

ФГАОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

На правах рукописи



Изаков Иван Александрович

**Перераспределение прав собственности
и его влияние на эффективность фирмы:
институционально-экономический подход**

Специальность 08.00.01 – «Экономическая теория»

ДИССЕРТАЦИЯ
на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
канд. экон. наук, доц.
И.С. Пыжев

Красноярск – 2014

Оглавление

Введение	3
Глава 1. Институт прав собственности и его взаимосвязь с деятельностью экономических организаций	11
1.1. Понятие прав собственности и основные подходы к их исследованию	11
1.2. Взаимосвязь прав собственности и деятельности фирмы	37
1.3. Трансформация института прав собственности в переходных экономиках и её влияние на деятельность фирм	57
Глава 2. Воздействие изменений в структуре прав собственности на эффективность фирмы	74
2.1. Перераспределение прав собственности и внутрифирменные процессы	74
2.2. Моделирование влияния перераспределения прав собственности на эффективность фирмы	92
2.3. Методика оценки показателей эффективности фирмы и возможности её применения	103
Заключение	131
Список литературы	134

Введение

Актуальность темы исследования. В процессе перехода экономики России на рыночный механизм хозяйствования сформирован новый класс частных собственников. На протяжении всего периода реформ создавались институты рыночной экономики и механизмы координации хозяйственной деятельности экономических субъектов. Спецификация и перераспределение прав собственности постепенно стали приобретать ключевое значение для результатов экономической деятельности, особенно на уровне фирм и рынков. По мере развития рыночных механизмов, внутрифирменные и межфирменные экономические отношения становятся все более сложными, наряду с усилением конкуренции. Все это сегодня уже перманентно присуще российской экономике.

Любой собственник, являясь рациональным экономическим субъектом, определяет параметры работы фирмы, которые, как правило, выражаются в виде уставных целей деятельности и стоимостной оценки желаемого объёма прибыли. Исходя из достижения поставленных целей с поправкой на понесённые затраты собственник оценивает эффективность фирмы. Ускорение и усложнение экономических процессов, усиление «чувствительности» фирмы к внешним и внутренним факторам потребовали от менеджеров и собственников поиска дополнительных скрытых резервов для увеличения эффективности. Для поиска дополнительных скрытых резервов для увеличения эффективности в новых условиях потребовалось применение иных способов оценки эффективности, позволяющих оценить внутреннюю структуру фирмы: её внутреннюю институциональную среду, соотношение разных частей (подразделений), сложившиеся внутренние отношения и неформальные правила.

В результате целого ряда исследований институционального характера за последние два десятилетия, выявлено наличие взаимосвязи между изменением формы собственности предприятий и экономическими

результатами их деятельности. При этом, механизм влияния изменений в структуре прав собственности на эффективность деятельности фирмы остается во многом неясен. Имеется необходимость развития институциональной теории прав собственности для анализа влияния изменений во внутрифирменной структуре на эффективность деятельности фирмы.

Таким образом, для развития теоретических подходов к анализу фирмы и разработки новых способов анализа деятельности фирмы актуально изучение влияния, которое оказывают изменения в структуре прав собственности на внутреннюю среду фирмы, результаты её деятельности и эффективность, а также создание модели для оценки изменений эффективности фирмы.

Степень разработанности. Исследованием понимания права вообще и права собственности в частности, а также его взаимосвязи с государством занимались К. Бергбом, Г. Гегель, К. Гербер, Т. Гобс, Р. Давид, К. Жоффре-Спинози, Г. Кельзен, Б. Кистяковский, П. Лабанд, К. Маркс, В. Нерсесянц, П. Новгородцев, Дж. Остин, И. Фихте, Х. Харт, Б. Чичерин, Г. Шершеневич и другие. Экономические подходы к изучению права и экономическое содержание собственности разрабатывали Р. Капелюшников, Д. Норт, Э. Остром, Р. Познер, О. Сухарев, В. Тамбовцев, Р. Томас, Х. Филд, Т. Эггертссон и другие.

Фирму как предприятие, которое занимается преобразованием факторов производства в потребительские блага, основной целью деятельности которой является получение прибыли исследовали: Ф. Кенэ, А. Маршалл, Дж. Миль, Д. Риккардо, Дж. Робинсон, А. Смит, Ж. Сэй, Дж. Хикс, Э. Чемберлин и другие. Изучением взаимодействия внутренней и внешней сред фирмы с институциональной точки зрения занимались: А. Алчян, М. Аоки, Т. Веблен, К. Виттфогель, Г. Демсец, Р. Капелюшников, Дж. Кларк, Г. Клейнер, Д. Коммонс, Р. Коуз, Б. Малышев, У. Митчелл, Р. Нельсон, Д. Норт, А. Олейник,

К. Поланьи, Г. Таллок, А. Тойнби, С. Уинтер, Д. Ходжсон, А. Шаститко, Т. Эггертссон и другие. А. Алчян, Г. Демсец, Р. Дзарасов, Р. Коуз, Р. Найт, Д. Новоженев, О. Харт, А. Эйхнер и другие изучали причины появления фирм, пределы их расширения, преимущества существования на рынке.

Вопросами спецификации и перераспределения прав собственности занимались А. Алчян, Г. Беккер, Г. Демсец, Р. Капелюшников, Г. Клейнер, Р. Коуз, Я. Лазар, А. Нестеренко, Д. Норт, Р. Познер, Дж. Стиглер, Г. Таллок, В. Тамбовцев, О. Уильямсон и другие. Попытки выявить зависимость между перераспределением прав собственности и изменениями результатов деятельности фирмы в своих работах осуществляли Н. Абе, С. Авдашева, А. Биван, И. Гимади, В. Голикова, Ю. Данилов, В. Добродей, Т. Долгопятова, И. Ивасаки, Р. Капелюшников, И. Колесникова, А. Кох, С. Моложавый, Ю. Перевалов, З. Рустинова, В. Семерникова, Е. Шафер, С. Эстрин, А. Яковлев и другие.

Вместе с тем, на наш взгляд, малоизученными остается собственно механизм влияния изменений в структуре прав собственности на эффективность деятельности фирмы. В данном контексте, важнейшим для развития институциональной экономической науки в целом и экономической теории прав собственности в частности, на наш взгляд, представляется вопрос разработки способов стоимостной оценки внутрифирменных транзакционных издержек. В результате можно будет сформулировать на теоретическом и прикладном уровне четкую картину внутрифирменных процессов.

Объектом исследования выступают внутрифирменные процессы перераспределения прав собственности.

Предметом исследования является взаимосвязь между внутрифирменным распределением прав собственности и эффективностью деятельностью фирмы.

Область исследования соответствует пункту 1.4 (институциональная и эволюционная экономическая теория: теория прав собственности; теория транзакционных издержек; институциональная теория фирмы) паспорта научной специальности ВАК РФ 08.00.01 – «Экономическая теория».

Цель исследования: разработка модели и методик оценки влияния внутрифирменного распределения прав собственности на эффективность фирмы в рамках институционально-экономического подхода.

Для достижения цели были поставлены следующие **задачи**:

1. Проанализировать существующие подходы к определению, спецификации и перераспределению прав собственности.
2. Выявить факторы, оказывающие воздействие на деятельность фирмы и способы оценки её эффективности.
3. Дать характеристику влияния трансформации института прав собственности на деятельность фирм в России.
4. Выявить зависимость между перераспределением прав собственности и внутрифирменными процессами.
5. Разработать подход для оценки влияния перераспределения прав собственности на внутрифирменные процессы.
6. Сформулировать модель влияния перераспределения прав собственности на деятельность фирмы.
7. Разработать методики оценки показателей эффективности фирмы и провести тестирование предложенной модели.

В диссертации исследовано влияние перераспределения прав собственности на результаты деятельности фирмы, что нашло отражение в следующих элементах **научной новизны**:

1. Разработан комплексный подход к оценке влияния перераспределения прав собственности, основанный на последовательном анализе вызванных этим перераспределением внутрифирменных изменений.

2. Дана авторская формулировка институциональной функции фирмы, демонстрирующей результат действия институтов путём оценки объёма внутрифирменных трансакционных издержек.

3. Предложен показатель эффективности фирмы, представляющий собой отношение абсолютного параметра оценки деятельности фирмы к объёму трансакционных издержек.

4. Разработан авторский набор критериев разделения затрат фирмы по оплате труда на трансакционные и трансформационные издержки.

Теоретическая значимость исследования состоит в подробном анализе внутрифирменных процессов, разработке механизма их влияния на конечный результат работы фирмы, а также в разработке методики формирования показателей внутрифирменной эффективности и методики расчета показателей эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности. Предложенные методики создадут возможности для новых исследований внутрифирменных процессов и их влияния на деятельность фирмы.

Практическая значимость заключается в разработке модели и подхода к анализу эффективности фирмы с учетом оценки влияния внутрифирменного координационного механизма. Предложенная модель и методики её применения позволяют собирать информацию о внутрифирменных процессах и давать эмпирическую оценку эффективности фирмы с учетом влияния перераспределения прав собственности. Полученный практический результат может быть использован собственниками и менеджерами для принятия решений или оценки последствий перераспределения прав собственности.

Методология и методы исследования. В работе использовались общенаучные подходы и методы исторического анализа, синтеза, формализации и математического моделирования. Результаты исследования

опираются на теоретические и эмпирические работы зарубежных и отечественных исследователей. Для исследования и оценки эффективности внутрифирменных процессов применялись подходы, инструментарий неоклассического экономического анализа, неинституциональной и новой институциональной экономической теории, в том числе, экономической теории прав собственности и теории трансакционных издержек.

Положения, выносимые на защиту.

1. На основе комплексного подхода к исследованию влияния перераспределения прав собственности разработана общая модель для оценки изменения эффективности деятельности фирмы с учетом влияния трансакционных издержек на результаты её работы на основе показателей прибыли, затрат, объёмов выпуска, цены продукции, трансакционных издержек. Модель позволяет осуществлять анализ произошедших изменений с фирмой, делать прогнозы о возможных последствиях для предстоящих или планируемых изменений, осуществлять мониторинг для актуализации имеющейся управленческой информации.

2. С помощью авторского набора критериев разделения затрат, предложены способы расчета внутрифирменных трансакционных издержек, основанные на подходе Норта-Уоллиса, и формирования показателей внутрифирменной эффективности при перераспределении прав собственности. Учет трансакционных издержек при оценке внутрифирменной эффективности обеспечивает полноту и объективность оценки влияния перераспределения прав собственности на деятельность фирмы.

3. Разработана методика расчета показателей эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности. Методика основана на предложенной автором институциональной функции, а также соответствующем показателе эффективности и позволяет осуществлять стоимостную оценку внутрифирменных трансакционных издержек, проводить анализ эффективности деятельности всей фирмы или отдельных её

подразделений. С помощью предложенной методики можно получить достоверную информацию о внутрифирменных процессах, которая не предусмотрена традиционными способами учета.

4. Проведено тестирование модели для оценки изменения эффективности деятельности фирмы на предмет определения возможности её применения. В ходе тестирования на примере нескольких фирм были получены стоимостные значения внутрифирменных транзакционных издержек, расчетные значения функций эффективности и соотношения эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и после. Проведённые расчеты подтвердили возможность применения модели для реальных фирм.

Степень достоверности и апробация работы. *Достоверность* результатов исследования обеспечивается опорой на результаты исследований отечественных и зарубежных учёных, использованием достижений современной институциональной экономической теории и, в ее рамках, экономической теории прав собственности, а также теории транзакционных издержек.

Апробация результатов исследования. Основные положения диссертационного исследования докладывались и обсуждались на: 8-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы переходной экономики» (Красноярск. КрасГУ, 2002 г.); 9-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы переходной экономики» (Красноярск. КрасГУ, 2003 г.); Всероссийской научно-практической конференции (Красноярск, Сибирский институт бизнеса, управления и психологии, 2003 г.); 10-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы переходной экономики» (Красноярск. КрасГУ, 2004 г.); 11-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. КрасГУ, 2005 г.);

Конференции студентов и аспирантов «Экономика и бизнес: позиция молодых ученых» (Барнаул, Алтайский гос. ун-т, 2006); 12-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. СФУ, 2006 г.), Конференции студентов и аспирантов «Экономика и бизнес: позиция молодых ученых» (Барнаул, Алтайский гос. ун-т, 2007), 13-й межрегиональной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Проблемы современной экономики» (Красноярск. СФУ, 2007 г.); Конференции летней школы институционального анализа (Москва, ГУ ВШЭ, 2007 г.).

Некоторые результаты исследования получены в результате исследований по проекту «Разработка стратегии институционального развития инфраструктуры жизнедеятельности населения, обеспечивающей качественный экономический рост Красноярского края» по гранту Красноярского краевого фонда поддержки научной и научно-технической деятельности (ККФПНиНТД) в 2011 году.

По теме диссертации опубликовано 16 работ общим объемом 5,61 п.л. (авт. – 4,67 п.л.), в том числе 3 статьи общим объемом 1,46 п.л. (авт. – 0,86 п.л.) в ведущих рецензируемых научных журналах, рекомендованных ВАК.

Глава 1. Институт прав собственности и его взаимосвязь деятельностью экономических организаций

1.1. Понятие прав собственности и основные подходы к их исследованию

Вопросы происхождения права, его развития и влияния на экономическую деятельность интересовали человека с момента появления простейших форм правового регулирования, которые представляли собой наборы правил для регулирования удовлетворения социальных и биологических потребностей людей на ранних этапах развития общества. В начале своего развития права выступали главным образом в облике обычаев, но в процессе развития человеческой цивилизации стали принимать более развитые нормативно-ценностные формы регулирования.

Развитие права неразрывно связано с осознанием права, его значения, свойств, а также себя как главного носителя этих прав. Познание человеком права и формирование правовых свойств индивида – сложный и длительный процесс, который исторически готовится всесторонним развитием всей совокупностью общественных отношений (в том числе отношений частной собственности), создающих условия для автономной, независимой жизнедеятельности человека¹. С самых ранних этапов своего развития человек пытался познать сущность права, законы его развития, принципы применения к различным сферам человеческой жизни. В рамках исследования изучение истории развития представлений о праве поможет нам рассмотреть развитие взглядов на право в их исторической последовательности, выявить положительные и отрицательные стороны подходов к изучению права собственности, выбрать подход и метод анализа, который будет использоваться в работе.

Процесс развития права и правовых институтов никогда не происходил

¹ Шафилов В.М. Естественно-позитивное право: Введение в теорию - Монография/ Красноярск: ИЦ КрасГУ, 2004. С. 88.

стихийно. С развитием наук и накоплением знаний усложнялись и развивались научные подходы, которые использовали люди при изучении окружающего мира и общества. В рамках различных наук существует и развивается множество подходов и методов анализа – как общенаучных, так специфических. Все эти методы в той или иной степени применимы к изучению права на различных уровнях исследований.

Так, в рамках философии сложилось несколько подходов к анализу прав собственности. Фихте и Гегель² анализировали собственность через личность человека, его стремление господствовать над вещью. Т. Гоббс в качестве источника любого права предполагал закон и государство, которые обеспечивают защиту жизни и собственности в ходе борьбы за ограниченное число вещей³.

Учёные обращаются к философии права с целью увидеть и познать роль и место права в жизни человека. Однако в своих работах философы не обходят стороной и вопросы соотношения морали и права. Такая постановка вопроса исследования не нова. Еще в трудах мыслителей Древней Греции можно найти работы, посвященные этике права. Этика права в отличие от философии анализирует право с иных позиций. Если философия претендует на объективный обзор различных школ и направлений, то этика права рассматривает только один аспект, состоящий из двух элементов: рассмотрение человека в праве и анализе ценностного отношения человека к праву.

Этика права исходит из субъектоцентристской позиции, т.е. позиции, при которой во главу угла ставятся интересы субъекта. Субъект при таком подходе выступает в качестве носителя права (и своих интересов), творца права, его толкователя и проводника.

Существует понимание права: в широком и узком смысле. В широком смысле право охватывает обычное право, каноническое право, естественное

² Гегель Г.В. Философия права. М.: Мысль, 1990. С. 103.

³ Гоббс Т. Сочинения. М., 1999, Т.1, С. 191.

право, позитивное право, живое право и другие проявления регулятивных механизмов в социуме. В узком смысле право понимается как совокупность норм и законов, создаваемых и защищаемых государством⁴.

В своём анализе философия права исходит из предпосылки разделения права на естественное и позитивное. Данное разделение связано с попытками понимания основ права в естественной жизни людей, человеческой сути их бытия.

Под естественным правом понимают сумму требований реальной жизни общества, вытекающих из естественной природы человеческого бытия. К таким правам можно отнести право быть свободным, иметь собственность. Требования естественного права обладают свойствами явлений природного, естественного порядка. Они отражают обусловленные природой и социально-естественной средой требования и идеалы, которые, преломившись через правосознание, его культурные коды, приобретают правовой облик и в соответствии с этим выступают в виде правовых требований – юридических норм.⁵

Позитивное право представляет собой институциональное образование, которое существует в виде формализованных юридических норм, выраженных в законах и иных общеобязательных нормативных юридических документах. Решающую роль в формировании права играет его выражение в письменном виде, благодаря чему позитивное право принимает свой институциональный характер, который позволяет праву выступать в качестве нормативно-правового регулятора⁶. Право в таком случае призвано регулировать, т.е. определять, вводить в известные рамки поведение людей, складывающееся в обществе отношения⁷.

Этика права изучает соотношение морали и права. Источники морали и права одни – обычаи, мифы, религия. Этика права исходит из подхода, в

⁴ Букреев В.И., Римская И.Н. Этика права: От истоков этики и права к мировоззрению - Учеб.пособие. М.: Юрайт, 2000. С. 13.

⁵ Шафилов В.М. Естественное-позитивное право... С. 87-148

⁶ Шафилов В.М. Естественное-позитивное право ... С. 87-148

⁷ Шафилов В.М. Указ.соч. ... С. 87-148

рамках которого правовое сознание способно сформироваться только внутри культуры и морали, а моральное сознание возникает на базе развитой культуры и уже успевших сложиться культурных ценностей. Источники правовой морали можно разделить на две группы: аксеологические (обычаи, мифы, религия), гносеологические (естественное, римское, позитивное, живое право, наука), праксеологические (социально-культурные, социально-политические, социально-экономические процессы).

В процессе регулирования право выступает в двух аспектах⁸:

– Нормативный – право является основой для того, чтобы действовать по правилу (правилам). Благодаря введению в жизнь права появляется возможность для оценки правильности или неправильности чьих-либо действий. Таким образом, формируется шкала ценностей, с помощью которой даётся характеристика чьим-либо действиям;

– Ценностной – проявляется в создании правом единой упорядоченности и общепризнанности в обществе с помощью включенных в него нормативно-унифицированных средств и механизмов регулирования общественных отношений.

Одним из вариантов реализации права выступает возможность владеть, вещью, распоряжаться и пользоваться ею. С целью исследования влияния прав собственности на деятельность фирмы перейдём к рассмотрению подходов к изучению прав собственности. Для более детального анализа права различают «экономическое» и «правовое» (юридическое) содержание собственности.

Правовое содержание собственности характеризует отношения субъектов собственности к объектам собственности (условиям и результатам производства)⁹.

Теоретическим осмыслением проблем возникновения, природы, сущности государства и права, их функционирования, роли и значения в жизни общества, а также политико-правовых процессов и их отражения в

⁸ Шафиров В.М. Указ.соч. ... С. ?

⁹ Сазонова О.М. Институт собственности в условиях трансформационного этапа развития России: дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д: Северо-Кавказская академия гос. службы, 2003. С. 41.

сознании людей занимается теория государства и права. Поскольку экономические отношения любого уровня развития требуют для себя правовых институтов, то теория государства и права возникает в ответ на экономические потребности в регуляторах и оказывает влияние на формирование соответствующих экономических и общественных институтов.

Далее рассмотрим экономические подходы к анализу прав собственности, природу и мотивы человеческого поведения на микро-, макроуровне.

В качестве раннего направления экономической теории выделяют меркантилизм. Представители этого направления экономической теории считали, что главной задачей страны является увеличение богатства, которое выражается в накоплении золота и серебра. Источником такого богатства служит внешняя торговля, с помощью которой, в свою очередь, должен обеспечиваться активный торговый баланс. В этой связи меркантилисты выступали за активное вмешательство государства во внешнюю торговлю.

С окончанием эпохи первоначального накопления капитала торговая и ресурсная эксплуатация вновь открытых стран и территорий теряла свое значение как источник богатства. В качестве первоисточника доходов все более укреплялось товарное производство, в связи с чем начался критический анализ идей меркантилизма. На смену идеям меркантилизма пришли идеи физиократов, представителями данной школы выступали Ф. Кенэ, М. Ривьер, Д. Немур, А. Тюрго, В. Мирабо.

Прогрессивность взглядов физиократов заключалась том, что они выбрали в качестве предмета исследования не сферу обращения, а сферу производства. В качестве сферы производства выделялось сельское хозяйство, в котором создается чистый продукт, который является чистым доходом общества. Так, например, Ф. Кенэ относил к производительному труду только сельскохозяйственный труд и полагал, что именно он позволяет увеличить богатство общества.

Кроме того, физиократы придавали большое значение фискальной

системе и считали, что для государства губельны не сами налоги, а способ их взимания. Ф. Кенэ выступал за введение единого налога и взимание его только с земельных собственников, также он проанализировал такой процесс, как «переложение налогов», различая непосредственных и конечных плательщиков.

Постепенно, с развитием мануфактур, происходит подчинение торгового капитала промышленному. Одновременно с этим начинает развиваться классическая экономическая школа, основы которой заложили труды А. Смита, Д. Рикардо, Дж. Ст. Миль.

Так, А. Смит обобщил, упорядочил экономические взгляды своих предшественников, что послужило дальнейшему развитию экономической школы. Предмет и главная задача политической экономии определяется Смитом как увеличение богатства и могущества каждой страны, выбор наиболее подходящих для этого средств, путей экономического развития. В отличие от меркантилистов в качестве богатства Смит рассматривает не деньги, а материальные ресурсы, которые составляют годичный труд каждого народа. Сущностью и источником богатства является труд, а основной сферой приложения капитала – сфера производства¹⁰.

Разделение труда, по мнению А. Смита, ведет к росту производительности не только в отдельной ремесленной мастерской или мануфактуре, но и в обществе в целом. Разделение труда неразрывно связано с обменом, но обмен может стать регулярным только тогда, когда он опосредуется деньгами.

А. Смит исследовал вопросы формирования цены, появления и формирования прибыли. При исследовании капитала Смит вводит деление на основной и оборотный капитал. Ученый отметил, что капитал всего общества, как и капитал отдельно взятого частного лица, увеличивается благодаря тому, что не весь годовой продукт потребляется, а часть дохода сберегается и присоединяется к капиталу. В ходе анализа экономических процессов Смит

¹⁰ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.

разграничил понятие дохода и капитала¹¹.

С точки зрения А. Смита, экономический человек становится независимой экономической единицей только с момента получения им права на собственность (капитал, имущество, труд и т.д.). Только в таком случае человек будет заинтересован в увеличении собственности с помощью производительного труда.

Еще одним ярким представителем классической школы является Д. Рикардо. Вся система взглядов Рикардо строилась на базе теории ценности. Ученый исследовал проблемы денежного обращения и являлся сторонником количественной теории денег. Он полагал, что денежная масса, необходимая для обращения, зависит от количества товаров, стоимости денежного металла и экономии в платежах. Д. Рикардо показал, что денежное обращение должно строиться на следующих принципах:

1. Устойчивость денежного обращения как важнейшего условия роста экономики.
2. Построение денежной системы на основе золота.
3. Возможность замены золота в обращении бумажными деньгами, разменными по твердому паритету на золото.

Первым французским экономистом, популяризовавшим идеи А. Смита, был Жан Батист Сэй. Основным его труд «Трактат политической экономии» имел три раздела: производство, распределение, потребление. В исследованиях Сэя выделяют две важных идеи: первая идея – это теория производственных факторов. Ученый выделил три фактора производства: труд, капитал и природу (землю). Каждому из них соответствует определённый доход: труд создает заработную плату, капитал – процент, земля – ренту. Сэй утверждал, что сумма этих трех доходов даст величину стоимости продукта, полученного из них. Каждый из владельцев факторов производства получает вознаграждение или доход, созданный соответствующим фактором производства, как определенную долю стоимости

¹¹ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов ...

продукта¹².

В качестве второй идеи Сэй выделяет тождество или закон рынка. Закон рынка гласит: «Производство всегда равно потреблению». Кризисы перепроизводства, по его мнению, возникают из-за того, что каких-то товаров было произведено меньше. Возникшее структурное несоответствие выравнивается в результате движения товаров и комбинацией цен.

Еще одним крупным представителем классической школы является Дж. Ст. Миль. В своём труде «Основания политической экономии» он рассматривает три сферы: производство, распределение, обмен. По мнению Милья, рост производства может замедлиться при снижении стимула к накоплению капитала или снижении отдачи от дополнительных вложений капитала в землю.

Законы распределения богатства, считает ученый, зависят от законов и обычаев общества и, прежде всего, от сложившейся формы собственности, а в основе частной собственности должно лежать право на результаты своего труда и право передавать собственность другим людям – дарить или обменивать.

В процессе исследования экономической динамики Дж. Ст. Миль ввел деление экономической науки на статику (теорию равновесия) и динамику (теория развития). При исследовании процесса развития он отталкивался от идей Риккардо и считал, что процесс развития состоит из двух противостоящих друг другу тенденций. Первая – рост населения и накопление капитала; вторая – технический прогресс, открытие новых земель, вывоз капитала за границу, эмиграция населения. Характер взаимодействия этих тенденций приводит общество к дальнейшему развитию либо к застою и кризису.

