретировать эти категории в марксистских терминах: издержки производства суть издержки, обусловленные состоянием производительных сил; издержки транзакции суть издержки, обусловленные характером производственных отношений (50, с. 61).
10. Для упрощения анализа государство отождествляется с единоличным правителем.
11. Эту формулировку Д. Норт считает перефразировкой марксистского тезиса о противоречии между способом производства и способом присвоения материальных благ: существующая структура прав собственности не позволяет раскрыть весь экономический потенциал, который заложен в имеющихся производительных силах и который был бы реализован при наличии более эффективной системы отношений собственности (48, с. 28).
12. Нормативный аспект в основном разрабатывался реформистски настроенными юристами. При таком подходе не утверждается, что правовая система "уже"

эффективна, однако ничто не мешает ее сделать таковой. Достаточно "просветить" юристов, познакомив их с логикой рассуждений Коуза. Этому должна сопутствовать переоценка всех юридических правил и норм на предмет их соответствия критерию экономической эффективности. Парадоксально, но стремясь выбить почву из-под политического интервенционизма, Р. Коуз невольно расчистил путь правому интервенционизму: его анализ был воспринят реформистски настроенными юристами как концептуальное обоснование для изменения сложившейся системы распределения прав собственности на началах рациональности и эффективности.

13. Разумеется, эти факторы могут действовать и в противоположном направлении, уменьшая выгоды от дальнейшей спецификации прав собственности и повышая трансакционные издержки того или иного типа.

14. Об имплицитных контрактах на рынке труда см: Теории ГМК (критика концепций "смешанной экономики"). -- М., 1985, с. 321--326.

15. Подробнее об общих и специфических ресурсах на примере инвестиций в человеческий капитал см.: Капелюшников Р. И. Современные буржуазные концепции формирования рабочей силы: критический анализ. -- М., 1981, с. 191--205.

16. В силу ограниченности места типология экономических организаций приводится нами в крайне эскизной форме.

17. Всесторонний анализ современной корпорации дан в работах Ю. Б. Кочеврина. См., в частности: Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджеризма. -- М., 1985.

18. Соответственно, покупатель будет готов уплатить более высокую цену за товар, который сочетается с желанными для него условиями (например, расист будет готов дороже заплатить за вещь в магазине, куда запрещен вход национальным меньшинствам).

ЛИТЕРАТУРА

1. Кленнер Г. От права природы к природе права. -- М., 1988.

2. Лазар Я. Собственность в буржуазной правовой теории. -- М., 1985.

3. Alchian A. A. Some economics of property rights. -- "Il Politico", 1985, v. 30, N 4.

4. Alchian A. A. Corporate management and property rights. -- In: The economics of property rights. Ed. by Furuboth E. G., Pejovich S. -- Cambridge, 1974.

5. Alchian A. A. Specificity, speciallization, and coalitions. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1984, v. 140, N 1.

6. Alchian A. A., Demsetz H. Production, information costs, and economic organization. -- "American Economic Review", 1972, v. 62, N 6.

7. Alchian A. A., Demsetz H. The property rights paradigm. -- "Journal of Economic History", 1973, v. 33, N 1.

8. Alchian A. A., Woodward S. The firm is dead, long live the firm: a review of O. E. Williamson's "The economic institutions of capitalism". -- "Journal of Economic Literature", 1988, v. 26, N 1.

9. Anderson T. L., Hill P. J. Privatizing the commons: an improvement? -- "Southern Journal of Economics", 1983, v. 50, N 2.

10. Arrow K. J. Political and economic evaluation of social effects and externalities. -- In: The analysis of public output. Ed. by Margolis J., N. Y., 1970.

11. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets. -- "Journal of Law and Economics", 1982, v. 25, N 1.

12. Becker G. S. The economics of discrimination. -- Chicago, 1957.

13. Becker L. S. Property rights: philosophical foundations. -- Cambridge, 1977.

14. Behrens P. The firm as a complex institution. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1985, v. 141, N 1.

15. Breaden C. H., Toumanoff P. G. Transaction costs and economic institutions. -- In: The political economy of freedom: essays in honour of F. A. Hayek. Ed. by Leube K. R., Zlabinger A. H., Munchen, 1984.

16. Calabresi G., Melamed D. C. Property rules, liability rules, and inalienability: one view of the cathedral. -- "Harvard Law Review", 1972, v. 85, N 2.