В своих исследованиях Миль затронул вопросы собственности. «Собственность не подразумевает ничего, кроме права каждого человека,

¹² Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии. М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000.

мужчины или женщины, на свои способности»¹³.

В 30-40-х гг. XIX в. сложившаяся ситуация в экономике развитых стран стала отличаться от той, которую рассматривали А. Смит и Д. Рикардо. В этот период шло бурное развитие капиталистических отношений в Западной Европе; промышленный переворот коснулся США, Франции, Германии и России. Всё больший размах принимали периодические экономические кризисы, вызывающие массовую безработицу и падение заработной платы. Все эти процессы, происходящие в экономике, стали объектом анализа К. Маркса и Ф. Энгельса.

В 1-м томе основного труда «Капитал» К. Маркс рассматривает процесс производства капитала. Ученый разделил и четко разграничил понятия «потребительная стоимость», «меновая стоимость» и «стоимость». Он попытался количественно определить стоимость товара через общественно необходимые затраты рабочего времени, не забывая при этом о влиянии производительности и интенсивности труда на стоимость единицы продукции и всей массы созданных товаров¹⁴. Анализ развития форм стоимости (единичная, развернутая, всеобщая, денежная) позволил Марксу показать товарную природную денег и раскрыть формы денег. Деньги, по его мнению, – это также товар, но особого рода, выполняющий роль всеобщего эквивалента.

Маркс, рассматривая процесс первоначального накопления капитала, демонстрирует, что исходя из закона отрицания отрицания историческая тенденция накопления состоит в том, что капитализм совершенствует производительные силы, но в итоге исчерпывает себя и создаются предпосылки для революции¹⁵.

Во 2-м томе, носящем название «Процесс обращения капитала», Маркс

¹³ Смирнова О.И. Собственность как всеобщий социально-экономический институт: становление, противоречие, развитие: дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург: Российский государственный университет, 2002, С. 20.

¹⁴ Маркс К.Г. Капитал: Том 1-4. М.: Гос. Изд-во полит. лит., 1960.

¹⁵ Маркс К.Г. Капитал [Текст]: Том 1, 2, 3, 4/ Соч. 2-ое изд. Т. 23-26. М.: Государственное издательство политической литературы, 1960.

рассматривает кругооборот и оборот капитала, воспроизводство всего общественного капитала.

Маркс показывает, что кругооборот капитала – последовательное прохождение производственным капиталом трех стадий, в которые обращается капитал в денежной, производственной и товарной формах. Он рассматривает особенности движения, оборота основного и оборотного капиталов, понятия износа, амортизации¹⁶. Он разграничивает общественное производство на два: производство средств производства, производство предметов потребления.

В 3-м томе «Процесс капиталистического производства, взятый в целом» ученый описывает, как прибавочная стоимость, созданная в сфере производства, распределяется между всеми субъектами частной собственности: промышленными, торговыми, ссудными и земельными собственниками. Маркс водит понятие издержек производства и обращения. Он рассматривал их как экономическую категорию, являющуюся частью цены товара, которая возмещает стоимость потребленных средств производства и рабочей силы. Сумма этих издержек меньше цены на величину прибавочной стоимости.

В своих исследованиях Маркс исходил из того, что основой жизни человеческого общества выступает материальное производство и что производственные отношения определяют отношения по поводу распределения, обмена и потребления. Производственные отношения находятся во взаимосвязи с производительными силами общества и образуют способ производства.

Свои взгляды в отношении собственности К. Маркс выразил следующим образом: «Собственность означает, собственно, первоначально не что иное, как отношение человека к его природным условиям производства как принадлежащим ему как к своим собственным, как к предпосылкам, данным вместе с его собственным существованием, - отношение к ним как к

¹⁶ Маркс К.Г. Капитал: Том 1-4. М.: Гос. Изд-во полит. лит., 1960.

природным предпосылкам его самого, образующим, так сказать, лишь его удлинненное тело. У человека, собственно говоря, нет отношения к своим условиям производства, а дело обстоит так, что он сам существует двояко и субъективно в качестве самого себя и объективно – в этих природных неорганических условиях своего существования»¹⁷.

Ускоренное развитие рыночных отношений внутри стран и между ними в 60 -70 гг. XIX в., усиление процесса разделения труда, развитие и расширение рынков товаров и услуг – все эти процессы обострили внимание экономистов к ценообразованию, роли денег, законам поведения субъектов рынка.

Маржиналисты считали своей главной задачей – изучение и анализ (в отличие от классиков, которые изучали объективные законы) сознания хозяйствующих субъектов во всем многообразии их опыта. По мнению маржиналистов, значительную роль в мотивации поведения субъектов играют психологические факторы – склонности, желания, ожидания людей.

Важным средством анализа маржиналистов является принцип “рационального поведения” человека, исходя из редкости, ограниченности ресурсов по отношению к человеческим потребностям.

В любой хозяйственной деятельности, с точки зрения маржиналистов, важно решить задачу максимизации потребительского эффекта в условиях ограниченности ресурсов, которые при этом могут быть использованы на альтернативной основе. Кроме того, маржиналисты впервые за все время развития экономической науки применили метод предельных величин. Это позволило им показать, что в основе принятия индивидом любого экономического решения находится рациональный выбор, осуществляемый на основе определенных предельных затрат и предельных доходов, которые должны быть получены в результате реализации такого решения.

В начале XX в. государству приходилось все чаще и чаще вмешиваться в процессы, происходящие в экономике. В этот момент в экономической

¹⁷ Смирнова О.И. ... С. 11-23.

теории действовало мнение, в соответствии с которым рыночная экономика рассматривалась как саморегулируемая система, и деятельность государства, направленная на регулирование социально–экономических процессов, была ограниченной. В этой связи возникла объективная необходимость в развитии и выработке новых подходов и моделей, описывающих экономическую роль государства.

Основателем новой теории стал Дж. М. Кейнс. Он выступил с критикой в адрес тезиса о саморегулировании экономики и считал вмешательство государства в экономику оправданной мерой. Свой подход он основывал на исследовании зависимостей, пропорций и соотношений между национальным доходом, совокупными сбережениями и потреблением, инвестициями и пр. Основное внимание ученый сосредоточил в своей теории на решении двух проблем: занятости и эффективности использования материальных и финансовых ресурсов с целью вывода экономики из кризисного состояния.

Кризисы второй половины XX в. в сочетании с инфляцией привели к кризису экономической политики, основывавшейся на теории Кейнса. Во второй половине XX в. в сфере государственного регулирования экономики стала распространяться неоклассическое направление, которое, в свою очередь, было представлено неолиберализмом, монетаризмом, экономикой предложения, теорией рациональных ожиданий.

В неоклассическом анализе меняется объект исследования. Изучается рынок, рыночная экономика, которая рассматривается на уровне взаимодействия отдельных потребителей и фирм. При этом неоклассики считают обоснованным вмешательство государства в распределение и использование экономических ресурсов в случае, если ценовой механизм рынка обнаруживает свою недостаточность для достижения максимальной эффективности.

Неоклассики пересмотрели экономическую роль государства. С их точки зрения, государство должно создавать условия для нормального функционирования свободного предпринимательства, ликвидировать

барьеры, сдерживающие частнопредпринимательскую инициативу и деформирующие рыночный механизм, способствовать внедрению нововведений и стимулировать развитие рынка и конкуренции.

В самом начале XX в. на стыке социологии и экономической теории появилось новое направление институционализм, получившее затем широкое распространение. Это -. Основоположниками институционализма выступили такие ученые как Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Митчел.

Институционализм основывается на качественно иных теоретических образованиях, отличных от классических, кейнсианских, неоклассических. Это направление в экономической теории вобрало в себя идеи многих школ: немецкой исторической школы, английских фабианцев, французской социологической школы, идеи марксистской школы. Значительно позже, с развитием различных социологических наук и направлений, институционализм вобрался в себя и их идеи. В качестве основоположников американского институционализма выделяют¹⁸ Т. Веблена, А.Д. Тойнби, К.А. Виттфогеля, К. Поланьи, У. Митчела, Дж.М. Кларк.

Старый институционализм характеризуется следующими подходами к анализу¹⁹:

- а) отрицание принципа оптимизации;
- б) отрицание методологического индивидуализма;
- в) сведение основной задачи экономической науки к «пониманию» функционирования хозяйства, а не к прогнозу и предсказанию;
- г) отрицание подхода к экономике как к (механически) равновесной системе;
- д) благосклонное отношение к государственному вмешательству в рыночную экономику.

В XX в. стало развиваться такое направление институционального экономического анализа, как неoinституционализм. Для

¹⁸ Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. 2000. - № 6. С. 126-145.

¹⁹ Розмаинский И.В. Институциональная экономика URL: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Ch8.htm>.

неоинституционального анализа характерны следующие предпосылки, используемые при описании взаимодействий индивидов²⁰:

1. Экзогенность и стабильность предпочтений.

2. Ограниченная рациональность. «Знания, которыми располагает человек, всегда неполны, его счетные и прогностические способности далеко не беспредельны, совершение логических операций требует от него времени и усилий. Одним словом, информация – ресурс дорогостоящий, из-за этого агенты вынуждены останавливаться не на оптимальных решениях, а на тех, что кажутся приемлемыми исходя из имеющейся у них ограниченной информации»²¹.

3. Предпосылки о возможности оппортунистического поведения, т.е. нарушения агентом взятых на себя обязательств, например, в соответствии с условиями контракта.

4. Неполная спецификация прав собственности.

5. Несовершенная информация.

6. Неоднородность товара.

Еще одним направлением анализа, зародившемся и развивающемся в рамках институциональной экономической теории является эволюционный институционализм, основными представителями которого выступают Р. Нельсон, С. Уинтер, Д. Ходжсон.

Представители эволюционного направления рассматривают всю рыночную экономику как динамическую систему. Достигнутые в настоящем результаты экономисты объясняют теми путями и траекториями, которые определяли развитие в прошлом. Подобный феномен эволюционисты называют зависимостью от прошлой траектории развития.

Еще одна особенность анализа в эволюционной экономике заключается в объяснении поведения хозяйствующих субъектов с помощью рутин. Рутинa представляет собой устойчивый стереотип поведения²². В эволюционной

²⁰ Капелюшников Р. И. Заметки на полях неоинституционального подхода. URL www.libertarium.ru.

²¹ Капелюшников Р. И. Заметки на полях неоинституционального подхода. URL www.libertarium.ru.

²² Розмаинский И.В. Институциональная экономика URL: <http://ie.boom.ru/Rozmainsky/Ch8.htm>

теории этот термин «...может относиться к постоянно повторяющемуся шаблону деятельности всей организации, к индивидуальному умению или к гладкому бессобытийному эффективному функционированию такого рода на уровне индивидуума или организации»²³.

Следующим рассматриваемым направлением является новый французский институционализм, или экономика соглашений.

В рамках данной теории рыночная экономика рассматривается как подсистема общества. Само общество выступает как целое, состоящее из различных «институциональных подсистем», или «миров». Каждая такая подсистема характеризуется отличными от остальных "миров" способами координации между людьми – «соглашениями» и «нормами поведения», т.е. особые требования к поведению людей. При этом каждый хозяйствующий субъект одновременно действует в нескольких «мирах» и основные проблемы возникают на «стыке» различных «миров», в ситуации, когда одно и то же взаимодействие может потенциально приниматься на основе норм поведения разных подсистем.

В рамках институциональной экономики существует множество направлений и течений. В этой связи существует несколько взглядов ученых на предмет экономической науки²⁴:

1. Взгляд Лайонела Робинса: экономическая наука изучает определенный тип социального поведения, обусловленный институтами индивидуальной рыночной экономики.

2. Взгляд Уолтона Гамильтона: неоклассики пренебрегают влиянием, которое оказывает система институтов <...> там, где они ошибаются, институционалисты ведут успешные исследования <...> Неоклассики должны разглядеть во многообразии институциональных ситуаций, нарушаемых индивидуумами, основной источник различия в их поведении.

3. В качестве самого современного мнения в отношении предмета

²³ Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. М.: 2000, С.120.

²⁴ Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики)// Экономический вестник Ростов. госуд. ун-та. 2003. Т. 1. № 1. С. 126-134; С. 130.

институциональной экономики выделяют подход Р. Коуза. «Экономисты имеют следующий предмет исследований: мы изучаем, как работает экономическая система, в которой мы получаем и тратим наши доходы <...> Адам Смит объяснил, что продуктивность возможна <...> если существует обмен, – и чем ниже издержки обмена... Но издержки обмена зависят от институтов, которые существуют в стране: от её системы права, политической системы, социальной системы, системы образования, культуры и так далее. Фактически это те институты, которые управляют экономической системой, и именно они представляют интерес для экономистов»²⁵.

С точки зрения экономического подхода собственность характеризует отношения, которые возникают между экономическими субъектами по поводу присвоения результатов производства.

Экономический подход в изучении права основыван на предположении о рациональном поведении людей, стремящихся максимизировать свои функции полезности и действующие в рамках правовой системы. Экономический анализ формулирует свои положения и законы поведения для экономического агента вообще, а не для отдельно взятого конкретного индивида. Это положение можно выделить в качестве главного отличия экономического подхода от юридического. У юристов нормы поведения формулируются в процессе каждого конкретного дела с учетом конкретных действий всех индивидов²⁶, которые в рамках юридического подхода не всегда рациональны и могут действовать аффективно.

При юридическом подходе нет необходимости в количественной оценке прав собственности на деятельность экономических субъектов. В рамках проводимого исследования стоит задача разработать методику для количественной оценки влияния перераспределения прав собственности на деятельности фирмы, для чего удобны экономические подходы к анализу

²⁵ Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (возможности и пределы институциональной экономики)// Экономический вестник Ростов. госуд. ун-та. 2003. Т. 1. № 1. С. 126-134; С. 130.

²⁶ В рамках экономического подхода к изучению права анализ построен на основе примеров из практики “общего” права.

права.

В ходе анализа влияния внешних эффектов и их интернализации экономисты столкнулись с вопросом возникновения прав собственности. Т. Эггертссон рассматривает две теории, описывающие появление прав собственности – «наивная теория» и теория прав собственности на основе «групповых интересов»²⁷. «Наивная» теория предполагает, что права собственности возникли для снижения отрицательного влияния внешних эффектов. Права, в свою очередь, трансформируются из-за изменений, происходящих в них самих, в частности развитие технологий, открытие новых рынков сбыта. Старая система прав собственности в результате таких изменений перестает работать так же безупречно, как и до изменений (и уже не позволяет столь же эффективно минимизировать внешние эффекты). В «наивной» модели права собственности возникают как ответ на ограниченность ресурсов. Катализатором данного процесса послужило демографическое движение. Увеличение населения привело к сокращению ресурсов, открытый доступ к таким ресурсам приводил к снижению отдачи от них. В результате исключительные права собственности на ресурс становились более привлекательными, несмотря на большие издержки, связанные с установлением и обеспечением исключительных прав. Д. Норт и Р. Томас²⁸ демонстрируют это на примере перехода доисторических людей от охоты и собирательства к оседлому сельскому хозяйству. Они назвали такой переход первой экономической революцией. С точки зрения ученых, в процессе перехода от охоты и собирательства к оседлому сельскому хозяйству произошло изменение прав собственности на ресурсы. Смена прав собственности на ресурсы привела к фундаментальным изменениям в системе стимулов, присущих человечеству. При охоте и собирательстве существовало общее право собственности на ресурсы, и у людей было немного побудительных мотивов приобретать более совершенные знания и

²⁷ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001. С. 267.

²⁸ Эггертссон в книге «Экономическое поведение и институты» рассматривает различные дополнения к «наивной» теории, сделанные Д. Нортом, Т. Андерсоном, П. Хиллом, Р. Томасом, А. Филдом.

технологические навыки. Исключительные права собственности создали стимул повышать эффективность и производительность использования ресурсов, приобретать больше знаний и осваивать новые технологии²⁹.

А. Филд в “наивную” модель добавляет издержки внутреннего управления, возникающие при разделе исключительных прав. Соотношение издержек внутреннего управления и издержек исключения из прав собственности, которые влияют на уровень издержек производства, направляет систему прав собственности либо в сторону исключительных индивидуальных прав, либо в сторону исключительной коммунальной собственности. Государству в этой модели отводится роль второстепенного игрока, который задает правила игры, регулирующие взаимодействия индивидов и позволяющие им максимизировать свой доход.

В качестве более сложной и реальной модели предложена теория прав собственности на основе концепции «групповых интересов». Эта теория является своеобразным расширением «наивной» модели на основе иной теории, в которой заданная схема прав собственности может быть изменена в результате конкурентной борьбы различных групп на политическом рынке, разрушающих институты, которые уже не поддерживали экономический рост. В результате государство изменяет существующую схему прав собственности. С целью мирного перераспределения прав собственности необходимо учитывать политический фактор и фактор справедливости, иначе это может привести к конфликтам.

Рассмотрим более подробно также направления, как теория прав собственности и теория транзакционных издержек.

Вопросы, связанные с возникновением собственности, волновали людей всегда. За длительный период исследований в данном направлении ученые сформулировали множество теорий и гипотез, не обошли стороной этот вопрос и экономисты. Современные взгляды экономистов на возникновение

²⁹ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты ... С. 273.

собственности раскрывает институциональная теория прав собственности.

Изучению широкого круга проблем, касающихся распределения и перераспределения прав собственности в рамках институциональной теории прав собственности, посвящены работы таких ученых как, Т. Эггертссон, Д. Норт, Р.И. Капелюшников, Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич, А.Н. Олейник, А. Шаститко, Б. Малышев и др.. В своих работах высказывают мнения и формулируют различные теории по поводу возникновения и перераспределения прав собственности.

Несмотря на некоторую общность изучаемых работ, все подходы ученых-институционалистов можно сгруппировать в две самостоятельные группы:

- установление (спецификация) прав собственности;
- перераспределение прав собственности.

В первой группе мы рассмотрим ученых, занимавшихся вопросами спецификации прав собственности в экономике, в частности проблемам установления прав собственности и государства посвящены работы Д. Норта. В своей книге «Институты, институциональные изменения и функционирование экономики» он определяет права собственности как «права, которые индивиды относят к своему труду, к товарам и услугам, находящимся в их владении»³⁰. По мнению автора, права собственности определяются формальными экономическими правилами, а те, в свою очередь, являются составной частью институтов. Кроме формальных правил существуют и неформальные, которые решают круг вопросов, не решаемых с помощью формальных правил. Неформальные правила более стойкие, они не поддаются таким изменениям, как формальные. Кроме того, существует еще ряд факторов, который определяет издержки как осуществления сделок, так и спецификации прав собственности. Одним из таких факторов является

³⁰ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Начала, 1997. С. 53.

идеология и мировоззрение людей. Идеология – набор «субъективных моделей, с помощью которых индивидуумы объясняют и оценивают мир вокруг них»³¹. «Роль идеологии возрастает по мере увеличения издержек, связанных с измерением, спецификацией прав собственности и составлением контракта.»³².

В процессе рассуждений Д. Норт приходит к мысли о том, что «создание и поддержка эффективных прав собственности зависит от государства, но возникают сложности, если невозможно получить модель государства, которое приводит к таким результатам одновременно с выполнением предположения о максимизации благосостояния и одновременно с учетом проблемы временного горизонта, которые непосредственно характеризуют все политические решения. Также сложно создать нормативные стандарты поведения, которые укрепили бы формальные правила и сделали бы их эффективными»³³. В условиях несовершенства информации трудно дать однозначный ответ. Поэтому Д. Норт считает, что наиболее эффективными и полезными для общества будут институты, изменяющиеся во времени в соответствии со сложившимися условиями деятельности. Такие институты должны устранять ошибки с учетом ошибок и промахов прошлого, поощрять к нововведениям. Благодаря этому институты должны не только снизить издержки по спецификации прав собственности, издержки, связанные с составлением различных законов, но также способствовать децентрализованному принятию решений и эффективности конкурентных рынков³⁴. Однако может получиться, что система веры и ценностей, которая сложилась на основе прошлого опыта, не может помочь экономическим агентам решать новые проблемы. Поэтому «зависимость от выбранного маршрута» является важным фактором в ограничении наших способностей

³¹ Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики. URL: www.institutional.boom.ru. С. 2.

³² Норт Д. Указ. соч. С.2.

³³ Норт Д. Указ. соч. С.3.

³⁴ Норт Д. Указ. соч. С. 2.

изменить ситуацию к лучшему в краткосрочном периоде»³⁵.

Среди работ российских ученых, затрагивающих проблемы спецификации прав собственности, можно выделить исследования А.Н. Нестеренко. Он определяет спецификацию прав собственности следующим образом: «... определение границ правомочия, в рамках которого собственник реализует свои права»³⁶. Противоположным процессу спецификации прав является процесс размывания прав собственности – потеря правомочиями своих границ. Автор отмечает, что четко специфицированные права собственности позволяют наиболее эффективно их использовать и исключают столкновения интересов разных собственников. «При этом чем выше специфицированность прав, тем выше их ценность и тем свободнее они обращаются на рынке»³⁷. Однако процесс спецификации прав иногда требует вмешательства внешней стороны, которая будет принуждать стороны четко разделять правомочия. Такой стороной может быть государство, «которое законодательным и административным путем специфицирует права собственности <...> и с помощью административных, правоохранительных и судебных органов принуждает граждан соблюдать эти права»³⁸. Ученый отмечает важную роль неформального контроля над соблюдением контрактов со стороны общества, а также влияние культурных стереотипов на экономическое поведение индивидов.

Спецификацию прав собственности неразрывно связывают с эффективностью функционирования производства, основанного на этой собственности. «... В рамках неинституционального подхода собственность предстает как характеристика активов (имущества), распределение которой между различными субъектами, влияющими на распределение и использование этих активов, создает различные по силе и направленности

³⁵ Норт Д. Указ. соч. С. 10.

³⁶ Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. – М.: Эдитория УРСС, 2002. – С.344.

³⁷ Нестеренко А.Н. Указ. соч. С.346.

³⁸ Нестеренко А.Н. Указ. соч. С.346.

стимулы их применения для создания стоимости»³⁹. В приведённом определении автор подчеркивает важность структуры собственности, с точки зрения влияния на эффективность ее использования. Однако не каждые права на ресурсы возможно использовать эффективно и использовать вообще. Здесь речь идет о том, что «специфицированные и надежно защищенные права собственности на продукцию являются базовой предпосылкой любой производственной деятельности»⁴⁰.

При этом важна не только степень исключительности прав собственности, но и применяемая форма собственности. Автор формулирует схему, отражающую связи различных аспектов собственности с эффективностью, следующим образом:

«А. Исключительные права собственности. Характер возникающих стимулов обуславливает сравнительные преимущества частной собственности в ситуации оперирования предприятий разной собственности на одном (конкурентном) рынке и близости их размеров (для исключения эффекта экономии от масштаба).

Б. Размытые права собственности. Результаты функционирования предприятий зависят от взаимоотношения их владельцев и лиц, осуществляющих размывание, и оказываются наибольшими, когда они совпадают. Потенциальные преимущества частной собственности, обуславливаемые порождаемыми его стимулами, перекрываются негативным воздействием неисключительных прав, однако искусственные преимущества «опекаемых» предприятий (т.е. создание для них мягких бюджетных ограничений) негативно сказывается на эффективности использования ими ресурсов»⁴¹.

В подтверждение связи между степенью исключительности прав собственности и эффективностью использования ресурсов можно выдвинуть

³⁹ Тамбовцев В.Л. Собственность и эффективность.// *Общественные науки и современность*. - 2002. - № 4. - С. 30-38.

⁴⁰ Тамбовцев В.Л. Указ. соч. С. 30-38.

⁴¹ Тамбовцев В.Л. Указ. соч. С. 36.

следующий тезис: «Четко специфицированные права собственности позволяют максимально эффективно их использовать. Фирмы, принимающие лучшие решения и, как следствие, более эффективно использующие свои ресурсы, получают контроль над большим объемом ресурсов за счет менее эффективных фирм»⁴².

Параллельно с процессами установления прав собственности в экономике происходят процессы перераспределения прав собственности. Изучению данного направления посвятили свои работы следующие ученые: Р. Коуз, О. Красильников, А.Е. Шаститко, Р.И. Капелюшников, Я. И. Кузьминов, М.М. Юдкевич.

Рассмотрим подходы, исследующие перераспределение прав собственности в экономике.

Одним из ученых, занимавшихся вопросами перераспределения прав собственности, является Р. Коуз. Р. Коуз проводил свои исследования, используя существующую юридическую практику Англии и США. Все изученные им спорные случаи содержали конфликтную ситуацию двух владельцев разных видов ресурсов, причиняющих друг другу ущерб. В процессе исследований ученый пришел к выводу, что «необходимо знать, ответствен или нет предприниматель за причиняемый ущерб, поскольку без такого первоначального размежевания прав невозможны и рыночные трансакции по их передаче и перераспределению. Но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без издержек.»⁴³.

В процессе дальнейших рассуждений автор сформулировал тезис, на основе которого можно определить, будет происходить перераспределение прав или нет. «С помощью рыночных трансакций всегда возможно изменить изначальное юридическое разграничение прав. И, конечно, если такие трансакции совершаются без издержек, такое перераспределение прав будет

⁴² Природа фирмы: пер. с англ. М.: Дело, 2001. С. 14.

⁴³ Коуз Р. Фирма, рынок и право: (сб. ст.) пер. с англ. М.: Дело, 1993. С. 94.

происходить всегда, если оно открывает путь к росту ценности производства»⁴⁴.

Однако в своем тезисе автор не делает никаких оговорок относительно времени, в течение которого будет происходить это перераспределение. Не всегда с помощью перераспределения будет достигаться рост ценности производства, но это обстоятельство может измениться с течением времени.

Р. Коуз сформулировал условие, которое позволит установить оптимальность распределения ресурсов: «... если мы стремимся к оптимальному размещению ресурсов, тогда желательно, чтобы обе стороны учитывали ущерб (нарушение покоя и порядка), принимая решение о дальнейших действиях. К прекраснейшим свойствам гладко работающей ценовой системы относится то, что, как уже было объяснено, падение ценности производства из-за вредных эффектов будет входить в издержки обеих сторон»⁴⁵.

Еще одним важным моментом можно назвать теорему Коуза, которая первоначально была сформулирована следующим образом: "Принадлежит ли вновь открытая пещера тому, кто ее открыл, тому, на чьей земле расположен вход в пещеру, или тому, кто владеет поверхностью земли, под которой расположена пещера, – зависит от закона о собственности. Но закон просто определяет человека, с которым следует заключить контракт на использование пещеры. Используется ли пещера для хранения банковской информации, как хранилище для природного газа или для выращивания грибов, зависит не от законов о собственности, но от того, кто больше заплатит за пользование пещерой – банк, корпорация природного газа или грибной концерн" и была опубликована в статье «Федеральная комиссия связи». В литературе более позднего времени можно встретить иную формулировку: «Если права собственности четко определены и трансакционные издержки равны нулю, то аллокация ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменной

⁴⁴ Коуз Р. Фирма, рынок и право ... С. 113.

⁴⁵ Коуз Р. Указ. соч. С. 111.

независимо от изменений в распределении прав собственности, если отвлечься от эффекта дохода»⁴⁶. Как видно из условия, теорема Коуза выполняется при двух условиях:

1. Полной спецификации прав собственности.
2. Нулевых транзакционных издержек, под которыми понимаются затраты, связанные с поиском информации, ведением переговоров, оформлением контрактов, их юридической защитой, контролем за исполнением контрагентом своих обязательств.

Основываясь на теореме, можно сделать вывод о том, каким бы ни было первоначальное распределение прав, оно не повлияет на структуру производства, так как право на использование этого ресурса получит тот собственник, который предложит за него наивысшую цену.

Р.И. Капелюшников в своих работах провел обширный и всесторонний анализ исследований, посвященных изучению теории прав собственности. В своей книге при рассмотрении прав собственности он приводит в том числе и труды иностранных ученых: Г. Кленнера, Я. Лазара, О. Уильямсона, Д. Норта, Р. Коуза, Дж. Стиглера, Г. Беккера, Бьюкенена, Г. Таллока, А. Алчяна, Г. Демсеца.

Втор затрагивает двусмысленности и недоразумения при использовании категории транзакционных издержек и выявляет общую аналитическую схему по выявлению «эффектов собственности» в условиях переходной экономики.

Ученый выделяет экзогенную институциональную среду (задает внешние "правила игры") и эндогенную конфигурацию прав собственности и контроля (определяет внутреннюю "конституцию" каждой фирмы, частный "свод законов", по которому она живет). "Если общий правовой режим в известном смысле "задан" индивидуальным экономическим агентам, то внутриорганизационные структуры собственности и контроля избираются

⁴⁶ Коуз Р. Указ. соч. С.113.

ими добровольно, в рамках коалиций, именуемых "фирмами"⁴⁷.

В ходе анализа переходной экономики Р. Капелюшников считает необходимым учитывать влияние как экзогенных, так и эндогенных институциональных структур. Ученый выделяет следующие отличительные признаки переходного правового режима от системы разграничения и защиты прав собственности в зрелых рыночных экономиках⁴⁸:

1. «Неполнота существующих пучков прав собственности. Некоторые критически важные правомочия могут отсутствовать в принципе (скажем, частная собственность на землю)».

2. «Это плохая спецификация прав собственности, что создает условия для возникновения «трагедии общедоступности».

3. «Ненадежная защита прав собственности и заключенных контрактов. Низкая контрактная дисциплина <...> Низкая эффективность официальных механизмов защиты контрактов и прав собственности заставляет экономических агентов вступать в сделки по преимуществу с традиционными, "проверенными" партнерами, а кроме того, активно прибегать к услугам "частной юстиции" (чаще всего криминального толка). Приватная юстиция в значительной мере подменяет собой публичную».

4. «Отсутствие эффективной ("веберианской") бюрократии, многочисленные «дыры» и противоречия в законодательстве и административных регламентациях, практически отсутствующий контроль общества за чиновничеством – все это создает благодатную почву для деятельности, ориентированной на извлечение ренты».

5. «Вся система прав собственности в переходной экономике остается чрезвычайно нестабильной».

При анализе специфики внутрифирменных пучков прав собственности и контроля и соответствующих им управляющих структур автор приходит к

⁴⁷ Капелюшников Р. И. Заметки на полях неинституционального подхода. URL: www.libertarium.ru.

⁴⁸ Там же.

заклучению, что в переходных экономиках большинство из существующих средств контроля за поведением менеджеров со стороны собственников развиты слабо или вообще отсутствуют.

Существующее распределение прав собственности не является статичным и постоянным. В зависимости от ситуации на макроуровне и (или) микроуровне существующее распределение прав собственности может измениться. Для изучения и оценки последствий изменений в структуре прав собственности необходимо исследовать теоретические вопросы анализа деятельности фирмы и её эффективности.

1.2. Взаимосвязь прав собственности и деятельности фирмы.

В современной экономике одной из основных форм организации взаимодействия индивидов и субъектом, имеющим наиболее сильное влияние на характер проводимых рыночных операций, их динамику и специфику является фирма. Фирма, с одной стороны, выступает полноправным участником взаимодействий на рынке, и менеджеры фирмы свободны в принятии решений в отношении своих действий на рынке и распределения ресурсов внутри фирмы. С другой стороны, менеджеры действуют в рамках целевых установок, заданных собственниками. Существующая структура прав собственности на фирму непостоянна. Смена собственника приводит к изменениям в целях, поставленных перед менеджментом фирмы. Переориентация фирмы на достижение новых целей ведёт к изменениям в работе всей фирмы или отдельных её подразделений. Характер таких изменений, их влияние на деятельность фирмы начинает интересовать будущих собственников зачастую ещё до приобретения доли (или пакета акций).

Разнообразие подходов в первую очередь объясняется существованием нескольких направлений экономического анализа поведения экономических субъектов. Особенности различных способов анализа базируются на

принципах и методах исследования сущности фирмы, причин её существования и способов функционирования.

Неоклассическая экономическая теория (А. Маршал⁴⁹, Дж. Хикс⁵⁰, Дж. Робинсон⁵¹, Э. Чемберлин⁵² и др.) рассматривает фирму как определённую организацию, экономический и правовой субъект, занимающийся производственной деятельностью и обладающий хозяйственной самостоятельностью в решении вопросов о технологиях и объёмах производства, рынках сбыта, ценах.

В рамках институционального подхода под организациями понимают институты вместе с людьми, использующими возможности этих институтов⁵³. Институт – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил, неформальных ограничений (общепризнанные нормы поведения, внутренние ограничения деятельности) и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этого правила. В свою очередь механизм принуждения правила к исполнению – это совокупность, состоящая из гаранта (или гарантов) и правил его действий, регулирующих применение санкций к выявленным нарушителям «базового правила»⁵⁴. Внешний механизм принуждения применяется к правилам, в которых гарант нормы не совпадает с ее адресатом, санкции за нарушение таких правил налагаются на нарушителя извне. «С экономической точки зрения эти правила нацелены на то, чтобы определить условия, в рамках которых может осуществляться индивидуальный или коллективный выбор размещения и использования ресурсов»⁵⁵.

Таким образом, группа индивидов будет стремиться к достижению некоторых общих целей и задач (другими словами, такую деятельность можно назвать максимизацией целевой функции), подчиняясь правилам,

⁴⁹ Маршал А. Принципы экономической науки// Собр. соч.: в 2 т. М., 1993. Т. 1. С. 404.

⁵⁰ Хокс Дж. Стоимость и капитал. М., 1993. С. 177.

⁵¹ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М., 1986. С. 102.

⁵² Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. М., 1996. С. 82.

⁵³ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Факультет менеджмента СПбГУ, 2005. С.10.

⁵⁴ Норд Д. Институциональные изменения: рамки анализа// Вопросы экономики. 1997. № 3. С. 7.

⁵⁵ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: ... С. 24.

составляющим основу окружающих их институтов. Отношения экономических субъектов по поводу собственности также регулируются институтами. При этом такие отношения могут закрепляться и охраняться формальными и неформальными институтами, а несанкционированное поведение рассматривается с экономической точки зрения запретов и ограничений, которые действуют как отрицательные стимулы, повышающие связанные с нарушением правил издержки.

Представители институционального подхода определяют права собственности определяются 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»⁵⁶.

Процессы преобразования фирмой ресурсов во благо могут интерпретироваться с помощью двух функций – трансформационной и транзакционной. Трансформационная функция описывает изменение или воспроизводство физических свойств; ресурсы, связанные с реализацией этой функции образуют трансформационные издержки. Транзакционная функция описывает изменение характеристик в процессе совершения транзакций, относящихся к правам собственности (обмен правомочиями, отчуждение и присвоение прав собственности), а те ресурсы, использование которых обуславливает изменение правовых характеристик, формируют транзакционную составляющую общих издержек производства. То есть происходит изменение институциональных характеристик, в этом случае экономический агент будет иметь дело с транзакционными издержками⁵⁷. «Транзакционные издержки – это затраты ресурсов (денег, времени, труда и

⁵⁶ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). URL: www.libertarium.ru.

⁵⁷ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология: дис. ... д-ра экон. наук/ М., 1999. С.130.

т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе»⁵⁸. Ученые выделяют две причины возникновения трансакционных издержек: несовпадение экономических интересов взаимодействующих друг с другом агентов и феномен неопределенности⁵⁹. В своих исследованиях они особо подчеркивают, что значение имеет не только абсолютная величина трансакционных издержек, но и характер их распределения между участниками сделки, структура и динамика издержек (соотношение трансформационных и трансакционных издержек)⁶⁰.

Современная институциональная экономическая теория объясняет существование организации наличием трансакционных издержек, которые появляются в результате работы рыночных механизмов распределения⁶¹. Немалое значение в развитии трансакционной теории сыграли работы О. Уильямсона. По мнению О. Уильямсона, «транзакция имеет место тогда, когда товар или услуга переходит от заключительной точки одного технологического процесса к исходной точке другого, смежного с первым. Заканчивается одна стадия деятельности и начинается другая»⁶². В рамках своего подхода ученый выделяет сравнительные параметры транзакций⁶³:

1. Специфичность активов, задействованных для реализации сделок, – активов, которые не могут быть использованы вне заключенного контракта без существенной потери их стоимости.
2. Неопределённость определяется способностью управленческих структур эффективно реагировать на нарушения нормального хода хозяйственных процессов, вызванных наличием оппортунизма и ограниченной рациональности.

⁵⁸ Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 119.

⁵⁹ Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 120.

⁶⁰ Шаститко А.Е. Указ. соч. С. 124.

⁶¹ Коуз Р. Фирма, рынок и право: сб. ст. пер. с англ. М.: Дело, 1993. 193 с.

⁶² Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: пер. с англ. СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. С. 27.

⁶³ Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма ... С. 104-117.

3. Частота трансакций определяет выбор способа разрешения хозяйственных споров.

Поскольку в процессе своего функционирования рынок порождает определённый уровень издержек, то формирование организации, в свою очередь, вызвано необходимостью сокращения этих издержек посредством введения отдельных актов управления. Издержки использования рыночного механизма цен снижаются путем его замены актами управления внутри фирмы. Право принятия решения передается индивиду или специальному органу, что также позволяет извлечь выгоды от специализации в управлении активами. Издержки заключения контрактов снижаются путем замены их одним-единственным контрактом, используемым внутри фирмы, с фактором производства. Посредством такого контракта фактор за некоторое вознаграждение соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в известных пределах⁶⁴. Замена рыночных сделок управления прямыми директивами обеспечивает экономию трансакционных издержек.

Фирма рассматривается не только как объект достижения экономической эффективности, но и как объект, обладающий координирующим потенциалом (иногда большим по сравнению с рынком), привлекательным с точки зрения технологической и производственной экономии, а также перспектив сокращения трансакционных издержек. Такую замену О. Уильямсон предлагает называть «интернализацией»⁶⁵. Следовательно предпринимателю представляется возможность в рамках сформированных организаций сократить некоторые рыночные издержки (трансакционные), в том числе издержки заключения и исполнения контрактов. Благодаря экономически привлекательной замене рыночных трансакций внутренним обменом можно выделить три свойства фирмы⁶⁶. Эти свойства наглядно показывают преимущества фирмы перед рынком:

⁶⁴ Коуз Р. Фирма, рынок и право ... С.42.

⁶⁵ Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка// Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 под ред. В.М.Гальперина. Пб.:, 2000. 534 с. С. 34.

⁶⁶ Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка ... С.35.

- стимулы;
- управление;
- «неотъемлемые структуры преимущества».

«В смысле стимулов внутренняя организация ослабляет агрессивную пропаганду, сокращая длительность переговоров о сделках. Интересы, если и не совершенно гармонизированы, то по крайней мере свободны от крайностей; в любой жизнеспособной группе, в том числе в фирме, пределы допустимого внутриорганизационного поведения ограничиваются условиями отчуждения. Поэтому можно ожидать длительных переговоров о сделке между независимыми сторонами, интеграция становится привлекательной»⁶⁷.

В качестве наиболее явного преимущества фирмы выделяется «большее разнообразие и большая точность инструментов управления, которые могут быть использованы для внутрифирменной деятельности (в сравнении с межфирменной деятельностью). Фирма не только имеет конституционные полномочия и дешевый доступ к требуемым данным, позволяющим ей более точно оценивать свои действия (как настоящие, так и *ex post*), чем это доступно покупателю, но она одновременно располагает более точными инструментами поощрения и штрафов (которые включают возможность увольнения, продвижения по службе, вознаграждения и процессы распределения внутренних ресурсов)»⁶⁸.

«Фирма может также предпочесть интернализацию ради сокращения информационных потоков. Такое сокращение отчасти может быть обусловлено структурными различиями между фирмами и рынками, а частично сводится к различию стимулов и механизмов управления между внутренней и рыночной организацией»⁶⁹.

В случаях, когда фирма решает вопрос минимизации транзакционных издержек успешнее, чем рынок, она его вытесняет. Для объяснения конкретно сложившейся экономической организации (включая внутреннюю

⁶⁷ Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка ... С. 35.

⁶⁸ Уильямсон О.И. Указ. соч. С. 36.

⁶⁹ Уильямсон О.И. Указ. соч. С. 37.

контрактную среду), по мнению О. Уильямсона, имеет значение не абсолютный уровень издержек, а их качественная дифференциация по договорным формам.

Однако и при наличии фирмы не удастся полностью избавиться от контрактов и издержек. В данном случае организация рассматривается как сеть отношенческих контрактов, которые предназначены для регулирования экономических трансакций, протекающих между индивидуальными членами организации. В рамках организации можно выделить двусторонние и многосторонние контракты. Иногда в рамках одной организации могут сосуществовать несколько фирм и рынок, причем границы между фирмами и рынком будут размыты, а отношения регулироваться с помощью сложной сети отношенческих контрактов. Однако, несмотря на наличие внутрифирменных контрактов в рамках фирмы, трансакционные издержки будут обладать значительно меньшим влиянием, чем если бы эта кооперация происходила между факторами производства посредством ценового механизма на открытом рынке. В таком случае собственник фактора производства избавлен от необходимости заключения серии контрактов с собственниками факторов, с которыми он кооперируется внутри фирмы⁷⁰. Таким образом, существование фирмы будет возможным до тех пор, пока остаётся возможность экономии на издержках путём внутрифирменного обмена. При этом фирма будет расширяться до тех пор, пока издержки на организацию каждой дополнительной трансакции будут меньше издержек организации этой же трансакции на открытом рынке⁷¹. Данный подход объясняет функционирование фирмы с точки зрения трансакционных издержек. Теория трансакций исследует управление контрактными отношениями и сосредотачивает внимание на отношениях между интенсивностью стимулов и двусторонними соглашениями⁷². В своём анализе теория трансакций подходит

⁷⁰ Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка... С. 25.

⁷¹ Уильямсон О.И. Указ. соч. С.19.

⁷² Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации // Уроки организации бизнеса. под ред. А.А. Демина, В.С. Каткало. СПб.: Лениздат, 1994. С. 51-63.

к тому, что переход от рыночных трансакций к управленческим возможен в случае, если этот механизм обеспечивает экономию на издержках. Стимул для перехода к централизованным иерархическим структурам будет усиливаться по мере увеличения специфичности активов. Основным подходом транзакционной экономики при анализе экономической организации заключается в сравнении различных трансакций с точки зрения экономии на издержках⁷³.

Институциональная теория прав собственности рассматривает фирму как коалицию владельцев кооперирующих факторов производства, связанных между собой набором различных сложно структурированных контрактов⁷⁴. Ядро такой коалиции образует долговременный «отношенческий» контракт по поводу интерспецифических (взаимозависимых) ресурсов. Интерспецифичность предполагает взаимозависимость, взаимоуникальность ресурсов по отношению друг к другу: если коалиция распадется, то ни один из них не сможет найти на рынке эквивалентной замены своим нынешним партнерам, ценность каждого окажется ниже, чем сейчас. Такая коалиция обеспечивает им квази-ренду, которую они делят между собой. Поэтому экономически они заинтересованы друг в друге, заинтересованы в продолжении сотрудничества⁷⁵.

Для функционирования любой фирмы важным моментом является определение прав собственности (т.е. задание четких границ правомочий). Любой обмен предполагает передачу каких-либо определенных пучков правомочий. Контракты внутри фирмы устанавливают порядок передачи пучков правомочий, систему стимулов и наказаний. С помощью контракта возможно четко описать пучок правомочий, подлежащий передаче. С помощью рыночных трансакций можно добиться эффективного распределения прав собственности. В рамках фирмы важный момент – выбор

⁷³ Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации С. 59.

⁷⁴ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). URL : www.libertarium.ru.

⁷⁵ Там же.

оптимальной формы контракта. Применительно к анализу экономической организации теория прав собственности считает важным вопросом (и решающим с точки зрения эффективности её деятельности⁷⁶) формирование имущественных прав. Наиболее эффективное распределение прав собственности будет, в свою очередь, обеспечено с помощью рыночных трансакций. Теория прав собственности рассматривает организацию с позиции формирования и распределения прав собственности и никаким образом не затрагивает поведение экономических субъектов. В рамках теории прав собственности вопрос о результатах деятельности экономической организации возможно рассмотреть через эффективность распределения прав собственности.

Исследование поведения фирмы с помощью инструментов неоклассического анализа основано на оценке соотношения затрат и выпуска продукции, а также выбора стратегии поведения в краткосрочном и долгосрочном периодах, характерной для совершенной или несовершенной конкуренции.

В рамках данного направления исследования фирма выступает в качестве единой и неделимой производственной единицы, которая трансформирует ресурсы в продукты в соответствии с характером производственной функции и условиями внешней среды⁷⁷. Проблемы внутренней организации фирмы (её иерархическая структура, процессы внутрифирменного управления и принятия решений, целевые установки) в неоклассическом подходе не рассматриваются.

Постепенно, в процессе развития подходов экономического анализа, менялись подходы к целеопределению, существованию и деятельности фирмы. Прибыль как единственная и главная цель существования фирмы ставилась под сомнение. Так, управленческими теориями анализ с точки зрения увеличения прибыли критикуется за общий подход и неспособность

⁷⁶ Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации ... С. 57.

⁷⁷ Даниленко Т.А. Фирма как институт в российской экономике: дис. ... канд. экон. наук. Воронеж, 2004. С. 14.

предсказать поведение конкретной фирмы⁷⁸. Саму модель фирмы, построенную на основе предположения о максимизации прибыли как главной цели, необходимо дополнить ограничениями, отражающими поведение менеджеров. Поэтому для формального представления целей фирмы используют функции, описывающие полезность управляющих (в функцию полезности управляющих вносятся дополнительные аргументы, отражающие рост цен на акции компании, долю рынка, объём продаж, соотношение рыночной цены и номинала на акции компании)⁷⁹.

Кроме того, на передний план в исследованиях в рамках управленческих теорий ставятся частные цели тех, кто обладает в фирме реальными полномочиями по распределению полученных результатов. Ф. Махлуп выделяет несколько таких примеров⁸⁰:

1. Для сохранения контроля в руках существующей управляющей группы может возникнуть необходимость пожертвовать возможностями получения большей прибыли.
2. Стремление избежать риска может быть столь сильным, что будут отброшены даже относительно консервативные методы получения большей прибыли.
3. Борьба за статус, власть и престиж может вылиться в поведение, несовместимое с максимизацией прибыли.

Поскольку собственником (или собственниками) перед фирмой ставятся определённые цели, то оценка достижения этих целей будет определять эффективность функционирования фирмы. Анализ эффективности с точки зрения неоклассического подхода представляет собой оценку деятельности фирмы через отношение результатов деятельности к затратам, понесённым для достижения таких результатов. В рамках этого подхода

⁷⁸ Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2 под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 2000. 534 с. С. 89.

⁷⁹ Уильямсон О.Е.. Фирма и рынки. М., 1981. С.274.

⁸⁰ Вехи экономической мысли. Теория фирмы. ...С. 89.

главная цель существования фирмы – получение максимальной прибыли⁸¹, а деятельность фирмы описывают с помощью производственной функции

$$Q = f(K, L), \quad (1)$$

где Q – объем производства;

f – некоторая функция, описывающая производственную технологию;

K, L – объёмы затраченных ресурсов (в данном случае капитал и труд соответственно).

Прибыль в таком случае определяется исходя из разницы общего дохода и общих издержек

$$\pi = TR - TC, \quad (2)$$

где π – прибыль;

TR – общий доход;

TC – общие издержки.

Общий доход и общие издержки определяются по формулам

$$TR = Q \times P, \quad (3)$$

$$TC = K \times r + L \times w, \quad (4)$$

где Q – объем производства;

P – цена на товары рассматриваемой фирмы (зависит от спроса);

r – стоимость единицы капитала как ресурса;

w – стоимость единицы труда как ресурса.

Подставляя известные зависимости в формулу определения прибыли, получаем функцию прибыли

$$\pi = Q \times P - K \times r - L \times w. \quad (5)$$

Исходными показателями для неоклассического анализа будут являться:

- 1) цены на ресурсы;
- 2) производственная технология;
- 3) полученная прибыль.

⁸¹ Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории/ Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. СПб.: Издат. дом Санкт-Петерб. гос. ун-та, 2005. – с. 404.

Первый и второй показатели позволяют исследователю оценить издержки фирмы, второй – объём выпущенной продукции, третий – эффективность в целом.

Различные условия по-разному оказывают влияние на структуру общих издержек. Поскольку фирме в ходе своей деятельности приходится участвовать и в процессах обмена, и в процессах производства, неся, соответственно, транзакционные и трансформационные издержки, то возникает необходимость анализа соотношения этих двух видов издержек. Для оценки изменений соотношения транзакционных и трансформационных издержек⁸² используется две характеристики: вид обмена и степень специализации. Под видом обмена понимают количество участников сделки в процессе обмена и частоту повторений сделок с ними. Специализация описывает степень разделения производственного процесса на отдельные технологически обоснованные составляющие.

«В рамках персонализированного обмена в силу высокой степени повторяемости с одними и теми же участниками обман, мошенничество, воровство, нарушение взятых на себя обязательств либо вообще отсутствуют, либо представлены слабо. Таким образом, прямые, явные транзакционные издержки в таком обмене низки»⁸³. Графически зависимость транзакционных издержек от вида обмена представлена в виде графика на рис. 1.1.

Зависимость на рис. 1.1 демонстрирует низкий уровень транзакционных издержек в случае персонализированного обмена по сравнению с безличным обменом.

Вместе с тем персонифицированный обмен возможен в очень узких пределах, что служит препятствием для разделения труда и специализации производства, которые являются условиями снижения ТФИ. В условиях безличного обмена экономический агент обладает сравнительно большими

⁸² Здесь и далее ТАС – транзакционные издержки, ТФИ – трансформационные издержки.

⁸³ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология ...С. 131.

стимулами для внедрения разделения труда. Персонализированный обмен, таким образом, является причиной роста ТфИ (рис. 1.2).