17. Chueng S. N. S. Structure of a contract and the theory of non-exclusive

- resources. -- In: The economics of property rights. Ed. by Furuboth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.
18. Chueng S. N. S. The myth of social costs. -- L., 1978.
19. Chueng S. N. S. Will China go "capitalist"? -- L., 1982.
20. Chueng S. N. S. The contractual nature of the firm. -- "Journal of Law and Economics", 1983, v. 26, N 1.
21. Coase R. H. The nature of the firm. -- "Economica", 1937, v. 4, N 5.
22. Coase R. H. The problem of social costs. -- "Journal of Law and Economics", 1960, v. 3, N 1.
23. Coase R. H. Comment. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1984, v. 140, N 1.
24. The codetermination movement in the West Europe. -- Ed. by Pejovich S., Lexington, 1978.
25. Coleman J. E. The economic analysis of Law. -- In: Ethics, economics, and the law. Ed. by Pennock J. R., Chapman J. W., N. Y., 1982.
26. Davis D. G., Brucato P. F. Property rights and transaction costs: theory and evidence of privately-owned and governmently-owned enterprises. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1987, v. 143, N 1.
27. Davis L. E. Comment. -- In: Long-term factors in American economic growth. Ed. by Engerman S., Chicago, 1986.
28. De Alessi L. The economics of property rights: a review of evidence. -- "Research in Law and Economics", 1980, v. 2.
29. De Alessi L. Property rights, transaction costs and X-efficiency: an essay in economic theory. -- "American Economic Review", 1983, v. 73, N 1.
30. De Alessi L. Nature and methodological foundations of some recent extensions of economic theory. -- In: Economic imperialism. Ed. by Radnitzky G., Bernholtz P., N. Y., 1987.
31. Demsetz H. Toward a theory of property rights. -- "American Economic Review", 1967, v. 57, N 2.
32. The economics of property rights. Ed. by Furudoth E. G., Pejovich S., Cambridge, 1974.
33. Fama E. F. Agency problem and the theory of the firm. -- "Journal of Political Economy", 1980, v. 88, N 2.
34. Frech H. E., III. The property rights theory of the firm: empirical results from a natural experiment. -- "Journal of Political Economy", 1976, v. 84, N 1.
35. Furuboth E. G., Pejovich S. Property rights and economic theory: a survey of recent literature. -- "Journal of Economic Literature", 1972, v. 10, N 6.
36. Gould J. P. The economic of legal conflicts. -- "Journal of Legal Studies", 1973, v. 2, N 2.
37. Hirshleifer J. Evolutionary models in economics and law: cooperation versus conflict strategies. -- "Research in Law and Economics", 1982, v. 4.
38. Hoffman E., Spitzer M. L. The Coase theorem: some experimental tests. -- "Journal of Law and Economics", 1982, v. 25, N 1.
39. Honore A. M. Ownership. -- In: Oxford essays in jurisprudence. Ed. by Guest A. W., Oxford, 1961.
40. Jensen M. C., Meckling W. H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure. -- "Journal of Financial Economics", 1973, v. 3, N 5.
41. Jensen M. C., Meckling W. H. Rights and production functions: an application to labor-managed firms and co-determination. -- "Journal of Business", 1979, v. 52, N 4.
42. Kitch E. W., ed. The fire of truth: a remembrance of law and economics at Chicago, 1932--1970. -- "Journal of Law and Economics", 1983, v. 26, N 1.
43. Klein B., Crawford G. R., Alchian A. A. Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process. -- "Journal of Law and Economics", 1978, v. 8, N 3.
44. McManus J. The costs of alternative economic organization. -- "Canadian Journal of Economics", 1975, v. 8, N 3.

45. Meckling W. H. Values and the choice of the model of individual in the social sciences. -- "Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik", 1976, v. 112, N 4.
46. Monissen H. G., Pejovich S. Eigentümertechniken, Freiheit und Ökonomische Effizienz. -- In: Grenzen und Freiheit. Ed. by Molden D., Wien, 1977.
47. North D. C. The new economic history after twenty years. -- "American Behavioral Scientist", 1977, v. 21, N 2.
48. North D. C. Structure and change in economic history. -- N. Y., 1981.
49. North D. C. Transaction costs, institutions, and economic history. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1984, v. 140, N 1.
50. North D. C. Is it worth making sense of Marx? -- "Inquiry", 1986, v. 29, N 1.
51. North D. C. Institutions, transaction costs, and economic growth. -- "Economic Inquiry", 1987, v. 25, N 3.
52. North D. C., Thomas R. P. The rise of the Western world: a new economic history. -- Cambridge, 1973.
53. Nutzinger H. G. The economics of property rights: a new paradigm in economic science? -- In: Philosophy of economics. Ed. by Stegmüller W., Berlin, 1982.
54. Olson M. The rise and decline of nations. -- New Haven, 1982.
55. Pejovich S. The capitalist corporation and the socialist firm: a study of comparative efficiency. -- "Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik", 1976, v. 112, N 1.
56. Pejovich S. Fundamentals of economics: a property rights approach. -- Dallas, 1981.
57. Pejovich S. Towards an economic theory of the creation and specification of property rights. -- In: Readings in the economics of law and regulations. Ed. by Ogus A. I., Veljanovsky C. C., Oxford, 1984.
58. Posner R. A. Economic analysis of law. -- Boston, 1972.
59. Schmid A. A. Review. -- "Journal of Economic Issues", 1976, v. 10, N 1.
60. Schweizer U. Externalities and the Coase theorem: hypothesis of result? -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1988, v. 144, N 2.
61. Stigler G. J. The economics of information. -- "Journal of Political Economy", 1961, v. 69, N 2.
62. Toumanoff P. G. Theory of market failure. -- "Kyklos", 1984, v. 37, N 4.
63. Umbeck J. A. Might makes rights: a theory of the formation and initial distribution of property rights. -- "Economic Inquiry", 1981, v. 19, N 1.
64. Umbeck J. A. A theory of property rights: theoretical and empirical investigations into the formation of property rights. -- Ames, 1981.
65. Waldom J. What is private property? -- "Oxford Journal of Legal Studies", 1985, v. 5, N 3.
66. Wallis J. J., North D. C. Measuring the transactional sector in American economy, 1870--1970. -- In: Long-term factors in American economic growth. Ed. by Engerman S., Chicago, 1986.
67. Williamson O. E. Transaction-costs economics: the governance of contractual relations. -- "Journal of Law and Economics", 1979, v. 22, N 2.
68. Williamson O. E. Reflections on the new institutional economics. -- "Journal of Institutional and Theoretical Economics", 1985, v. 141, N 1.
69. Williamson O. E. The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. -- N. Y., 1985.
70. Zerbe R. O. Problem of social cost in retrospect. -- "Research in Law and Economics", 1980, v. 2.