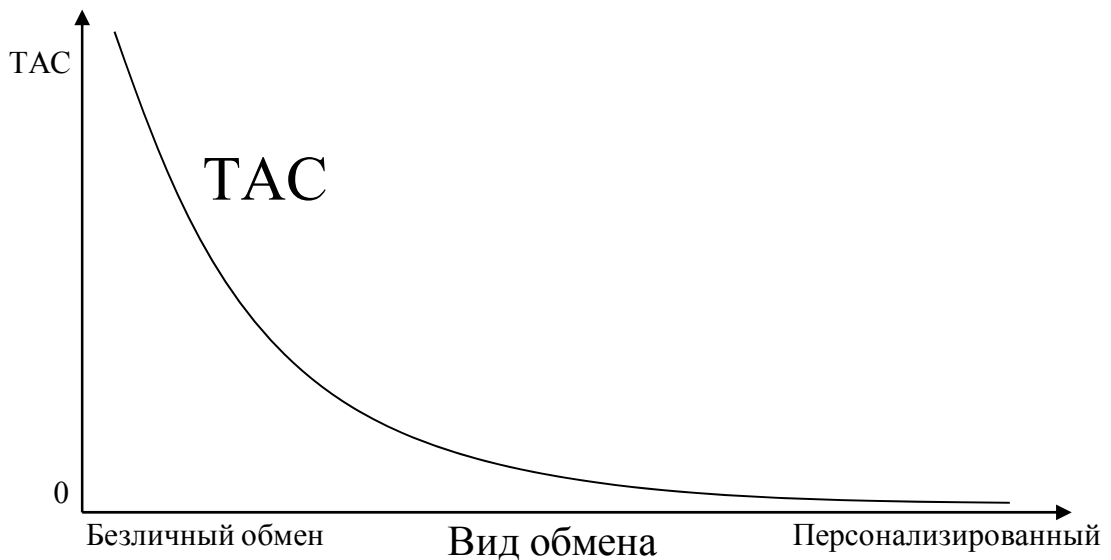


Рис. 1.1. Зависимость транзакционных издержек от вида обмена

На рис. 1.2 отражено увеличение трансформационных издержек при переходе к персонализированному обмену.

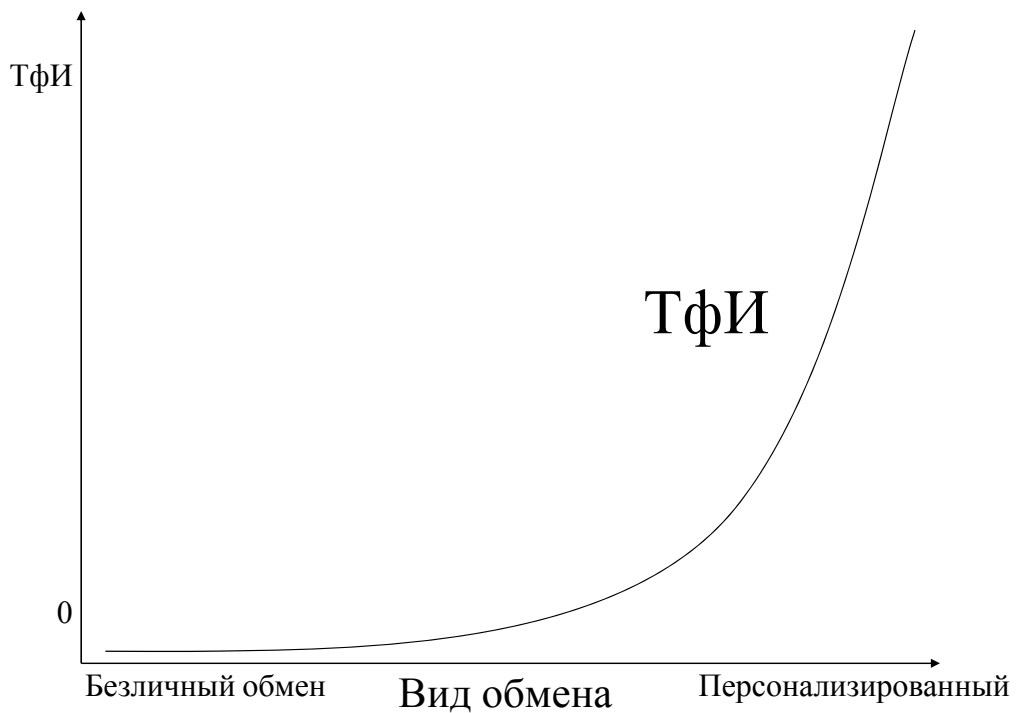


Рис. 1.2. Зависимость трансформационных издержек от вида обмена

Другим фактором, влияющим на уровень и соотношение ТАС и ТФИ, является специализация производства – глубина разделения производственного процесса на отдельные составляющие.

«Безличный обмен позволяет экономическим агентам производить с низкими ТФИ за счет кардинального изменения масштабов специализации»⁸⁴. В случае высокой специализации ТФИ предприятия будут ниже, чем в случае с низкой специализацией за счет положительного экономического эффекта от глубокого внедрения разделения труда. Графически зависимость ТФИ от специализации будет выглядеть следующим образом (рис. 1.3)

На рис. 1.3 показано снижение трансформационных издержек при увеличении специализации.

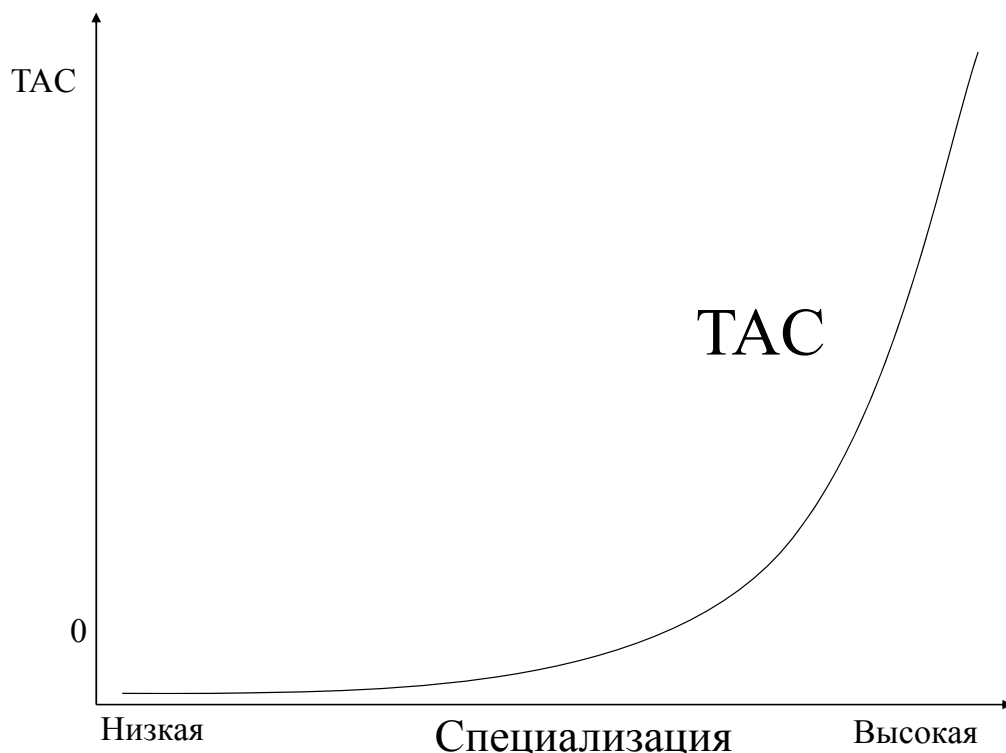


Рис. 1.3. Зависимость трансформационных издержек от вида обмена

⁸⁴ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология ... С. 132.

Аналогичным образом можно проследить влияние специализации производства на уровень ТАС. Поскольку в случае персонифицированного обмена будут подавлены стимулы к разделению труда, то для такого вида обмена характерна низкая специализация с низким уровнем ТАС.

В случае высокой специализации производства мы можем наблюдать высокий уровень ТАС, так как в условиях безличного обмена ослабевают препятствия, существующие при персонализированном обмене, для развития разделения труда. Таким образом, для безличного обмена характерна высокая специализация с высоким уровнем ТАС (рис. 1.4). График на рис. 1.4 показывает рост трансакционных издержек при увеличении специализации.

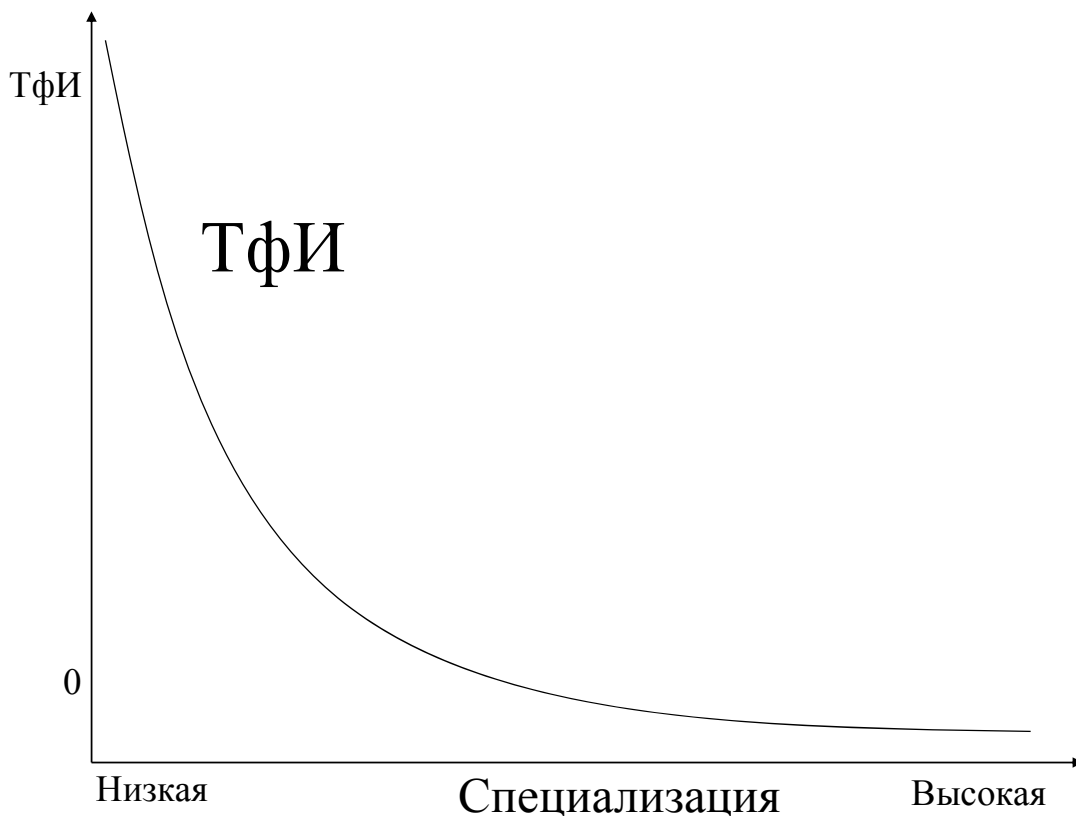


Рис. 1.4. Зависимость трансакционных издержек от специализации

Для наглядного представления соотношения ТАС и ТФИ при различных вариантах обмена и специализации отражены на схеме (рис. 1.5). На оси

абсцисс показан вид обмена, начиная от безличного и заканчивая персонализированным, а по оси ординат – степень специализации производства.

Персонализированный обмен благодаря частому повторению сделок с одними и теми же контрагентами (что снижает или вовсе сводит к нулю вероятность оппортунистического поведения) позволяет участникам снизить свои трансакционные издержки. «Вместе с тем персонализированный обмен возможен в очень узких пределах, что оказывается препятствием для разделения труда и специализации»⁸⁵. Специализация, в свою очередь, выступает как фактор, влияющий на снижение трансформационных издержек. Таким образом, структура и характеристика изменения трансакционных издержек (вместе с трансформационными издержками) даёт толчок для развития и формирования различных форм организации.



Рис. 1.5. Зависимость трансакционных и трансформационных издержек от вида обмена и уровня специализации

Неоклассический анализ сосредоточивает свой анализ на соотношении затраченных ресурсов и результатов производства с учетом факторов внешней среды – времени (долгосрочный и краткосрочный период), вида рынка

⁸⁵ Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология ... С. 131.

(совершенная или несовершенная конкуренция), иногда при анализе делается оговорка на действующее законодательство. Для построения моделей поведения фирмы неоклассики используют производственную функцию, отражающую зависимость объема выпуска от затраченных ресурсов. Анализ производственной функции с целью поиска максимального объема выпуска с наименьшими затратами ресурсов позволяет неоклассикам определить причины неэффективности фирмы:

- неэффективное распределение ресурсов самой фирмой;
- более эффективное распределение ресурсов другой фирмой;
- отсутствие спроса на продукцию фирмы.

Анализ эффективности представляет собой оценку соотношения затраченных ресурсов и полученных результатов как всего объекта в целом, так и его отдельных частей (процессов производства, управления, технологических процессов). В зависимости от характера исследуемого объекта и его внешней среды возможно проявление различных особенностей, применяемых только к данному объекту в данной среде. В связи с разнообразием существующих методов анализа эффективности (в зависимости от целей, пользователей информации, доступности информации, предмета и объекта исследования) в экономическом анализе сложилось множество подходов к классификации различных направлений анализа.

Рассмотренный подход при оценке эффективности учитывает не все факторы внешней и внутренней среды фирмы, с которыми ей приходится сталкиваться в процессе своей деятельности. За рамками модели остаются следующие факторы:

- структура прав собственности на фирму (количество акционеров (участников), преследуемые ими цели, возможности создания коалиций с целью достижения собственных целей);
- права собственности на ресурсы, которые использует фирма в ходе своей деятельности.

Перечисленные факторы оказывают влияние в динамике. Именно перераспределение прав собственности на фирму даёт толчок процессам изменения сложившихся внутрифирменных контрактов.

Институциональный подход акцентирует своё внимание на внутренней и внешней средах фирмы, анализирует их взаимодействие, а эффективность определяет исходя из собственного понимания цели существования фирмы. Такой теоретический подход выработал свою позицию в отношении причин возникновения, целей деятельности, характера взаимодействия внутренней и внешней сред фирмы. Неоклассический анализ фирмы обращает мало внимания на процессы установления и распределения прав собственности. Существующие институциональные подходы рассматривают организации через призму контрактных отношений, но под различными углами зрения, вырабатывая свои, индивидуальные, характерные и применимые в рамках этой теории, подходы к анализу организации⁸⁶. Все эти теории имеют и свой взгляд на эффективность организации.

Применительно к исследованию эффективности экономической организации использование институциональной теории прав собственности обоснованно по следующим причинам:

1. В рамках теории прав собственности собственность трактуется как отношения между людьми. Любой обмен рассматривается как обмен правомочиями в рамках заключенных контрактов, а контракт, оказывая влияние на деятельность экономических субъектов, вовлеченных в обмен, выступает как средство спецификации пучка прав собственности, подлежащего обмену. Применение подходов институциональной теории прав собственности позволит исследовать факторы, влияющие на деятельность экономической организации.

2. В качестве объекта исследования в институциональной теории прав собственности выступает право собственности, т.е. не ресурс является собственностью, а пучок (или доля) прав по использованию ресурса, а любой

⁸⁶ Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации ... С. 51-63.

обмен правомочиями происходит в рамках заключенных контрактов. Это позволяет подойти к изучению внутренней среды фирмы с точки зрения контрактного регулирования процессов обмена правами.

3. В современной экономике России можно наблюдать масштабное изменение структуры прав собственности не только на действующие фирмы, но и на существующие факторы производства. Сильный толчок этому процессу дала массовая приватизация, в результате которой появился новый класс – класс собственников. В результате произошедших экономических реформ изменилась структура прав собственности на существующие факторы производства. Характер изменений, происходящих с фирмой, служит отражением процессов, происходящих со структурой прав собственности в экономике. Однако если столь крупномасштабные процессы спецификации прав собственности происходят достаточно редко, то другим процессом, который происходит в экономике постоянно, считается перераспределение прав собственности. Это процесс, который, с одной стороны, служит стимулом для эффективного использования ресурса, на который закреплено право собственности, а с другой – отражает ситуацию, сложившуюся на данный момент в экономике.

В рамках существующих теоретических подходов к исследованию фирмы следует выделить работу Дженсена - Меклинга. В 1979 г. Дженсен и Меклинг в работе «Права собственности и производственная функция» предложили расширенную трактовку производственной функции, введя дополнительные факторы. По мнению ученых, производственная функция выглядит следующим образом

$$Q = F_R(L, K, N, C : t), \quad (6)$$

где L – набор трудовых ресурсов (от простого кладовщика до высших менеджеров);

K – набор капитальных услуг;

N – набор природных (натуральных) факторов;

R – поправка на систему прав собственности, свойственных именно данному обществу;

C – организация прав собственности внутри фирмы.

Отличие C от R в том, что R задает рамки, в которых по требованию государства должны действовать все фирмы, а C – это набор, который внутри этих рамок выбрали собственники фирмы. C представляет собой комбинацию прав собственности внутри пространства, ограниченного R .

В качестве примера R может отражать законодательно установленные виды юридических лиц, возможность существования частной собственности на средства производства.

Таким образом, в приведённой модели учитываются права собственности в виде возможных и допустимых с точки зрения формальных правил ведения деятельности. Одновременно с этим в модели не показано, какое влияние на деятельность фирмы может оказать изменение параметров R и C , также не рассматривается влияние изменения владельца прав собственности на деятельность фирмы. Предложенная модель не учитывает транзакционные издержки и их изменение в результате воздействия внешних факторов на фирму.

Нельзя не отметить, что качественный анализ деятельности организации может проходить на разных уровнях организационной иерархии и, следовательно, проводиться для разных целей, что, в свою очередь, оказывает существенное влияние на выбор методов и способов анализа. В современной экономике в условиях практической деятельности наиболее актуальны и широко используются неоклассические методы анализа, которые с развитием видов экономической деятельности получают дальнейшее развитие. Эти методы основываются на анализе соотношения затраченных ресурсов на входе и полученных продуктов на выходе из «черного ящика». Фирма рассматривается как единый неделимый индивид, и процессы, происходящие внутри организации, не затрагиваются. Основные понятия, которыми

оперирует анализ при таком подходе, – это «цена» и «выпуск». В ходе анализа соотношения затрат при различных вариантах объёма выпуска и рыночных цен определяются оптимальные объёмы выпуска. Этим и объясняется широкая применимость неоклассических методов, которые способны сделать эмпирический анализ и выводы в виде количественных результатов, которые как раз необходимы менеджерам и собственникам фирмы для определения направления будущей деятельности.

Современные экономисты стали всё больше обращать внимание на внутрифирменные процессы, одновременно отмечая силу их влияния на деятельность фирмы. В качестве одного из факторов, оказывающих влияние на деятельность фирмы, выделяются права собственности. С этой точки зрения наиболее актуальное направление исследования в рамках институциональной экономической теории – разработка подхода для оценки последствий процессов перераспределения прав собственности и их влияния на работу фирмы. Использование подходов институционального анализа при построении модели позволит учесть и оценить влияние ранее скрытых от исследователя факторов, действие которых связано с работой внутрифирменных механизмов распределения ресурсов.

1.3. Трансформация института прав собственности в переходных экономиках и её влияние на деятельность фирм

Фирма, являясь экономическим агентом, находится в некотором институциональном окружении. Каждый из этих институтов оказывает влияние на деятельность фирмы. На данном этапе исследования мы определим, какие изменения происходили с институтом прав собственности в России, какие преобразования претерпела структура прав собственности, как реформировались формальные правила. Перераспределение прав собственности можно трактовать с двух сторон:

1. перераспределение прав собственности на фирму – это направление рассматривает фирму как некоторый объект института прав собственности, пучки правомочий в таком случае формально закрепляются в виде доли в уставном (складочном) капитале (акции, доли). От количества собственников и пропорций распределения долей акций между ними будут зависеть изменения качественных характеристик деятельности фирмы;

2. перераспределение прав собственности на ресурсы, используемые фирмой в ходе деятельности, – это направление предполагает изучение процессов изменения прав собственников на ресурсы, находящиеся в распоряжении фирмы. От структуры прав собственности на ресурсы будет зависеть их цена и степень доступности для фирмы, что, в свою очередь, отразится на качественных и количественных характеристиках работы фирмы.

Вопросом перераспределения прав собственности и влиянием этого процесса на деятельность фирмы экономисты интересуются уже достаточно продолжительный период. Процессы, происходящие со структурой прав собственности в корпорациях и небольших компаниях в России и странах Восточной Европы, не остались незамеченными. К настоящему моменту учеными проведён ряд исследований о влиянии изменения структуры прав собственности на деятельность фирмы, в том числе и с учетом опыта, накопленного в России. Большое количество материалов для таких исследований было получено на основе результатов проведения массовой приватизации и последовавшим за ней процессом перераспределения прав собственности.

Несмотря на внешнюю стихийность происходящих процессов формирования существующей на сегодняшний день в экономике структуры прав собственности, выделяют определённые этапы⁸⁷.

⁸⁷ Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России // Вопросы экономики. – 1999 - № 6 – С 54.

Первый этап – период спонтанного приватизационного процесса, проходил с 1987 по 1991 гг..

Для этого периода охарактеризовался попытки со стороны государства частично изменить институциональную структуру, сложившуюся за время директивного планирования, с целью повышения эффективности деятельности предприятий. Были введены в действие следующие нормативные документы:

- Закон СССР «О государственном предприятии (объединении)»;
- «Основы законодательства СССР об аренде» (1989 г.);
- Закон «О кооперации в СССР» (1988 г.).

Основной целью их принятия было создание нового механизма управления предприятиями, в том числе и его финансовыми потоками. Изменения в законодательстве устанавливали прямую зависимость между валовым доходом предприятия и размером остающейся в его распоряжении прибыли; определяли порядок формирования собственных финансовых средств, усиливали роль предприятия в финансировании всех видов затрат¹. Несмотря на все реализованные нормативные акты, предприятия оставались в государственной собственности, было сложно стимулировать к повышению финансовой и производственной эффективности государственное предприятие, особенно в условиях жесткой диктатуры вышестоящих контролирующих органов.

Отчасти эту проблему должен был разрешить предлагаемый государством механизм аренды предприятий и кооперации. Заключение такого договора между трудовым коллективом и вышестоящим органом давало новому предприятию ряд преимуществ, благодаря которым оно «стало близко к американским корпорациям с собственностью наёмного персонала».² Несмотря на бурный рост количества кооперативов, массовым явлением это не стало и, соответственно, попытка создания эффективно

¹ Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России. Часть 2 Фирмы современной России. – М., 2003. – 156 с. - С. 39

² Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России. ...С. 40.

действующих предприятий на базе государственной собственности не удалась. Отчасти это было связано с тем, что кооперативы не получили полной свободы деятельности: свободы выбора номенклатуры выпускаемой продукции, объёмов производства, потребителей, цен.

Все принятые нормативные документы вносили изменения в сложившуюся институциональную структуру с целью модифицирования сложившейся системы государственной собственности и включения в существующий экономический механизм элементов частной собственности, которые по замыслу реформаторов должны были повысить стимулы экономических агентов к получению прибыли и повысить эффективность деятельности предприятий.

Благодаря заключению договора аренды предприятия менялась структура распределения пучка правомочий на фирму, которая была предметом договора. В результате такого изменения правомочие на присвоение остаточного дохода переходило к арендатору, некоторому частному лицу, независимому от государства. Вследствие чего у экономического субъекта повышались стимулы к увеличению эффективности деятельности фирмы с целью получения и присвоения большего остаточного дохода. Государство в лице существовавших в то время контролирующих органов (министерств, местных и центральных органов управления) также пыталось извлечь собственную выгоду из положительных результатов этой реформы. Формально оно имело на это полное право, ведь фактически, несмотря на заключенный договор аренды, само предприятие по-прежнему находилось в собственности государства. Действия государственных органов в основном выражались в создании ограничений для таких кооперативов в виде установления номенклатуры выпускаемой продукции, объёмов производства, потребителей, цен, на прирост заработной платы, а также в введении высоких налоговых ставок и механизмов налогообложения, допускавших двойное налогообложение.

Таким образом, возникал парадокс, при котором арендаторы предприятия или кооперативы были заинтересованы в повышении эффективности деятельности, используя при этом в своей деятельности ресурсы (в данном случае имеются в виду основные фонды или предприятия, взятые в аренду), находящиеся в государственной собственности. Действия государства в отношении арендаторов предприятий не было однозначными: лидеры страны проявляли заинтересованность в развитии частного сектора; руководители и чиновники органов регионального и местного управления были заинтересованы в получении максимального дохода в пользу государства в краткосрочном периоде или вовсе не были заинтересованы в существовании подобных форм хозяйствования.

Второй этап – период массовой приватизации (1992 – 1994 г.).

На данном этапе права собственности (обозначенные в виде различных по размеру пакетов акций) на предприятия, находящиеся на территории бывшего РСФСР, перешли в руки экономических агентов, которых условно можно подразделить на три группы: иностранные инвесторы, государство, инсайдеры и мелкие внешние инвесторы¹.

Переход прав собственности на этапе массовой приватизации проходил не всегда с помощью рыночных трансакций. На определённых этапах приватизация проводилась по четко установленным со стороны государства правилам. Такие правила частично отменяли формирующийся рыночный механизм перераспределения прав собственности, заменяя его некоторыми гарантиями для определённых лиц (будущих собственников). Государство давало возможность получить в собственность предприятие с помощью одного из способов приватизации, каждый из которых разным участникам приватизационного процесса обеспечивал фиксированные размеры пакетов акций.

¹ Радьгин А. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп // Российский журнал менеджмента. - № 4. – 2004. – С. 35-58.

«По данным мирового Банка, на 1996 г. (когда широкомасштабная приватизация в России в основном была завершена) 55 % активов государственных предприятий оказались выкуплены работниками предприятий (менеджерами и служащими), 11 % – населением через ваучеры, 34 % оставались в собственности у государства»². Как показывают дальнейшие исследования, результаты этой приватизации не были окончательными и в дальнейшем пакеты акций концентрировались в руках собственников уже в преимущественной степени посредством рыночного механизма.

Однако полученная на данном этапе структура прав собственности на приватизированные предприятия не привела к относительно устойчивой структуре прав собственности по нескольким причинам.

За период массовой приватизации не успели выработаться устойчивые неформальные институты, а формальные ещё находились в зачаточном состоянии. Это в некоторой степени послужило фактором снижения издержек, связанных с перераспределением прав собственности, для приобретающей стороны. Таким образом, это позволило покупателю некоторого пакета акций снизить свои издержки и повысить привлекательность своей сделки, а вследствие неразвитости формальных институтов избежать наказания в случае нарушения существующих на тот момент правил.

В этот период начал накапливаться необходимый опыт, на основе которого в дальнейшем формировалось и развивалось корпоративное законодательство

На данном этапе произошло высвобождение огромного количества ресурсов из государственной собственности. Одновременно с этим стал формироваться новый класс – класс собственников. Однако такая распыленность акционерной собственности не всегда способствовала повышению эффективности деятельности фирмы, а приватизированные

² Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России ... С. 42.

предприятия далеко не все после приватизации сохранили свои позиции в отрасли и на рынке на прежнем уровне.

Третий этап – постприватизационные процессы – концентрация прав собственности, проходившая с 1994 по 1999 гг..

На этом этапе сложившаяся в результате приватизации структура прав собственности на предприятия продолжала изменяться. Собственниками новых фирм (акционерных обществ, созданных на базе приватизированных государственных предприятий) не всегда становились профессиональные менеджеры, имеющие достаточный опыт и знания для управления предприятием в условиях формирующейся рыночной экономики. Ещё одной сложностью была распылённость пакетов акций между новыми собственниками, что в результате затрудняло принятие решений, отнесённых к компетенции общего собрания акционеров.

К этому периоду времени завершилось первоначальное накопление частного капитала в отраслях промышленности и постепенно начал возрастать спрос на увеличение выгод от производства³.

В указанном временном интервале экономические субъекты, стремящиеся к максимизации своей личной выгоды, накопленный капитал направили на скупку пакетов акций акционированных предприятий. В результате крупные пакеты акций стали концентрироваться у ин- или аутсайдеров. Такие акционеры тоже были заинтересованы в максимизации собственных выгод от деятельности приватизированных предприятий, но зачастую имели для этого больше возможностей (привлечение инвестиций, крупных клиентов, профессиональных команд менеджеров) и в процессе управления сталкивались с меньшими издержками, чем акционерные общества с несколькими тысячами работников-акционеров.

Для данного этапа наиболее характерны следующие варианты поведения экономических агентов: лоббирование определенных сделок с пакетами акций, добровольное или принудительное вовлечение в холдинги и

³ Нуреев Р.М. Экономические субъекты постсоветской России ... С.119.

финансово-промышленные группы, агрессивная скупка пакетов акций на вторичном рынке. В этот период приобрели широкое распространение различные грубые формы нарушения корпоративного законодательства с целью получения большего контроля над акционерными обществами, а также начали складываться формальные институты в области корпоративного законодательства⁴.

С 2000 г. до настоящего времени проходит четвёртый этап перераспределения прав собственности эволюционного характера с формированием структуры прав собственности на предприятия.

В указанный период процессы перераспределения и концентрации прав собственности достигли своего апогея. Увеличение доли в структуре собственности фирмы на данном этапе достигалось не только путём скупки пакетов акций, особую популярность в этот период времени приобрели сделки в виде слияний и поглощений (в эти годы зарегистрированы наиболее крупные сделки слияний и поглощений в новой истории России). Широко распространён вариант перераспределения прав собственности через агрессивные (враждебные) поглощения⁵, при этом используют не всегда законные методы, осуществляемые путем рейдерства и гринмейла. Такие тенденции способствуют формированию крупных корпораций, контроль над которыми сконцентрирован в руках узкой группы физических лиц, а доля остальных акционеров принудительно размыта (в том числе и государства).

В результате высокая расплывённость акционерного капитала, характерная для постприватизационного периода, сменилась концентрацией собственности в руках группы физических лиц, контролирующей деятельность крупных корпораций⁶.

На всех представленных нами этапах экономические субъекты пытались получить в собственность некоторый набор правомочий, позволяющий им

⁴ Радугин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России ... С 55.

⁵ Белокрылова О.С., Андрейченко Н.В. Повышение транспарентности российских корпораций как условие согласования экономических интересов различных категорий акционеров. – Ростов н/Д.: Изд-во ЮФУ, 2007. С. 28 – 29.

⁶ Там же ... С. 29

участвовать в процессах внутрифирменного распределения ресурсов. Иногда в эту деятельность активно вмешивалось государство. Вмешательство со стороны государства объясняется существующими на тот момент правилами⁷, которые иные экономические субъекты были не в состоянии изменить. В такой ситуации государство в лице органов законодательной власти разрабатывало, утверждало и вводило в действие новые формальные правила, более соответствующие новым условиям хозяйствования, вокруг которых и начал формироваться институт прав собственности – как набор формальных правил, неформальных ограничений и механизмов принуждения по исполнению правил и ограничений⁸.

Наличие формальных правил позволило экономическим субъектам действовать с меньшими рисками и отчасти снизить транзакционные издержки. Однако основной мотив со стороны государства для запуска механизмов формирования институтов корпоративной собственности состоит в попытке включения экономических субъектов в управление внутрифирменным распределением ресурсов на правах собственника, что даёт им возможность для присвоения части прибыли (или всей прибыли в случае 100%-ной частной собственности на фирму). Результаты этой борьбы за права собственности на примере какой-либо фирмы, прежде всего, выражались в виде некоторой структуры прав собственности, которая представляет собой соотношение долей у разных участников (акционеров) внутри фирмы.

Структура прав собственности на фирму в значительной степени будет определять логические соотношения уровней управления и функциональных областей, которые, в свою очередь, сопряжены с системами планирования, организации, мотивации и контроля процессов формирования и достижения целей организации⁹. Функциональные области – области деятельности, в которых функционируют отдельные подразделения в интересах организации

⁷ Речь, безусловно, идёт о формальных правилах, так или иначе ограничивающих экономическую деятельность, направленную на получение прибыли.

⁸ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2006. С.89.

⁹ Мескон, М.Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2000. С. 38, 694, 689.

в целом. Сюда относятся маркетинг, производство, обучение кадров, планирование финансовых ресурсов¹⁰. Иными словами, структура прав собственности предопределяет организационную структуру¹¹ и систему управления предприятием¹², которые, в свою очередь, обуславливают в значительной степени его эффективность¹³.

Процесс перераспределения прав собственности позволяет получить ресурс в собственность тому, кто может предложить за него большую цену с целью извлечения из него большей выгоды от использования этого ресурса. Для действующего собственника угроза перераспределения прав собственности может послужить дополнительным стимулом для создания защитных барьеров, которые затруднят процесс смены собственника.

Представим фирму, права собственности на которую распределены между несколькими экономическими субъектами. Данные субъекты с помощью заранее определённого механизма (закон, устав, положение об исполнительном органе фирмы) избирают исполнительный орган фирмы и задают основные цели и результирующие показатели деятельности, которые необходимо достичь. Как правило, это происходит на общих собраниях, на которых утверждается отчет о деятельности фирмы за прошедший год, утверждаются план на следующий и, если необходимо, переизбирается (или продляются полномочия предыдущего) исполнительный орган. Исходя из заданных на общем собрании стратегических целей и направлений деятельности начинает формироваться внутрифирменная сеть контрактов, на основе условий которых будут распределяться ресурсы внутри фирмы. На практике это выглядит как назначение исполнительного органа (генерального директора или правления), формирование коллектива менеджеров, работников, таким образом структура прав собственности на фирму

¹⁰ Мескон, М.Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента ... С.697.

¹¹ Соотношение уровней управления и функциональных областей, организованные на обеспечение эффективного достижения целей.

¹² Совокупность элементов, обеспечивающих целенаправленное функционирование предприятия.

¹³ Сухарев, О.С. Институциональная экономика и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике: в 2 кн. Кн. 2. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. 804 с. С. 454.

определяет функциональную структуру фирмы и её системы управления.

Изменение одного или нескольких собственников может быть выражено в разных формах: продажа доли (акций), дарение, слияние с другой фирмой. В любом случае такие изменения в структуре прав собственности на фирму окажут своё влияние на характер деятельности фирмы. Выразится это в первую очередь в виде смены (полной или частичной) исполнительного органа фирмы (который и формировал организационную структуру и систему управления) или изменения целевых установок для фирмы. В дальнейшем такие изменения отразятся в условиях внутрифирменных контрактов. На практике это выглядит как смена менеджеров и формирование новой организационной структуры и системы управления, отвечающих требованиям новых собственников.

Возможность увеличения влияния собственника на управление предприятием, а следовательно и усиление контроля над деятельностью фирмы и выполнением поставленных перед ней целей, определяет борьбу между экономическими субъектами за влияние внутри фирмы с помощью увеличения процентной доли в собственности на фирму. Большая доля в собственности фирмы даёт некоторое преимущество для её владельца. Владельцы крупных пакетов долей (или акций) не только имеют право знакомиться с состоянием текущих дел на фирме¹⁴, но и будут иметь больше голосов при участии в общем собрании собственников фирмы, в том числе и при избрании руководителя фирмы. Таким образом, владелец некоторой доли в фирме (будь то общество с ограниченной ответственностью, закрытое акционерное общество или открытое акционерное общество и т.д.) получает право на участие в процессах распределения внутрифирменных ресурсов и контроля их распределения¹⁵ в рамках правил, установленных институтом

¹⁴ Это позволяет им относительно оперативно получать необходимую информацию, приобретает особую важность в случае, если владелец доли является инсайдером и не связан никакими трудовыми отношениями с фирмой.

¹⁵ Назначение генерального директора (или избрание другого руководителя фирмы) или его смена тоже можно рассмотреть как перераспределение ресурсов. В данном случае ресурсом будет труд (опыт, умение, профессиональные навыки, репутация и т.д. кандидата в руководители фирмы).

корпоративной собственности. При этом чем больше доля, тем большее влияние может оказывать собственник на результаты деятельности фирмы.

Вопрос подтверждения влияния изменения структуры прав собственности стал предметом для дискуссий между учеными. Для подтверждения своих выводов и предположений ими были неоднократно предприняты попытки проведения эмпирических исследований на основе собранных статистических данных, отражающих результаты деятельности приватизированных предприятий в разных странах.

В своём исследовании «Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках»¹⁶ ученые привели обзор работ, посвященных влиянию изменения структуры прав собственности на эффективность деятельности предприятий. Все рассмотренные исследования проводились на примере приватизации государственных предприятий в переходных экономиках стран Восточной и Центральной Европы. В представленной статье дан обзор работ М. Бойко, А. Шляйфер, Р.м Вишны, полагающих, что приватизация повышает эффективность и ведёт к результативной реструктуризации только тогда, когда устраняется вмешательство государства. Дж. Эрл и С. Эстрин показали, что собственность и контроль работников могут привести к улучшению циркуляции информации, уменьшению конфликтов с менеджерами компании и развитию вторичного рынка акций¹⁷. Они на примере российских приватизированных предприятий выявили, что в случае приватизации фирмы менеджерами предприятие работало эффективнее не только по сравнению с государственными, но и с приватизированными инсайдерами. Аналогичные выводы, но на примере чешских приватизированных предприятий, сделали С. Классенс и С. Дьянков. Их исследования не ограничились Чехией, ученые проанализировали 6000 фирм из 7 стран Центральной Европы и отметили рост

¹⁶ Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках// Экономический журнал ВШЭ, 2002. №1. С. 3-37.

¹⁷ Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках... С. 14.

производительности факторов производства на приватизированных предприятиях¹⁸. Анализ приватизированных предприятий на примере Кыргызстана сделал Б. Робертс¹⁹, используя данные по 90 предприятиям, он обнаружил рост продаж и производительности труда на этих предприятиях только после смены собственника.

И. Колесниковой²⁰ было проведено исследование влияния изменения структуры прав собственности на деятельность предприятия. Это исследование проводилось на основе выборки из 400 промышленных приватизированных предприятий Белоруссии²¹. На основе собранной статистики о деятельности предприятий в разные периоды времени был сделан сравнительный анализ эффективности функционирования предприятий разных форм собственности. Результат этой работы показал, что положительный эффект от приватизации появляется при снижении доли государства до 80 %, при этом наибольший эффект достигался на предприятиях с долей государства меньше 25 %.

Неоднократно были представлены исследования влияния структуры прав собственности на деятельность фирмы на примере российских предприятий. Р.И. Капелюшников²² на примере 160 приватизированных предприятий из различных отраслей и регионов России сделал анализ влияния структур собственности и контроля²³ на поведение и хозяйственную деятельность предприятий. На основе проведённых расчетов автор сделал вывод о положительном влиянии на хозяйственную деятельность фирмы в случае концентрации прав собственности (акционерной собственности) в

¹⁸ Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках ... С. 16.

¹⁹ Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках// ... С.14.

²⁰ Колесникова И. Влияние предприятий различных форм собственности на экономический рост в переходной экономике// Эковест. № 4. 2002. С. 636-656.

²¹ Колесникова И. Влияние предприятий различных форм собственности на экономический рост в переходной экономике ... С. 641.

²² Капелюшников Р.И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ 1999 (7 декабря 1999)/ URL : www.libertarium.ru.

²³ Ученый выдел несколько признаков, характеризующих акционерный капитал: идентичность акционеров и степень концентрации акционерной собственности. В зависимости от проявления этих признаков предприятия группировались по степени концентрации и типу собственников.

руках менеджеров и финансовых аутсайдеров, а также отметил ухудшение финансовых и экономических показателей в случае концентрации более половины акционерного капитала в руках крупнейших собственников.

Исследованием концентрации прав собственности на примере крупных холдингов, конфликтов между группами, заинтересованными в деятельности предприятий, занимались Р.С. Дзарасов, Д.В. Новоженев²⁴. Ученые выделили взаимосвязь между распределением прав собственности и планированием и реализацией инвестиционной деятельности на примере крупных холдингов.

Т.Г. Долгопятова в своих исследованиях²⁵ обращает внимание на изменение характеристик поведения предприятий в зависимости от структуры собственности. В качестве факторов были выбраны следующие: наличие в числе акционеров иностранных инвесторов, государства, работников, уровень концентрации собственности. Индикаторами поведения предприятия выступили стратегическое развитие, инвестиционная и инновационная активность, управленческая деятельность. Ученый обращает внимание на роль иностранных инвесторов (стремление к лидерству, большая склонность к стратегическому поведению, инновационная и инвестиционная активность), отмечает, что предприятия со средним уровнем концентрации капитала более нацелены к стратегическому планированию, а наличие государства как акционера не оказало на поведение предприятий какого-либо заметного влияния.

Группа ученых Н. Абе, С. Авдашева, В. Голикова, Ю. Данилов, Т. Долгопятова, И. Ивасаки, Ф. Сугитур, А. Яковлев²⁶ провела комплексный анализ процессов становления и развития корпоративного сектора в России. На основе данных, полученных в ходе опроса 822 предприятий из 64 регионов России, ученые исследовали становление корпоративной собственности, её

²⁴ Дзарасов Р.С., Новоженев Д.В. Крупный бизнес и накопления капитала в современной России. М.: Едиториал УРСС, 2005.

²⁵ Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга)// Вопросы экономики. 2009. № 12. С. 111-124.

²⁶ Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2009.

концентрацию и дальнейшее перераспределение, изучили вопросы корпоративного управления и его взаимосвязи с собственниками предприятий.

Группа российских ученых, отталкиваясь от опыта исследований Дж. Эрла и С. Эстрина²⁷, А. Кох, С. Моложавый, З. Рустинова, В. Семерниковой²⁸ провели исследования выборки приватизированных предприятий Свердловской области. Для этого было выбрано 189 предприятий, приватизированных в 1992-1996 гг.. Ученые сравнили результаты деятельности каждого предприятия до и после приватизации²⁹. Согласно результатам этого исследования у приватизированных предприятий наблюдается рост доли фирмы в объёме реализации в отрасли, снижение занятости и прибыльности³⁰, снижение затрат на единицу продукции, повышение производительности труда. При этом на предприятиях, приватизированных по разным вариантам, перечисленные эффекты проявлялись с разной силой. Ученые объясняют этот факт влиянием структуры собственности на деятельность предприятия, сформировавшейся в ходе приватизации.

Представленные работы ученых на основе эмпирических данных, собранных на основе показателей работы приватизированных предприятий в разных странах с переходной экономикой, демонстрируют наличие связи между структурой прав собственности на фирму и результатами её деятельности. На практике при анализе деятельности конкретного предприятия с помощью неоклассических методов данная зависимость не учитывалась и не принималась во внимание.

²⁷ Earle J., Estrin S. Privatization versus Competition: Changing Enterprise Behaviour in Russia. Report No 315. L.: Centre for Economic Performance, 1996; Earle J., Estrin S. After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry. SITE Working Paper, No 120, Stockholm Institute of Transition Economics and East European Economies, 1997.

²⁸ Кох А., Моложавый С., Рустинова З., Семерникова В. Приватизация – 1996: итоги и выводы. // Общество и экономика. 1997. №4. С. 147-177.

²⁹ Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? // Вопросы экономики. 1999. №6. С. 76-89.

³⁰ Снижение прибыльности в некоторых случаях объясняется проводимой на предприятии реструктуризации или тем, что крупные акционеры не были заинтересованы в максимизации прибыли, поскольку обладают другими возможностями повышения своего благосостояния.

Усложнение экономических процессов, их ускорение, усиление чувствительности фирмы к внешним и внутренним факторам – все эти процессы привели к некоторым трудностям в применении неоклассических методов в анализе фирмы. При этом задача усложнилась – экономический анализ перестал сводиться только к количественной оценке результатов работы и анализу их причин. На первый план стали выходить методы, позволяющие оценить внутреннюю структуру фирмы: её внутреннюю институциональную структуру, соотношение разных частей (подразделений), сложившиеся внутренние отношения и неформальные правила. Такие подходы не всегда дают возможность дать количественную оценку деятельности фирмы, но позволяют качественно оценить причины изменения её эффективности и сделать заключение о путях и способах устранения (или поддержания) причин таких изменений³¹. Решения об использовании фирмой в процессе своей деятельности наборов разных ресурсов, их соотношений внутри этих наборов, вариантах использования, количественном и качественном соотношении будут приниматься внутри фирмы. Процесс принятия такого решения и орган, отвечающий за этот процесс, зависит от организационной структуры и системы управления предприятием, которые, в свою очередь, определяются структурой прав собственности на фирму. Однако такое влияние наиболее четко проявляет себя в динамике, т.е. изменение структуры прав собственности (перераспределение прав собственности) приводит к сдвигам в организационной структуре фирмы, которые в конечном счете сказываются на деятельности фирмы. Поэтому нельзя упускать из вида влияние перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы. Это позволит выявить первопричины изменений, происходящих с фирмой, в том числе и отражение этих процессов на результатах деятельности фирмы. Однако точный ответ на вопрос о

³¹ Чаще всего заключение о путях и способах устранения (или поддержания) причин таких изменений можно увидеть в виде отчета, аналитической записки (или иного документа, предусмотренного внутрифирменными правилами), в котором содержится помимо описания причин и некоторый набор действий, необходимых для применения в рамках фирмы.

направлении, силе такого влияния, характере возможных изменений внутри фирмы дать сложно.

Для детального изучения характера и степени влияния изменений в структуре прав собственности целесообразно разработать методику для анализа внутрифирменных изменений, а также математической модели. Применение математического аппарата с использованием конкретных эмпирических данных позволит придать результату анализа численный вид, удобный для анализа и принятия решений.

Глава 2. Воздействие изменений в структуре прав собственности на эффективность фирмы.

2.1. Перераспределение прав собственности и внутрифирменные процессы.

Для исследования процессов, происходящих внутри фирмы ввиду изменений в структуре прав собственности, необходимо выявить последствия и их влияние на внутрифирменные процессы, сформулировать подход к анализу, разработать методику применения.

Произошедшие приватизационные процессы в странах Восточной Европы и бывшего СССР дали возможность получить практический материал для изучения взаимосвязи между сменой собственника предприятия (вариантом проведения приватизации) и результатами деятельности предприятия³². На основе полученных данных проведено множество исследований, в которых рассматривались вопросы влияния изменения прав собственности на деятельность фирмы.

Наличие взаимосвязи между изменениями в структуре прав собственности и результатами деятельности фирмы учеными устанавливалась путём сравнения финансовых и экономических показателей (абсолютных и относительных: объём производства, размер прибыли, фонд оплаты труда, ассортимент продукции, общая рентабельность, рентабельность продаж и др.) за разные интервалы времени. Все показатели рассчитывались по итогам двух временных периодов деятельности предприятия: 1-й – доприватизационный; 2-й – послеприватизационный. Анализ и оценка динамики изменений используемых показателей позволила авторам соответствующих исследований³³ делать вывод о наличии влияния приватизационных процессов на изменения в эффективности работы фирмы.

³² Кох А., Моложавый С., Рустинова З., Семерникова В. Приватизация – 1996: итоги и выводы. // Общество и экономика. 1997. №4. С.147-177.

³³ Капелюшников Р.И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ 1999 (7 декабря 1999)/ URL : www.libertarium.ru

Некоторыми учеными дана количественная оценка изменений в работе приватизированных предприятий в зависимости от вариантов изменения прав собственности (вариантом приватизации, а именно от того, к каким группам акционеров (инсайдеры, аутсайдеры, государство, менеджеры, работники) достаются в итоге пакеты акций³⁴. Результаты позволили сделать выводы о направлении и характере влияния изменений в структуре прав собственности на работу предприятий³⁵.

Выявлено наличие и дана количественная оценка влиянию смены собственника на работу фирмы на примере приватизированных предприятий стран бывшего СССР и Восточной Европы³⁶. Проведённые исследования характеризуются обобщением использованных статистических данных: вся информация об изучаемых приватизированных предприятиях попала в общую статистику, на основе которой определялись тенденции и закономерности изменений, факторы, оказывающие влияние.

Однако ученые проводили анализ, взяв за основу данные о деятельности приватизированных предприятий, используя только наборы показателей, которые позволили оценить соотношение полученных ресурсов и результатов работы фирмы в виде прибыли, объёмов выпущенной продукции. Не было уделено внимание процессам распределения и трансформации ресурсов, происходящим внутри фирмы.

Изменения в структуре прав собственности оказывают влияние на внутрифирменные процессы по распределению ресурсов, которые, в свою очередь, влияют на результаты деятельности самой фирмы. Оценку результатов деятельности фирмы обычно производят с помощью расчета набора показателей, характеризующих эффективность использования полученных ресурсов. При анализе работы одной фирмы известные подходы не позволяют дать количественную оценку изменениям в структуре прав

³⁴ Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках// Экономический журнал ВШЭ. 2002. №1. С. 3-37.

³⁵ Ученые сравнивали результаты деятельности одного и того же предприятия до и после приватизации.

³⁶ Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий?// Вопросы экономики. 1999. №6. С. 76-89.

собственности, однако дают возможность точной оценки направлению изменений и их вероятным последствиям.

Для оценки экономического эффекта от перераспределения прав собственности необходимо проводить расчеты и давать точную и детализированную экономическую оценку произошедших изменений на примере каждого отдельно взятого предприятия.

Процесс исследования влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы с учетом анализа внутрифирменных процессов можно представить в виде последовательности действий на рис. 2.1. Схема демонстрирует последовательность анализа с указанием исследуемых внутрифирменных процессов: исследование изменений в структуре прав собственности на основе информации о процессах, произошедших в уставном капитале; исследование изменений внутри фирмы на основе анализа организационной структуры, процессов по распределению и перераспределению ресурсов; оценка эффективности на основе информации о результатах работы фирмы за период.

Под перераспределением прав собственности на фирму в рамках нашего исследования понимается смена собственника части или всего уставного капитала фирмы. Уставный капитал – это минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов³⁷.

Наличие уставного капитала предполагает наличие зарегистрированного в соответствии с действующим законодательством юридического лица. В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации под юридическим лицом признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять

³⁷ Гражданский кодекс РФ. Часть 1. Ст. 90, 99.

имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде³⁸.



Рис. 2.1. Схема процесса анализа влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы

³⁸ Гражданский кодекс РФ. Часть 1. Ст. 48.

В соответствии с действующим законодательством предусмотрено несколько видов юридических лиц. Все возможные варианты юридических лиц представлены на рис. 2.2.



Рис. 2.2. Виды юридических лиц в соответствии с действующим законодательством

Для нашего исследования из всех допустимых законодательством видов юридических лиц необходимо отобрать фирмы, у которых законодательством предусмотрена возможность отчуждения прав собственности на доли в уставном капитале.

В отношении некоммерческих организаций их учредители (участники) не имеют имущественных прав³⁹, т.е. они не могут продать или иным образом передать права собственности на участие в некоммерческой организации. Участие в некоммерческих организациях основано на членстве. Аналогичным

³⁹ Гражданский кодекс РФ, часть 1, ст.48.

образом на членстве (не предусмотрена передача прав собственности) основано участие в таких коммерческих организациях, как производственные кооперативы, хозяйственные товарищества, крестьянские (фермерские) хозяйства.

К юридическим лицам, в отношении которых законодательством предусмотрена, передача прав на доли в уставном капитале, относятся хозяйственные общества: общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, открытые акционерные общества, закрытые акционерные общества.

В отношении собственности на государственные и муниципальные унитарные предприятия существует возможность перераспределения прав собственности. Смена собственника на унитарное предприятие может произойти в результате приватизации. Приватизация имущественных комплексов унитарных предприятий осуществляется путем их преобразования в хозяйственные общества⁴⁰. Новому собственнику в результате приватизации достаётся в собственность доля в уставном капитале хозяйственного общества.

Таким образом, в рамках исследования рассмотрим следующие виды юридических лиц: общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, открытые акционерные общества, закрытые акционерные общества, государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Рациональные экономические субъекты могут преследовать разные цели получения в собственность долей фирмы: первая цель – извлечение прибыли при последующей перепродаже долей; вторая – получение дохода от распределения обществом полученной в течение финансового периода прибыли.

В диссертационном исследовании рассматривается случай, когда доля в фирме приобретена с целью получения дохода от распределения прибыли,

⁴⁰ Федеральный закон о приватизации государственного и муниципального имущества (178-ФЗ). Ст.13.

полученной фирмой в ходе своей деятельности.

Каждый владелец доли в фирме обладает определённым набором правомочий⁴¹:

1. Право на участие в управлении делами фирмы в виде участия и голосования на общем собрании фирмы.

2. Право требовать созыва общего собрания акционеров и вносить предложения в повестку общего собрания, а так же выдвигать кандидатуры в органы управления общества.

3. Право на получение информации о деятельности фирмы и ознакомление с её бухгалтерскими и иными документами.

4. Право на участие в распределении прибыли фирмы.

5. Право на продажу или иную уступку доли (части доли) в уставном капитале фирмы.

6. Право на получение имущественного или денежного эквивалента части имущества общества, оставшегося после расчетов с кредиторами – право на ликвидационную квоту.

7. Право на обжалование в суде решений общего собрания акционеров и иные права, предусмотренные действующим законодательством.

Право на участие в управлении обществом реализуется через участие собственника доли в общих собраниях акционеров (или участников общества). Назовём собрания акционеров или собрания участников общества собраниями собственников фирмы. Все собрания в соответствии с действующим законодательством могут быть очередными или внеочередными и в обязательном порядке должны проводиться минимум один раз в год.

На любом из проводимых собраний собственников фирмы может быть решен вопрос о прекращении полномочий исполнительного органа и (или) совета директоров (наблюдательного совета), если он сформирован.

Законодательно установленная структура управления фирмой

⁴¹ Гражданский кодекс Российской Федерации, часть 1; Федеральный закон «Об акционерных обществах» № 208-ФЗ, Ст. 31, 32, 48; Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 28 января 1998 г. №14-ФЗ, Ст. 8, 33

представлена в виде схемы на рис. 2.3. На схеме показано несколько вариантов формирования структуры управления фирмой. Возможность реализации каждого из вариантов в фирме осуществляется по выбору собственников фирмы и занесена в уставе.

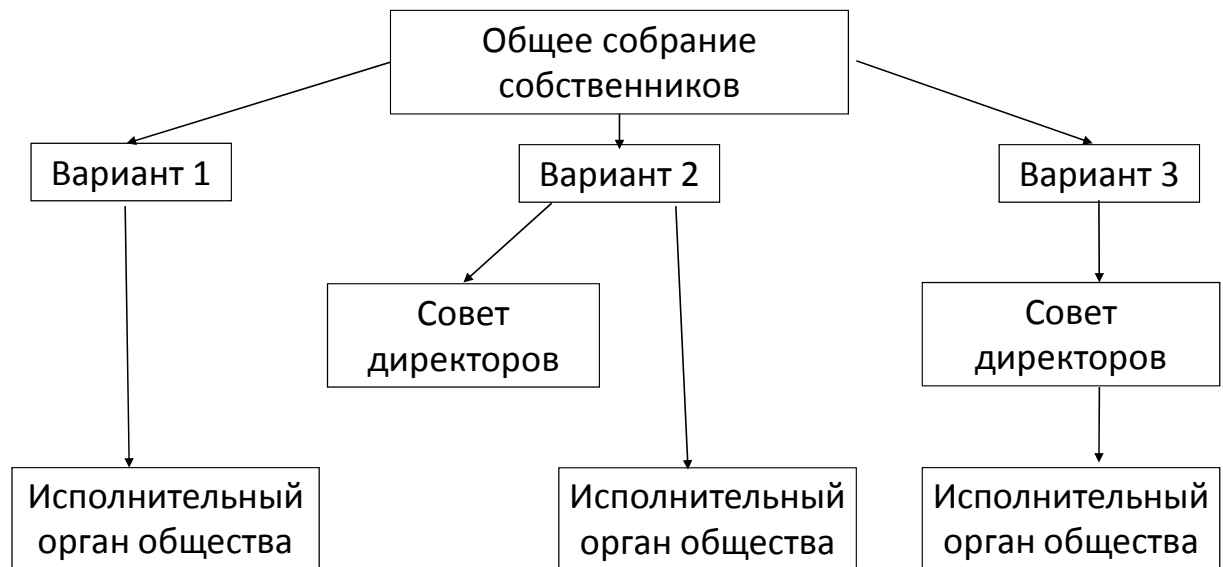


Рис. 2.3. Варианты управления внутри фирмы

Вариант 1 описывает ситуацию, в которой уставом фирмы предусмотрено только избрание исполнительного органа общества общим собранием собственников. В дальнейшем избранный исполнительный орган сам принимает решения в рамках своих полномочий, описанных в уставе.

В варианте 2 показана ситуация, когда в фирме общим собранием собственников формируется совет директоров и избирается исполнительный орган. Совет директоров избирается в том числе из числа акционеров, что позволяет более оперативно контролировать текущую деятельность исполнительного органа.

Третий вариант – ситуация, при которой исполнительный орган общества избирается советом директоров (наблюдательным советом), а совет, в свою очередь, избирается общим собранием собственников.

Влияние изменений в структуре прав собственности на деятельность фирмы можно отметить во всех трех вариантах. Однако в первом варианте

такие изменения будут проявляться быстрее, а в третьем медленнее, поскольку в последнем варианте влияние собственников на деятельность фирмы проявляется опосредованно через совет директоров (наблюдательный совет).

Выбор варианта формирования структуры управления фирмой зависит от действующих внутрифирменных формальных правил, закреплённых в уставе.

На общем собрании участников фирмы или совета директоров (в зависимости от выбранного варианта управления) перед исполнительным органом ставят цели, которые необходимо достичь до следующего собрания. Для их выполнения исполнительный орган фирмы формирует систему управления и выбирает оптимальную организационную структуру, а также штат фирмы. Внутри фирмы между подразделениями, а затем и отдельными сотрудниками происходит разделение функциональных областей. В дальнейшем локальные задачи распределяются между подразделениями фирмы в соответствии с функциональным назначением. В общем виде изложенный механизм формирования фирмы с учетом требований собственников уставного капитала представлен на рис. 2.4.



Рис. 2.4. Последовательность формирования фирмы

В ходе деятельности подразделений фирмы начинают вырабатываться и устанавливаться формальные и неформальные правила, разграничивающие полномочия и ответственность в ходе распределения ресурсов внутри фирмы. Исполнительному органу важно будет контролировать процесс формирования правил с целью оптимизации объемов ресурсов, используемых для достижения поставленных собственниками целей.

В процессе совершения транзакций по распределению ресурсов внутри фирмы неизбежно возникновение транзакционных издержек, связанных с исполнением внутрифирменных контрактов и соблюдением правил, существующих внутри фирмы. Действующие внутрифирменные правила, составляющие контракты или действующие вне их, в том числе неформальные, будут задавать способ и цель использования ресурсов внутри фирмы и ограничения для действий экономического агента. Транзакционные издержки при совершении транзакций внутри фирмы для экономического агента будут складываться не только из издержек по координации действий в соответствии с условиями контракта и преодолением конфликтов с другими экономическими агентами⁴², но и из издержек, вызванных соблюдением существующих правил.

На разных уровнях организационной структуры фирмы вопросы распределения ресурсов решаются с разной степенью конкретизации, при этом внутри фирмы можно выделить различные по своей роли в распределении ресурсов функциональные области: маркетинг, производство, кадры, финансы. Этим можно объяснить различия в условиях внутрифирменных контрактов и существующих правил на разных уровнях организационной структуры и в разных функциональных областях внутри фирмы. Издержки совершения транзакций внутри фирмы будут отличаться друг от друга, и это различие будет зависеть от места совершения транзакции

⁴² Действующими внутри этой же фирмы.

в организационной структуре фирмы и функциональной области, где совершается эта трансакция

В случае изменения существовавшей в фирме структуры собственности целевые установки могут быть полностью или частично изменены. Для выявления и описания влияния, которое оказывается изменениями в структуре прав собственности на внутрифирменные процессы, представим себе ситуацию, в которой произошла смена собственника на долю или часть доли в уставном капитале фирмы.

Новый собственник на общем собрании собственников может поставить вопрос о смене целей деятельности фирмы. Это может проявиться в постановке каких-либо новых требований к результатам деятельности фирмы, а может выразиться в усилении требований к существующим показателям (например, увеличение прибыли, объемов продаж). Проследим цепочку изменений, протекающих внутри фирмы, в случае изменений поставленных перед фирмой целей.

Для достижения новых целей фирме потребуется иное количество ресурсов. Существовавшие и действующие на момент постановки новых целей организационная структура и система управления были выстроены для достижения старых целей, поставленных предыдущими собственниками, и не будут соответствовать новым целям. Новые цели, поставленные перед фирмой, могут потребовать не только использования другого объема ресурсов, но и иного распределения ресурсов между подразделениями фирмы. Существующая организационная структура и система управления не будут рассчитаны на изменившееся количество трансакций, что, в свою очередь, вызовет изменение стоимости совершения одной трансакции внутри фирмы. Вследствие этого существующая внутрифирменная контрактная сеть, сформировавшаяся для достижения прежних целей при ранее существовавшей структуре собственности на фирму, может оказаться неэффективной для достижения новых целей и использовать при этом неоптимальный объем ресурсов.

Это несоответствие может проявляться по-разному: отсутствие резервов для снижения себестоимости в рамках применяемой технологии, невозможность увеличения выпуска продукции, а следовательно, и объёмов продаж, длительность принятия управленческих решений. Таким образом, смена целей, поставленных новыми собственниками перед фирмой, приводит к структурным изменениям внутри фирмы, что оказывает влияние на уровень внутрифирменных издержек. В таком случае для достижения оптимальных результатов в работе фирмы исполнительному органу необходимо будет внести корректировки в существующий механизм распределения ресурсов внутри фирмы.

Для достижения новых целей исполнительному органу общества придётся внести изменения в уже существующие систему управления и организационную структуру, переформировать штат фирмы. Цель вносимых изменений – оптимизация существующей системы управления предприятием и организационной структуры для достижений новых целей фирмы с минимальными издержками. Внутри фирмы между подразделениями, а затем и между отдельными сотрудниками произойдут изменения функциональных областей и локальных задач, поставленных перед подразделениями фирмы. В результате смена целей приведёт к структурным изменениям внутри фирмы.

Таким образом, перераспределение прав собственности на фирму может способствовать целому ряду взаимосвязанных изменений: целевых установок, организационной структуры, системы управления, объёма используемых ресурсов, распределения ресурсов между подразделениями внутри фирмы, числа трансакций и их стоимости. Последовательность изменений, происходящих в результате перераспределения прав собственности, и их влияние на внутрифирменные процессы представлены на рис. 2.5.

Последствия процессов по перераспределению прав собственности можно увидеть в работе любого подразделения и на всех уровнях управления. Для полного и всестороннего анализа возможных изменений необходимо

разработать алгоритм проведения исследования, который должен включать анализ произошедших изменений и оценку их последствий.

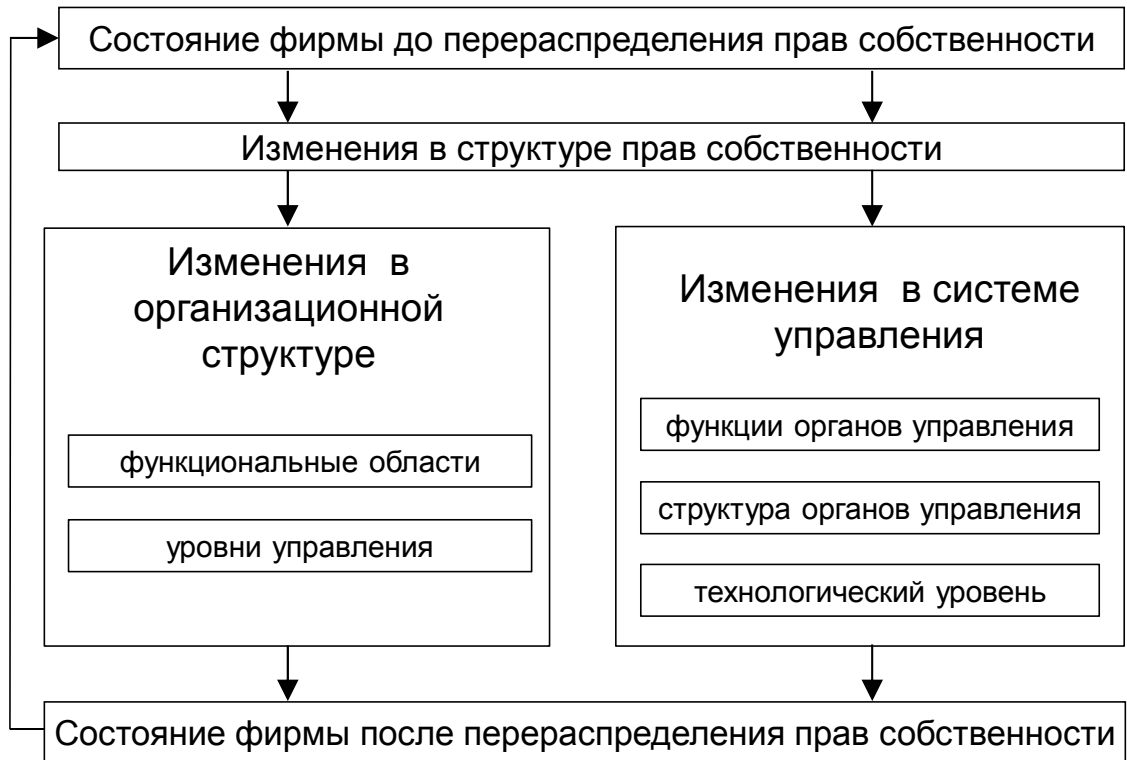


Рис. 2.5. Влияние изменений в структуре прав собственности фирмы на внутрифирменные процессы

Исследование изменений внутри фирмы, произошедших в результате изменений в структуре прав собственности, в общем виде можно представить как сравнение эффективности работы фирмы по итогам двух временных интервалов: до перераспределения прав собственности и после (рис. 2.6).

На первом этапе происходит сбор данных об объекте исследования, в том числе о структуре уставного капитала и изменениях в нём, целевых установках, поставленных собственниками, а также уточняется принятый вариант управления. На последующих этапах выявляются изменения в системе управления, организационной структуре и процессах трансформации, вызванных необходимостью оптимизации внутрифирменных процессов для достижения новых целей.

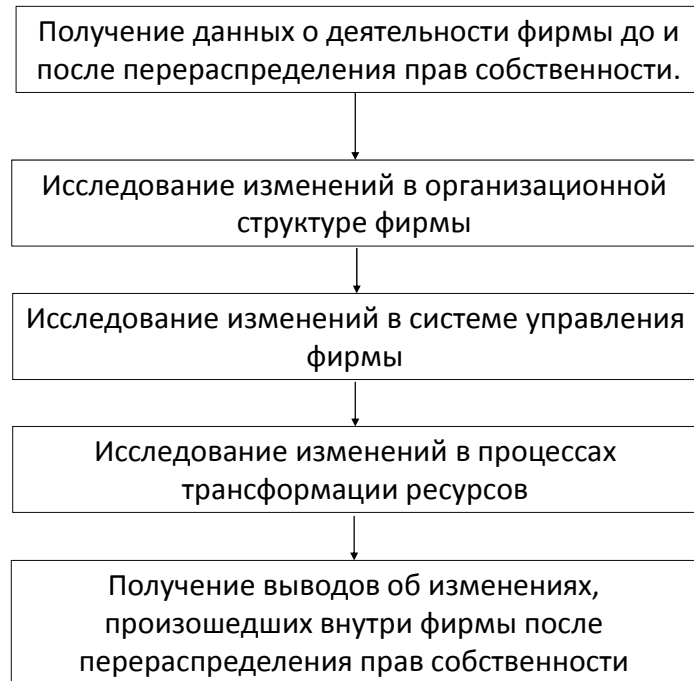


Рис. 2.6. Алгоритм процесса исследования изменений в структуре прав собственности на внутрифирменные процессы

Мы определили, что смена собственника должна влиять на внутрифирменные процессы по распределению ресурсов и сказываться на результатах деятельности фирмы, измеряемых чистой прибылью, объёмом выпуска, объёмом продаж продукции. Рассмотрим вопрос оценки эффективности фирмы вследствие изменений в структуре прав собственности. Порядок проведения оценки изменения эффективности фирмы вследствие перераспределения прав собственности представлен на рис. 2.7.

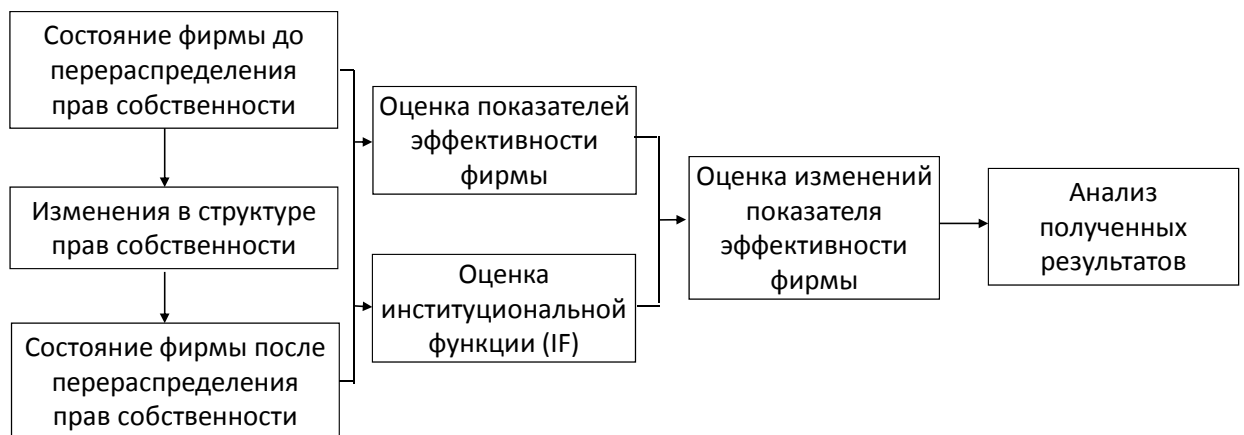


Рис. 2.7. Порядок оценки изменения эффективности фирмы вследствие перераспределения прав собственности

Под эффективностью работы фирмы мы будем понимать соотношение результатов работы фирмы по итогам какого-то отрезка времени к затратам, израсходованным для достижения полученных результатов. Изменение эффективности вследствие перераспределения прав собственности на фирму, на наш взгляд, может оцениваться путём сравнения эффективности фирмы до изменений в структуре прав собственности и после.

Для достижения целей дальнейшего исследования представим эффективность в общем виде следующим образом:

$$E = \frac{\pi}{C}, \quad (7)$$

где E – эффективность;

π – результаты;

C – затраты.

Для проведения расчетов в качестве результатов можно использовать любой из стоимостных показателей: чистая прибыль, валовая прибыль, прибыль до налогообложения, прибыль от продаж, объём выручки и др. Перечисленные стоимостные индикаторы показывают стоимостное выражение итогов работы фирмы за какой-либо период времени. Выбор результирующего показателя для расчетов зависит от конечного пользователя результатов исследования. Если менеджеров фирмы будут интересовать объёмы выручки и прибыли от продаж, то акционеры в конечном счете будут наиболее заинтересованы в размере чистой прибыли.

Использование в анализе транзакционных издержек в качестве параметра оценки позволит оценить качество работы внутрифирменного координационного механизма и его влияния на деятельность фирмы. Применение для оценки эффективности соотношения «результаты – транзакционные издержки» позволит выделить для анализа только те моменты, которые связаны с работой фирмы, и абстрагироваться от внешних

факторов (цены реализации продукции, объёмы рыночного спроса на выпускаемую продукцию, стоимость потребляемых ресурсов).

Оценка изменений показателя эффективности фирмы в общем виде представляет собой сравнение эффективности работы по итогам двух временных интервалов: до перераспределения прав собственности и после. Для проведения анализа необходимо рассчитать два значения эффективности фирмы: первое значение рассчитывается на основе показателей работы фирмы до перераспределения прав собственности, второе – после. На основе сравнения двух показателей можно провести оценку изменений показателя эффективности и сделать вывод о последствиях влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы. Если значение показателя эффективности до перераспределения прав собственности оказалось выше, чем после, то можно сделать вывод об отрицательном влиянии изменений в структуре прав собственности на деятельность фирмы. Если значение показателя эффективности после перераспределения прав собственности оказалось выше чем до, то можно сделать вывод о положительном влиянии изменений в структуре прав собственности на деятельность фирмы.

Таким образом, этапы формирования подхода к оценке эффективности фирмы можно представить в виде последовательности, изображенной на рис. 2.8.

Для анализа эффективности фирмы необходимо учитывать внутрифирменные процессы и их стоимость. Анализ внутрифирменных процессов предлагается осуществлять через оценку транзакционных издержек в стоимостном выражении. Эффективность фирмы выражается в виде коэффициента, который рассчитывается на основе абсолютных показателей результатов работы фирмы за определённый период времени, и издержек внутрифирменного координационного механизма. Оценка влияния изменений в структуре прав собственности на эффективность фирмы сведётся к

сравнению и анализу коэффициентов эффективности по итогам двух временных интервалов: до перераспределения прав собственности и после.

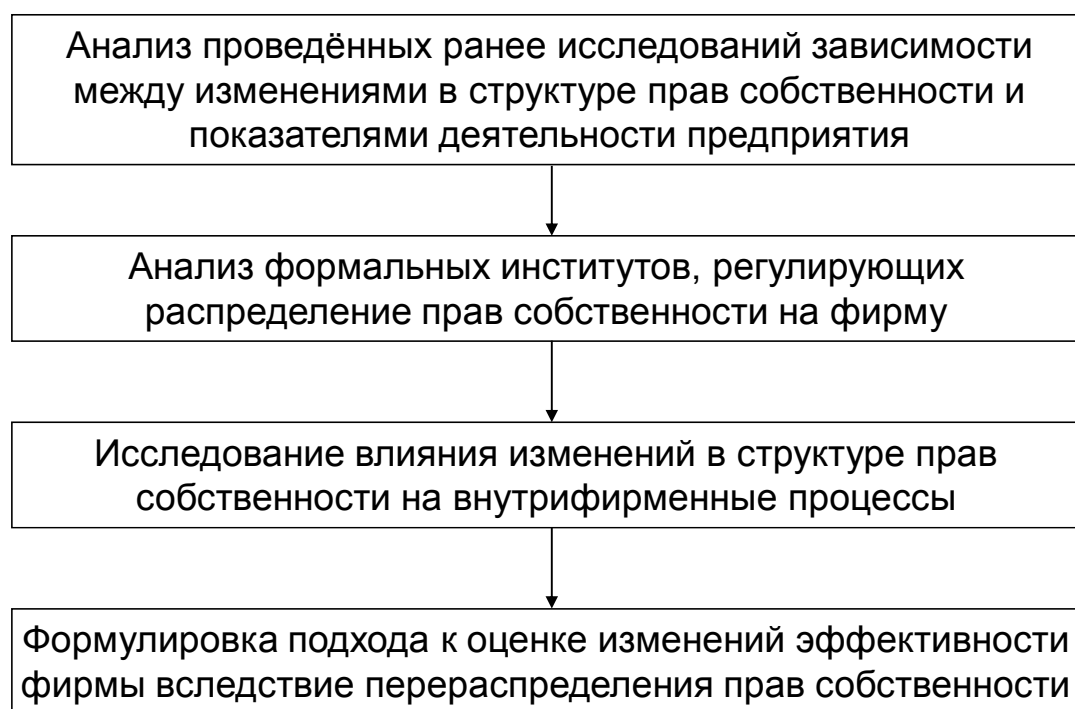


Рис. 2.8. Этапы разработки подхода к оценке изменения эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности

Для проведения оценки влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы в диссертационном исследовании будет разработана модель, которая позволит дать количественную оценку последствий произошедших изменений. Модель должна включать в себя набор показателей, отражающих работу фирмы. Предполагаем разработать показатель количественной оценки происходящим внутрифирменным процессам.

Представим процесс оценки влияния перераспределения прав собственности на деятельность фирмы в виде алгоритма, включающего в себя несколько этапов. Схема реализации авторского подхода к оценке влияния перераспределения прав собственности на эффективность фирмы изображена на рис. 2.9.

Первый этап – построение модели оценки влияния перераспределения

прав собственности на эффективность деятельности фирмы. Для обеспечения практической значимости предлагаемой модели необходимо разработать несколько методик, которые позволят исследователю проводить оценку и анализ внутрифирменных изменений, а именно методики формирования показателей внутрифирменной эффективности при перераспределении прав собственности, методики расчета показателей эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности.

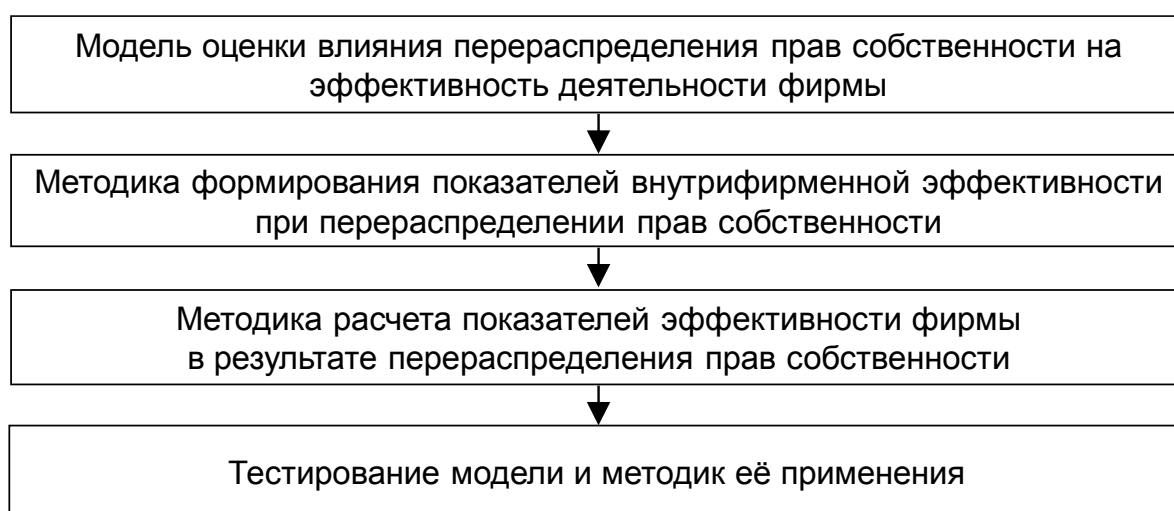


Рис. 2.9. Схема реализации авторского подхода к оценке влияния перераспределения прав собственности на эффективность фирмы

Методика формирования показателей внутрифирменной эффективности при перераспределении прав собственности представляет собой описание последовательности действий, позволяющих на примере любой фирмы сделать оценку в стоимостных показателях уровня внутрифирменных транзакционных издержек и использовать полученные результаты в дальнейших расчетах. В методике расчета показателей эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности необходимо дать описание источников данных для проведения необходимых расчетов, порядка и последовательности расчета показателей модели, механизм анализа полученных результатов. Заключительным этапом проведения оценки станет

тестирование модели и методик её применения. Тестирование будет проводиться в ходе нескольких этапов: сначала все расчеты в модели будут проведены на основе данных о двух гипотетических фирмах; далее, на следующей стадии, расчеты будут проводиться на основе полученной информации о реально действующей на рынке фирме.

2.2. Моделирование влияния перераспределения прав собственности на эффективность фирмы.

Главным объектом моделируемого процесса перераспределения прав собственности является фирма. Для описания механизма влияния изменения структуры прав собственности на эффективность деятельности фирмы используем методы неоклассического и институционального анализа, что позволит, применяя уже известные способы анализа, сформулировать формальную модель, учитывающую количественные и качественные изменения внутри фирмы. Применение подходов институционального анализа даст возможность оценить уровень трансакционных издержек и учесть влияние изменения структуры прав собственности на её эффективность. Для формирования модели влияния перераспределения прав собственности на экономическую эффективность деятельности фирмы следует определить функцию эффективности, учитывающую не только технологическую составляющую фирмы, но и её институциональную структуру.

Собственность на фирму в рамках исследования будем рассматривать как владение акциями или долями этой фирмы (в зависимости от организационно-правовой формы). В качестве критерия для оценки качества модели примем показатель изменения эффективности фирмы до и после перераспределения прав собственности.

Поскольку нам важно построить модель, учитывающую не только прибыль как главную цель существования фирмы, но и издержки, вызванные особенностями внутренней структуры, нам важно учесть не только

количественный результат деятельности, но и затраты, понесённые для достижения таких результатов.

Анализ эффективности представляет собой оценку соотношения полученных результатов и использования факторов деятельности. На примере фирмы анализ эффективности проводится на основе расчета коэффициентов эффективности, которые в общем виде выглядят как отношение некоторого результата к затратам, понесённым для достижения этого результата, или стоимости активов, использованных для его достижения. В зависимости от поставленных целей анализа или характера исследуемого объекта возможен расчет эффективности отдельных частей или процессов какого-либо целого (процессов производства, управления, технологических процессов).

Представление эффективности как отношения результата к фактически понесённым затратам или стоимости активов не позволяет оценить результаты деятельности фирмы с учетом влияния факторов внутренней среды в институциональном аспекте, так как, в первую очередь отсутствует критерий оценки фирмы с точки зрения возможности её существования на рынке. В рамках сложившейся внутрифирменной сети контрактов, представляемой в виде организационной структуры фирмы, экономические агенты совершают транзакции, направленные на распределение ресурсов внутри фирмы. На практике подобные транзакции мы видим в виде совершения экономическими субъектами определённых операций как в ходе производственного процесса, так и в ходе управления им. В процессе совершения этих транзакций экономические агенты несут издержки. Эти внутрифирменные транзакционные издержки играют важную роль в жизнеспособности организации на рынке. Объём транзакционных издержек при совершении одной или нескольких транзакций будет определять место и способ их совершения. Стремление экономического субъекта минимизировать свои издержки приведёт к совершению транзакций внутри фирмы в случае меньших издержек по сравнению с аналогичными рыночными транзакциями. Подобным образом фирма как экономический субъект будет прибегать к

рыночным механизмам обмена при меньших транзакционных издержках в сравнении с внутренними транзакциями. Если общий объём внутрифирменных транзакционных издержек, затрачиваемых в процессе распределения ресурсов внутри фирмы, превысит величину транзакционных издержек, необходимых для совершения аналогичных транзакций с помощью рыночных механизмов, то это может привести к распаду фирмы на отдельные подразделения или её уходу с рынка. Для построения адекватной модели необходимо учитывать влияние, оказываемое транзакционными издержками, на процессы обмена пучками правомочий внутри фирмы.

При оценке влияния, оказываемого внутрифирменными транзакционными издержками, на процессы распределения ресурсов внутри фирмы и, как следствие, на экономические результаты деятельности фирмы, представленный показатель эффективности необходимо скорректировать в отношении показателя затрат.

Используемое в формуле стоимостное выражение затрат принимает в расчет издержки, связанные только с процессом производства. Более точным с точки зрения институционального подхода и настоящего исследования будет учет в показателе затрат внутрифирменных транзакционных издержек. Включение в расчет эффективности фирмы транзакционных издержек даёт возможность соотнести между собой результаты от экономической деятельности (выраженной в виде прибыли фирмы) с издержками функционирования экономического механизма (внутрифирменные транзакционные издержки). Введём институциональную функцию, показывающую издержки взаимодействия экономических субъектов внутри фирмы (транзакционные издержки) – IF . В качестве результирующего показателя будем использовать прибыль, поскольку она является конечной целью деятельности коммерческой организации. Для оценки эффективности фирмы следует соотнести размер полученной прибыли с размером издержек, понесённых для её достижения. Тогда в общем виде эффективность фирмы можно представить как отношение прибыли к институциональной функции

фирмы:

$$E = \frac{\pi}{IF}, \quad (8)$$

где E – общая эффективность фирмы;

π – прибыль фирмы;

IF – институциональная функция фирмы.

Такой подход даст возможность оценить влияние, оказываемое транзакционными издержками на результаты деятельности фирмы и дать характеристику величине этого влияния. Рассмотрим показатели представленной формулы более подробно.

Неоклассическая теория в качестве цели деятельности фирмы определяла получение максимальной прибыли, а деятельность фирмы описывала с помощью производственной функции:

$$Q = f(K, L), \quad (9)$$

где Q – объем производства;

f – некоторая функция, описывающая производственную технологию;

K, L – объёмы затраченных ресурсов (в данном случае капитал и труд соответственно).

Прибыль определяется исходя из разницы общего дохода и общих издержек:

$$\pi = TR - TC, \quad (10)$$

где π – прибыль; TR – общий доход; TC – общие издержки.

Общий доход и общие издержки определяются следующим образом:

$$TR = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot P_i, \quad (11)$$

где TR – общий доход фирмы;

Q_i – объем производства i -го товара (услуги);

P_i – цена на i -й товар рассматриваемой фирмы (зависит от спроса);

n – количество производимых фирмой товаров (услуг).

$$TC = \sum_{j=1}^m R_j \cdot r_j, \quad (12)$$

где TC – общие издержки;

R_j – объем использования j -го ресурса;

r_j – стоимость единицы ресурса j -го ресурса;

m – количество используемых фирмой ресурсов.

Подставляя представленные зависимости в формулу определения прибыли, получаем функцию прибыли:

$$\pi = \sum_{i=1}^n Q_i \cdot P_i - \sum_{j=1}^m R_j \cdot r_j. \quad (13)$$

Институты, существующие внутри фирмы, оказывают влияние на распределение ресурсов экономическими агентами. Влияние институтов проявляется в выполнении координирующей функции, в результате действия которой снижается уровень неопределённости, что позволяет экономическим агентам снизить транзакционные издержки. Следовательно, оценку воздействия институтов на распределение ресурсов экономическими агентами внутри фирмы можно сделать с помощью измерения и сравнения объёма транзакционных издержек. Для измерения уровня внутрифирменных транзакционных издержек введём институциональную функцию (IF). Сравнение уровня транзакционных издержек даст возможность количественной оценки внутрифирменных изменений в процессе получения прибыли в сумме π и производства продукции в объёме Q .

Прежде чем перейдём к рассмотрению институциональной функции фирмы, обозначим характеристики, присущие фирме в ходе её деятельности:

1. Все собственники фирмы имеют равные возможности для контроля деятельности фирмы, участия в процессах управления фирмой и оказания влияния на её деятельность.

2. Быстрая реакция внутрифирменных структур управления на изменения хода хозяйственных процессов.

3. В ходе своей деятельности фирма не осуществляет инвестиций в специфические активы, что позволяет ей отказаться от специализированных структур управления. На протяжении всего процесса моделирования специфичность активов не изменяется. Однако не исключается альтернативное использование ресурсов внутри фирмы, в случае если это даёт большую выгоду для фирмы.

4. Каждый из участников процесса распределения ресурсов внутри фирмы максимально заинтересован в исполнении существующих правил и заключенного внутрифирменного контракта.

Поскольку институциональная функция представляет собой объём транзакционных издержек, возникающих в процессе совершения транзакций внутри фирмы, то одним из аргументов функции будет количество транзакций внутри фирмы – q . Зависимость издержек от числа транзакций объясняется тем, что организационная структура фирмы строится исполнительным органом с учетом поставленных собственниками целей⁴³ и использования при этом оптимального объёма ресурсов.

Ученые по-разному подходили к вопросу классификации и определения объёма транзакционных издержек. П. Милгром и Дж. Робертс разделили транзакционные издержки на два типа: издержки координации и издержки мотивации. Издержки координации – затраты для обеспечения соответствия участников транзакции в пространстве и во времени. Издержки мотивации

⁴³ Такое требование, как правило, устанавливается путём утверждения годовых планов на общих собраниях собственников.

вызваны неполнотой и несовершенством информации, оппортунизмом участников взаимодействия. Сюда относят затраты на контроль, мониторинг и сбор информации о соблюдении партнёрами взаимных обязательств в рамках существующего контракта⁴⁴. Используя подход Милгрота–Робертса сложно определить издержки в конкретной сделке. Более адаптированный вариант для расчета издержек для сделки классификация Норта–Эггертссона⁴⁵. В данной классификации выделяют шесть категорий транзакционных издержек: поиска информации, ведения переговоров, составления контракта, мониторинга, принуждения к исполнению контракта, защиты от третьих лиц. В соответствии с такой классификацией объём транзакционных издержек внутри фирмы будет выглядеть как объём издержек, возникающих при осуществлении каждой транзакции. Для это необходимо при совершении каждой транзакции учитывать объём понесённых издержек. Сумма всех расчетных значений издержек для каждой транзакции покажет размер транзакционных издержек внутри фирмы.

Пусть внутри фирмы совершается q транзакций. Транзакционные издержки при совершении каждой из q транзакций будут составлять G_q .

Тогда в соответствии с подходом Норта–Эггертссона, общая сумма всех транзакционных издержек, возникающих внутри фирмы при совершении каждой из q транзакций, даст объём издержек, возникающих внутри фирмы, или

$$IF = \sum_q G_q, \quad (14)$$

где IF – институциональная функция фирмы, объём транзакционных издержек, возникающих в процессе совершения транзакций внутри фирмы;

G_q – объём транзакционных издержек, возникающих при совершении i -

⁴⁴ Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999.

⁴⁵ Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. М.: Дело, 2001.

й транзакции;

q – количество транзакций.

Обозначив среднюю стоимость одной транзакции как \overline{TAC} , мы получим аналитическое уравнение институциональной функции фирмы:

$$IF = q \cdot \overline{TAC}, \quad (15)$$

где q – количество транзакций;

\overline{TAC} – средняя стоимость одной транзакции.

Такой вид институциональной функции является частным, не учитывающим влияние других факторов и не предполагающим какой-либо иной зависимости между числом транзакций и стоимостью этих транзакций. В общем виде институциональная функция (IF) выглядит следующим образом:

$$IF = F(q, TAC), \quad (16)$$

где q – количество транзакций;

TAC – стоимость одной транзакции.

С точки зрения минимизации транзакционных издержек в краткосрочном периоде в рамках существующей организационной структуры фирме будет выгодно стремиться к снижению уровня издержек не только путём поддержания, соответствующего числа транзакций, но и путём оптимизации используемой фирмой организационной структуры. На рисунке 2.10 минимизация транзакционных издержек показана в виде минимума графика средних общих транзакционных издержек ($\min ATAC$).

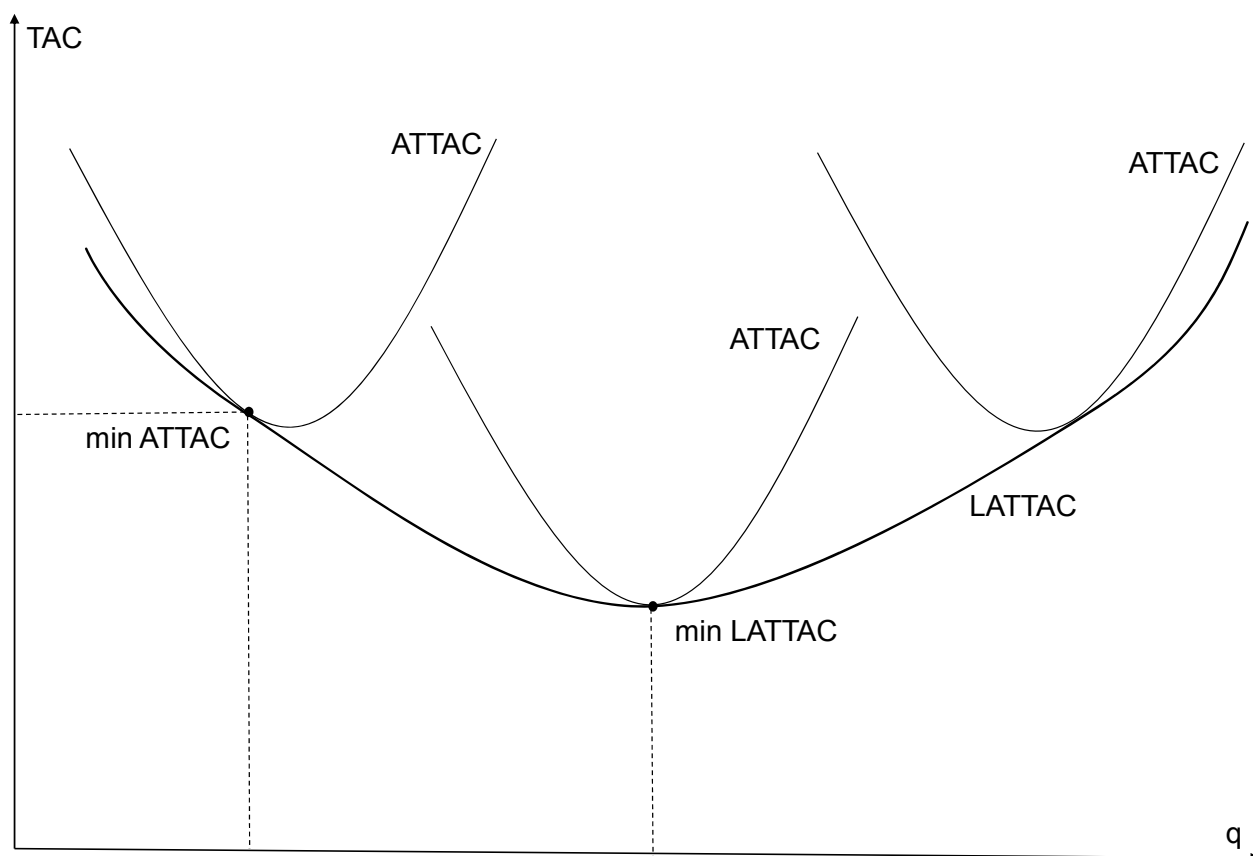


Рис. 2.10. Институциональная функция

Долгосрочный период характеризуется тем, что фирма в состоянии изменить не только количество транзакций, но и применяемую организационную структуру, а также используемое разделение функциональных областей. Это отразится на величине и динамике транзакционных издержек. Общая кривая средних общих транзакционных издержек в долгосрочном периоде будет представлять собой касательную к графикам краткосрочных средних общих транзакционных издержек (кривая LATТАС), изображенную на рис. 2.10.

В долгосрочном периоде выбор организационной структуры будет осуществляться исходя из минимума долгосрочных средних общих внутрифирменных транзакционных издержек (кривая LATТАС на рис. 2.10).

С помощью рассмотренных выше зависимостей и введенных в анализ функций мы можем представить общий вид формулы для расчета общей эффективности фирмы:

$$E = \frac{\pi}{IF} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i \cdot P_i - \sum_{j=1}^m R_j \cdot r_j}{F(q; TAC)}, \quad (17)$$

где E – общая эффективность фирмы;

π – прибыль фирмы;

IF – институциональная функция фирмы;

Q_i – объем производства i -го товара (услуги);

P_i – цена на i -й товар рассматриваемой фирмы (зависит от спроса);

n – количество производимых фирмой товаров (услуг);

R_j – объем использования j -го ресурса;

r_j – стоимость единицы j -го ресурса;

m – количество используемых фирмой ресурсов;

q – количество транзакций;

TAC – стоимость одной транзакции.

Для расчета показателя изменения эффективности фирмы необходимо сделать расчеты по состоянию как минимум на два момента времени: до перераспределения прав собственности и после. Полученные значения необходимо применить в соответствии с формулой расчета Δ_E , тогда получим значение, показывающее соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и после.

Показатель изменения эффективности фирмы можно выразить в виде отношения значения показателя до перераспределения к значению после:

$$\Delta_E = \frac{E^t}{E^{t-k}}, \quad (18)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

t – исследуемый момент времени, соответствует периоду после

перераспределения прав собственности;

k – временной лаг между двумя исследованиями;

$t-k$ – исследуемый момент времени, соответствует периоду до перераспределения прав собственности;

Δ_E – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после.

В общем виде модель влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы выглядит следующим образом:

$$\Delta E = \frac{E^t}{E^{t-k}} = \frac{\frac{\pi^t}{IF^t}}{\frac{\pi^{t-k}}{IF^{t-k}}} = \frac{\frac{\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t - \sum_{j=1}^m R_j^t \cdot r_j^t}{F(q^t; TAC^t)}}{\frac{\sum_{i=1}^n Q_i^{t-k} \cdot P_i^{t-k} - \sum_{j=1}^m R_j^{t-k} \cdot r_j^{t-k}}{F(q^{t-k}; TAC^{t-k})}} = \frac{\left(\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t - \sum_{j=1}^m R_j^t \cdot r_j^t \right) \cdot F(q^{t-k}; TAC^{t-k})}{F(q^t; TAC^t) \cdot \left(\sum_{i=1}^n Q_i^{t-k} \cdot P_i^{t-k} - \sum_{j=1}^m R_j^{t-k} \cdot r_j^{t-k} \right)}, \quad (19)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

Δ_E – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после;

π^t – прибыль фирмы после перераспределения прав собственности;

π^{t-k} – прибыль фирмы до перераспределения прав собственности;

IF^{t-k} – институциональная функция фирмы до перераспределения прав собственности на фирму;

IF^t – институциональная функция фирмы после перераспределения прав собственности на фирму;

Q_i – объем производства i -го вида продукции;

P_i – цена на i -й товар, производимый в объеме Q_i ;

n – количество производимых фирмой товаров (услуг);

R_j – объем использования j -го ресурса;

r_j – стоимость единицы j -го ресурса;

m – количество используемых фирмой ресурсов;

q – количество транзакций;

TAC – стоимость одной транзакции;

t – исследуемый момент времени, соответствует периоду после перераспределения прав собственности;

k – временной лаг между двумя исследованиями;

$t-k$ – исследуемый момент времени, соответствует периоду до перераспределения прав собственности.

Полученная формальная модель оценивает эффективность фирмы с учетом внутрифирменных транзакционных издержек. Это даёт возможность оценить эффективность фирмы с учетом влияния нескольких факторов, в том числе и процессов перераспределения прав собственности.

Полученная модель учитывает два основных показателя: прибыль фирмы и внутрифирменные транзакционные издержки, которые, в свою очередь, не являются независимыми факторами и учитывают несколько экзогенных переменных. Следующим шагом в разработке модели в рамках поставленных задач будет разработка методики применения полученной модели и расчета отдельных её показателей.

2.3. Методика оценки показателей эффективности фирмы и возможности её применения.

В результате проведённых исследований, мы получили модель, отражающую изменение эффективности фирмы при изменениях в структуре прав собственности. Полученная модель выглядит следующим образом:

$$\Delta E = \frac{E^t}{E^{t-k}} = \frac{\frac{\pi^t}{IF^t}}{\frac{\pi^{t-k}}{IF^{t-k}}} = \frac{\left(\sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t - \sum_{j=1}^m R_j^t \cdot r_j^t \right) \cdot F(q^{t-k}; TAC^{t-k})}{F(q^t; TAC^t) \cdot \left(\sum_{i=1}^n Q_i^{t-k} \cdot P_i^{t-k} - \sum_{j=1}^m R_j^{t-k} \cdot r_j^{t-k} \right)}, \quad (20)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

ΔE – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и после;

π^t – прибыль фирмы после перераспределения прав собственности;

π^{t-k} – прибыль фирмы до перераспределения прав собственности;

IF^{t-k} – институциональная функция фирмы до перераспределения прав собственности на фирму;

IF^t – институциональная функция фирмы после перераспределения прав собственности на фирму;

Q_i – объем производства i -го вида продукции;

P_i – цена на i -й товар, производимый в объеме Q_i ;

n – количество производимых фирмой товаров (услуг);

R_j – объем использования j -го ресурса;

r_j – стоимость единицы j -го ресурса;

m – количество используемых фирмой ресурсов;

q – количество трансакций;

TAC – стоимость одной трансакции;

t – исследуемый момент времени, соответствует периоду после перераспределения прав собственности;

k – временной лаг между двумя исследованиями;

$t-k$ – исследуемый момент времени, соответствует периоду до перераспределения прав собственности.

Представленная модель включает несколько аргументов и две функции (неоклассическую функцию прибыли и институциональную), поэтому полученная модель нуждается в дополнительном описании набора действий, необходимых для сбора данных и их использования в модели, а затем для получения конкретных расчетных результатов и их использования.

Кроме представленной модели в науке существует множество других вариантов анализа фирмы, при этом каждому виду анализа соответствует своя методика его проведения. В зависимости от гипотез, предшествовавших построению модели, ученые по-разному подходят к построению методики и по-своему понимают само понятие «методика».

В нашем случае под термином «методика» мы будем понимать некоторую «последовательность действий по достижению требуемого результата»⁴⁶. Методика применения модели должна включать в себя следующие моменты:

- а) формулировка целей анализа;
- б) объекты анализа;
- в) системы показателей, с помощью которых будет исследоваться каждый объект анализа;
- г) советы по последовательности и периодичности проведения аналитического исследования;
- д) источники данных, на основании которых производится анализ;
- е) указания по организации и проведению анализа;
- ж) потребители результатов анализа.

Искомая модель позволяет выявить зависимость между эффективностью деятельности фирмы и состоянием её внутренней среды, которое измеряется объёмом внутрифирменных транзакционных издержек. Модель построена для оценки эффективности деятельности фирмы с учетом внутрифирменных факторов, в частности изменения структуры прав собственности на фирму независимо от организационно-правовой формы.

46 Новиков А.М., Новиков Д.А. Методология. М., 2007. С.15.

Целью применения этой модели является определение влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы. В предложенной модели реализация этой цели будет происходить с помощью расчета системы показателей, включающих показатели неоклассического подхода к исследованию фирмы и разработанных в настоящем исследовании с точки зрения институциональных подходов к анализу деятельности фирмы. Ключевые показатели, используемые в модели, следующие:

I_f – институциональная функция фирмы;

π – прибыль фирмы;

Δ_E – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и после.

Для проведения анализа с применением модели исследования влияния перераспределения прав собственности на эффективность фирмы необходимо рассчитать как минимум два значения каждого показателя за разные временные интервалы: первое значение до перераспределения прав собственности; второе – после.

Представленная функция эффективности является сложной, в неё входят функция прибыли и институциональная функция, поэтому описываемая методика будет включать в себя пять этапов:

- 1) расчет функции прибыли;
- 2) расчет институциональной функции;
- 3) получение расчетных значений функции эффективности;
- 4) расчет соотношения эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и после – Δ_E ;
- 5) интерпретация полученных результатов.

Для расчета двух значений прибыли необходимо собрать следующие данные объемы производства по разным видам продукции: цена на товары рассматриваемой фирмы, стоимость и объемы используемых ресурсов по

состоянию на два момента времени – до и после перераспределения прав собственности.

Расчет прибыли до перераспределения производится по следующей формуле

$$\pi^{t-k} = \sum_{i=1}^n Q_i^{t-k} \cdot P_i^{t-k} - \sum_{j=1}^m R_j^{t-k} \cdot r_j^{t-k}. \quad (21)$$

Расчет прибыли после по формуле

$$\pi^t = \sum_{i=1}^n Q_i^t \cdot P_i^t - \sum_{j=1}^m R_j^t \cdot r_j^t, \quad (22)$$

где π^t – прибыль фирмы после перераспределения прав собственности;

π^{t-k} – прибыль фирмы до перераспределения прав собственности;

Q_i – объем производства i -го вида продукции;

P_i – цена на t i -й товар, производимый в объеме Q_i ;

n – количество производимых фирмой товаров (услуг);

R_j – объем использования j -го ресурса;

r_j – стоимость единицы j -го ресурса;

m – количество используемых фирмой ресурсов;

t – исследуемый момент времени, соответствует периоду после перераспределения прав собственности;

k – временной лаг между двумя исследованиями;

$t-k$ – исследуемый момент времени, соответствует периоду до перераспределения прав собственности.

В экономической теории отдельно выделяют понятие бухгалтерской прибыли как некоторого результирующего показателя, учитывающего в себе влияние множества факторов, воздействующих на фирму (налоговое законодательство, бухгалтерские стандарты и т.д.). Этот показатель

используется специалистами для принятия решений в отношении фирмы. Поскольку предполагается, что полученная модель будет использоваться в отношении реально действующей фирмы, то вполне допустимо для снижения трудоёмкости расчетов использование показателя бухгалтерской прибыли при расчете эффективности фирмы. В таком случае весь расчет функции прибыли упростится и будет связан с получением необходимых данных из отчетности предприятия.

В соответствии с классификацией Норта – Эггертссона объём транзакционных издержек внутри фирмы будет выглядеть как объём издержек, возникающих при осуществлении каждой транзакции. Для это необходимо при совершении каждой транзакции учитывать объём понесённых издержек. Сумма всех расчетных значений издержек для каждой транзакции покажет размер транзакционных издержек внутри фирмы. Исходя из принятого обозначения, где G_i – объём транзакционных издержек, возникающих при совершении i -й транзакции, а IF - институциональная функция фирмы, объём транзакционных издержек, возникающих в процессе совершения транзакций внутри фирмы; общий объём издержек можно представить

$$IF = \sum Gq, \quad (23)$$

где IF - институциональная функция фирмы;

G_i – объём транзакционных издержек, возникающих при совершении i -й транзакции.

На практике такой способ расчета путём суммирования издержек совершения каждой транзакции в некоторых случаях будет чрезмерно трудоёмким, поскольку затраты для учета издержек в каждой из транзакций будут за пределами высокими. Для оценки объёма издержек предлагается адаптированная к условиям одной фирмы методика оценки транзакционных издержек Норта и Уоллиса.

Д. Норд и Д. Уоллис в своём подходе к измерению трансакционных издержек⁴⁷ различают трансформационные и трансакционные издержки. К последним они отнесли стоимость труда, земли, капитала, предпринимательских способностей, затраченных на совершение обмена. Через оценку этих издержек ученые пытаются измерить долю трансакционного сектора в экономике страны. Все трансакционные издержки они делят на три категории:

1-я категория – издержки, возникающие в отношениях «покупатель–продавец».

2-я категория – издержки, возникающие внутри фирм, при взаимодействии с посредниками.

3-я категория – издержки, возникающие в связи с защитой прав собственности.

Первая категория издержек включает издержки обеих сторон. «Трансакционные издержки покупателя – это издержки, возникающие у него в процессе приобретения товара или услуги (время, затраченное на осмотр товара, на сбор информации о ценах, о продавце, об альтернативных предложениях и т.д.) и не влияющие на прибыль продавца. Трансакционные издержки продавца – это издержки, которые продавец товара или услуги не понёс бы, если бы провал их самому себе (скажем, издержки на рекламу товара)⁴⁸».

Вторая категория включает в себя заработную плату тех работников, чья деятельность связана с выполнением действий, порождающих трансакционные издержки, а также стоимость используемого ими капитала. Такие сотрудники заняты покупкой ресурсов, распределением продукции, координацией и мониторингом трансформационной функции внутри фирмы.

Третья категория издержек включает в себя затраты на содержание полиции и судебной системы, на национальную оборону и т.д.

⁴⁷ Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты. М., 2006. С. 256.

⁴⁸ Там же.

Норт и Уоллис разделяют экономику на частный и государственный сектор и в каждом из них выделяют транзакционные отрасли (отрасли, которые производят в основном транзакционные блага), суммирование заработной платы основных рабочих (непосредственно занятых в производстве транзакционных товаров и услуг) и объема используемого ими капитала по всем отраслям и секторам экономики. В результате таких манипуляций получается объем транзакционного сектора в экономике.

В соответствие с целями, поставленными при построении модели, мы предлагаем адаптированный вариант методики оценки транзакционных издержек Норта и Уоллиса для применения на уровне фирмы. Согласно представленной адаптированной методике все транзакционные издержки можно разделить на три категории:

1. Внешние издержки по приобретению и передаче прав.
2. Внутренние издержки по передаче прав.
3. Издержки защиты прав собственности (внутренние и внешние).

Первая категория издержек будет включать в себя издержки фирмы, возникающие в процессе приобретения и реализации товаров или услуг (время, затраченное на осмотр товара, на сбор информации о ценах, о продавце, об альтернативных предложениях и т.д.) и не влияющие на прибыль исследуемой фирмы.

Вторая категория включает в себя заработную плату тех работников, чья деятельность связана с выполнением действий, порождающих транзакционные издержки. Такие сотрудники заняты контролем качества и полноты исполнения внутрифирменных контрактов, обеспечивают работу основного производства, а также обеспечивают взаимодействие основных подразделений фирмы между собой.

Производство продукции фирмой (товара или услуги) технологически состоит из нескольких этапов обработки сырья. Результатом каждого из таких этапов является некий полуфабрикат, который сам по себе не является

конечным продуктом и не обладает необходимым набором потребительских свойств.

В условиях рынка перед фирмой всегда стоит выбор между покупкой полуфабриката на рынке или его производством внутри фирмы за счет распределения собственных ресурсов. Выбор фирма делает в пользу варианта с меньшими транзакционными издержками. В случае выбора производства внутри фирмы вместо издержек, связанных с контролем исполнения контракта, фирма столкнётся с издержками, связанными с организацией и обеспечением взаимодействия подразделений фирмы и контролем качества передаваемых полуфабрикатов от одного этапа обработки другому⁴⁹. Исходя из этого транзакционные издержки контроля внутри фирмы на практике можно определить как сумму затрат, связанных с контролем качества передаваемых полуфабрикатов от одного этапа обработки другому. Сюда можно отнести расходы по оплате труда и содержанию персонала, ответственного за контроль качества передаваемых полуфабрикатов, персонала, непосредственно обслуживающего работу основного производства и обеспечивающего взаимодействие основных подразделений фирмы между собой, а также стоимость используемого ими капитала. Также следует отнести работников, занимающихся сбором и обработкой информации, связанной с контролем качества.

Третья категория издержек возникает в связи с защитой прав собственности. Данные издержки включают в себя затраты на содержание подразделений фирмы или отдельных сотрудников, ответственных за обеспечение безопасности прав собственности на фирму и используемых ею ресурсов (в том числе интеллектуальной собственности).

Для проведения эмпирической оценки внутрифирменных транзакционных издержек необходимо всё множество понесённых фирмой издержек разграничить на трансформационные и транзакционные. На основе

⁴⁹ То есть поиск информации, заключение и исполнение контракта, но уже внутри фирмы.

адаптированной классификации транзакционных издержек сформулируем критерии отнесения внутрифирменных издержек к транзакционным:

1. К транзакционным издержкам относятся издержки, не связанные с изменениями материалов и ресурсов.

2. Затраты на оплату труда сотрудников, участвующих в охране прав собственности фирмы на ресурсы, полуфабрикаты, продукцию.

3. Затраты на оплату труда сотрудников, участвующих в координации и мониторинге работы трансформационной функции, но не обусловленные технологическими факторами.

Для полного и точного расчета объёма транзакционных издержек внутри фирмы нужна оценка в стоимостном выражении всех трех видов издержек, а именно необходимо просуммировать следующие виды затрат фирмы:

1. Дополнительные расходы, связанные с приобретением необходимых ресурсов на рынке (оценка качества товара, заключение договоров поставки, контроль исполнения обязанности поставщиком, сбор информации о ценах, качестве и продавце и т.д.). Сюда войдут затраты на содержание⁵⁰ сотрудников отдела снабжения, технического контроля (контроля качества) сырья, юристов, обеспечивающих работу отдела снабжения, отдела кадров, отделов сбыта.

2. Затраты на содержание персонала, контролирующего качество продукции (полуфабрикатов и готовой продукции), вспомогательного персонала, не занятого основным производством, но обеспечивающего его работу, занимающегося сбором, анализом и обработкой информации, связанной с контролем качества продукции.

3. Затраты на содержание отделов, подразделений или сотрудников, обеспечивающих защиту (в том числе неформальную) прав собственности. К таким сотрудникам можно отнести юристов, сотрудников службы безопасности, охранников или сторожей.

⁵⁰ Заработная плата, налоги с заработной платы, материальные затраты соответствующих отделов.

Общий объём транзакционных издержек рассчитывается путём суммирования соответствующих показателей затрат по группам. В результате расчетов получается как минимум два значения институциональной функции, соответствующих моментам до и после перераспределения прав собственности.

После расчета транзакционных издержек расчетные значения функций эффективности получаются путём подстановки соответствующих значений прибыли и институциональной функции за соответствующий период времени в формулы эффективности фирмы:

$$E^{t-k} = \frac{\pi^{t-k}}{IF^{t-k}}, \quad (24)$$

$$E^t = \frac{\pi^t}{IF^t}, \quad (25)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

π^t – прибыль фирмы после перераспределения прав собственности;

π^{t-k} – прибыль фирмы до j -го перераспределения прав собственности;

IF^{t-k} – институциональная функция фирмы до перераспределения прав собственности на фирму;

IF^t – институциональная функция фирмы после перераспределения прав собственности на фирму.

Расчетные значения функции эффективности позволяют рассчитать Δ

$$\Delta_E = \frac{E^t}{E^{t-k}}, \quad (26)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав

собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

Δ_E – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после.

Полученное таким образом в соответствии с формулой значение Δ , соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после, может принимать различные значения на всём диапазоне действительных чисел.

Таблица 2.1. – Зависимость изменения эффективности фирмы от изменений прибыли и величины издержек

Направление изменения прибыли	Направление изменения институциональной функции (уровня транзакционных издержек)	Направление изменения функции эффективности
Увеличение прибыли (уменьшение убытков)	Издержки не изменились	Рост эффективности
Увеличение прибыли (уменьшение убытков)	Снижение уровня издержек	
Const	Снижение уровня издержек	
Снижение прибыли (увеличение убытков)	Издержки не изменились	Снижение эффективности
Снижение прибыли (увеличение убытков)	Повышение уровня издержек	
Const	Повышение уровня издержек	

В свою очередь, внутрифирменные процессы по-разному окажут влияние на прибыль или трансакционные издержки. Далее в табл. 2.1 приведены зависимости изменения эффективности от изменений прибыли и величины издержек.

Все значения, принимаемые Δ , можно распределить на несколько групп в зависимости от значений E_0 и E_1 ; возможные варианты представлены на Рисунке 2.11.

Рассмотрим подробнее возможные варианты принимаемых значений и их причины.

Вариант, когда $\Delta > 0$, возможен в двух случаях: $E_1 > 0$ и $E_0 > 0$; $-E_1 < 0$ и $-E_0 < 0$. В таком случае можно говорить об увеличении эффективности фирмы после перераспределения прав собственности при $\Delta > 1$ и $0 < \Delta < 1$. В первом случае $\Delta > 1$ означает увеличение эффективности фирмы, а $0 < \Delta < 1$ – о её снижении, хотя фирма по результатам своей деятельности остаётся прибыльной.

Вариант, когда $\Delta < 0$, возможен в двух случаях: $-E_1 < 0$ и $E_0 > 0$; $E_1 > 0$ и $-E_0 < 0$. В первом случае можно говорить о снижении эффективности фирмы, во втором - об увеличении.

Вариант, когда $\Delta = 0$, возможен только в случае $E_1 = 0$. Тогда для определения направления динамики важно значение E_0 . В том случае, если E_0 принимает положительное значение, можно говорить о снижении эффективности фирмы по сравнению с результатами до перераспределения прав собственности. Отрицательные значения E_0 будут свидетельствовать о благотворном влиянии процессов перераспределения прав собственности на результаты деятельности фирмы.

В результате вычислений в соответствии с представленной выше методикой мы получим некоторый набор показателей, на основе которого можно делать выводы в отношении деятельности фирмы.

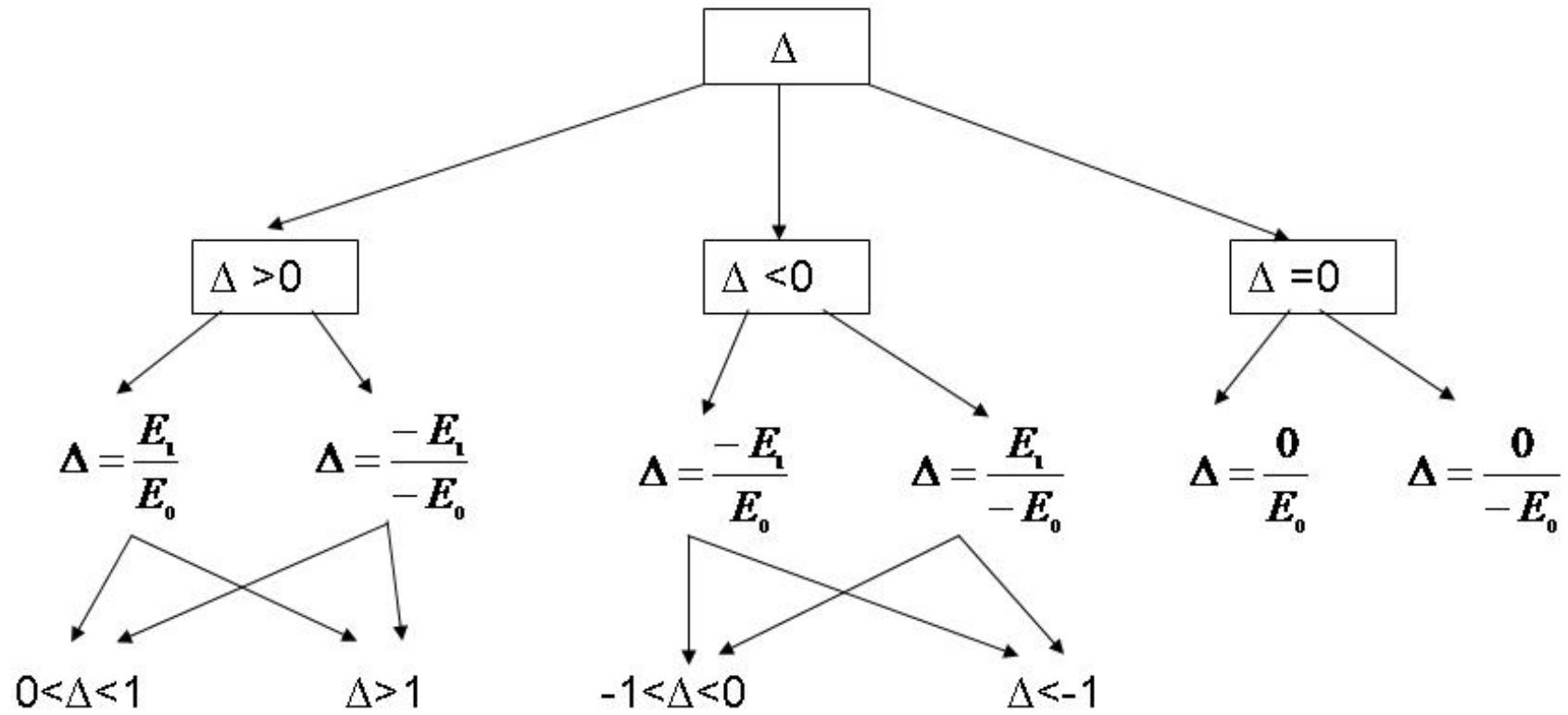


Рис 2.11. Диапазоны значений Δ , принимаемых в зависимости от значений E_0 и E_1

Такая информация должна прежде всего ориентироваться на собственников фирмы и её топ-менеджеров. Собственник получит возможность оценки влияния институциональных факторов на эффективность фирмы. Топ-менеджеры получают возможность не только оценки влияния институциональных факторов на эффективность фирмы, но и планирование своих действий, направленных на снижение отрицательных и поддержание положительных последствий.

Следующим этапом рассмотрения модели будет проведение расчетов на основе данных, отражающих деятельность фирмы, с применением представленной методики.

На первом этапе реализуем проведение расчетов эффективности на примере двух гипотетических фирм. Предположим, что в обеих фирмах произошло перераспределение прав собственности на уставный капитал. Если до перераспределения в каждой фирме было по несколько участников, то после – по одному участнику, каждому из которых принадлежит по 100 % уставного капитала соответствующей фирмы. Каждый из собственников заинтересован в получении объективной информации об эффективности работы фирм. При этом собственники заинтересованы в увеличении дохода, получаемого от приобретённого актива (100 % акций или долей уставного капитала), который они будут получать в виде дивидендов, а значит, будут наиболее заинтересованы в максимизации чистой прибыли. Поскольку расчеты будут проводиться для пользования собственниками, то в качестве результирующего показателя работы фирмы выберем чистую прибыль. Для анализа возьмём показатели чистой прибыли для каждой из фирм и статьи затрат, на основе которых в дальнейшем будет проводиться вычисление размера внутрифирменных транзакционных издержек. Все экономические показатели фирм, представленные в табл. 2.2, будут соответствовать двум периодам: до перераспределения прав собственности и после.

Таблица 2.2 – Основные показатели хозяйственной деятельности гипотетических фирм.

Показатель	Фирма 1		Фирма 2	
	До перераспределения прав собственности	После перераспределения прав собственности	До перераспределения прав собственности	После перераспределения прав собственности
Чистая прибыль, руб.	230 000,00	310 000,00	230 000,00	310 000,00
Затраты на содержание отделов:				
- Отдел снабжения, руб.	186 000,00	186 000,00	186 000,00	186 000,00
- Склад сырья, руб.	210 000,00	210 000,00	210 000,00	280 000,00
- Отдел технического контроля готовой продукции, руб.	210 000,00	180 000,00	210 000,00	430 000,00
- Юридический отдел, руб.	240 000,00	190 000,00	240 000,00	350 000,00
- Охрана, руб.	310 000,00	300 000,00	310 000,00	400 000,00

Следующим этапом будет расчет показателей в соответствии с приведённой в настоящей диссертационной работе методикой. Напомним, что расчет необходимо будет проводить в следующем порядке:

- 1) расчет институциональной функции;
- 2) получение расчетных значений функции эффективности;
- 3) расчет соотношения эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после $-\Delta E$;
- 4) интерпретация полученных результатов.

Обозначим π^0 значение показателя прибыли до перераспределения прав собственности на фирму, π^1 – значение показателя прибыли после перераспределения прав собственности на фирму. Согласно данным отчетности для первой фирмы имеем:

$$\pi_{\text{фирма1}}^0 = 230\,000,00;$$

$$\pi_{\text{фирма1}}^1 = 310\,000,00.$$

Для второй фирмы соответственно:

$$\pi_{\text{фирма2}}^0 = 230\,000,00;$$

$$\pi_{\text{фирма2}}^1 = 310\,000,00.$$

В соответствии с методикой для получения значений институциональной функции необходимо рассчитать размер транзакционных издержек всех трех категорий. Расчет объемов транзакционных издержек всех трех категорий и значений институциональной функции для обеих фирм приведён в табл. 2.3.

Расчет функции эффективности в общем виде проводится по формуле:

$$E = \frac{\pi}{IF}, \quad (27)$$

Таблица 2.3 – Расчет значений институциональной функции

Показатель	Фирма 1		Фирма 2	
	IF ₀	IF ₁	IF ₀	IF ₁
Трансакционные издержки первой категории	186 000,00	186 000,00	186 000,00	186 000,00
Трансакционные издержки второй категории	210 000,00	180 000,00	210 000,00	430 000,00
Трансакционные издержки третьей категории	240 000,00	190 000,00	240 000,00	350 000,00
	+	+	+	+
	310 000,00	300 000,00	310 000,00	400 000,00
	=550 000,00	=490 000,00	=550 000,00	=750 000,00
Итоговое значение функции	1 156 000,00	1 066 000,00	1 156 000,00	1 646 000,00

В нашем случае имеем несколько значений каждого из показателей, поэтому расчет значений функции эффективности будет выглядеть следующим образом:

$$E_{фирма1}^0 = \frac{\pi_{фирма1}^0}{IF_{фирма1}^0} = \frac{230000}{946000} = 0,243; \quad (28)$$

$$E_{фирма1}^1 = \frac{\pi_{фирма1}^1}{IF_{фирма1}^1} = \frac{310000}{856000} = 0,362. \quad (29)$$

Таким образом, мы получили расчетные значения эффективности первой фирмы до перераспределения прав собственности, равные до 0,199 и после – 0,2908.

Расчет значений функции эффективности для второй фирмы производится аналогично:

$$E_{\text{фирма2}}^0 = \frac{\pi_{\text{фирма2}}^0}{IF_{\text{фирма2}}^0} = \frac{230000}{946000000} = 0,243; \quad (30)$$

$$E_{\text{фирма2}}^1 = \frac{\pi_{\text{фирма2}}^1}{IF_{\text{фирма2}}^1} = \frac{310000}{1366000} = 0,227. \quad (31)$$

В результате проведённых расчетов мы получили значение функции эффективности второй фирмы до перераспределения прав собственности 0,199, а после – 0,1883.

Перейдём к расчету Δ . Общий вид формулы выглядит следующим образом:

$$\Delta_E = \frac{E^t}{E^{t-k}}, \quad (32)$$

где E^t – эффективность фирмы после перераспределения прав собственности;

E^{t-k} – эффективность фирмы до перераспределения прав собственности;

Δ_E – соотношение эффективности фирмы до перераспределения прав собственности на фирму и эффективности после.

В нашем случае для обеих фирм расчет выглядит следующим образом:

$$\Delta_{\text{фирма1}} = \frac{E_{\text{фирма1}}^1}{E_{\text{фирма1}}^0} = \frac{0,362}{0,243} = 1,49; \quad (33)$$

$$\Delta_{\text{фирма2}} = \frac{E_{\text{фирма2}}^1}{E_{\text{фирма2}}^0} = \frac{0,227}{0,243} = 0,93. \quad (34)$$

Как видно из расчетов, $1 < \Delta_{\text{фирма1}}$, что говорит об увеличении эффективности фирмы. Такой результат был достигнут из-за увеличившейся прибыли и сокращения транзакционных издержек.

В случае со второй фирмой значение показателя находится в интервале $0 < \Delta_{\text{фирма2}} < 1$, что говорит о снижении эффективности фирмы. Это объясняется опережающим ростом внутрифирменных транзакционных издержек по сравнению с прибылью фирмы.

При сравнении расчетных значений функции эффективности обеих фирм можно увидеть влияние транзакционных издержек на результаты деятельности. До перераспределения обе фирмы в соответствии с проведенными расчетами имели одинаковую эффективность, после перераспределения прав первая фирма стала более эффективной по сравнению со второй, несмотря на одинаковый размер прибыли. В данном случае отрицательное влияние оказал рост внутрифирменных издержек во второй фирме, что привело к снижению показателя эффективности.

Для построенной модели оценки важно проведение расчетов на основе практических данных. Для этого рассмотрим фирму, занимающуюся производственной деятельностью по переработке лесоматериалов⁵¹.

За рассматриваемый период структура прав собственности на фирму претерпела некоторые изменения, подробно представленные в табл. 2.4.

Таблица 2.4 – Структура прав собственности на фирму до и после изменений структуры прав собственности.

До перераспределения прав собственности		После перераспределения прав собственности	
Наименование учредителя	Доля в уставном капитале	Наименование учредителя	Доля в уставном капитале
Собственник 1	5	Собственник 1	21

⁵¹ Все данные о фирме предоставлены менеджерами с разрешения руководителя.

Собственник 2	17		
Собственник 3	51	Собственник 5	79
Собственник 4	27		

Как видно из табл. 2.4, собственник 2, собственник 3, собственник 4 вышли из состава участников фирмы. Вместо них в состав участников вошел собственник 5, а собственник 1 увеличил свою долю.

Структура управления фирмой представлена в виде схемы на рис. 2.12.

Следующим этапом будет расчет показателей в соответствии с приведённой в настоящей диссертационной работе методикой. Расчет будем проводить в следующем порядке:

- 1) расчет институциональной функции;
- 2) получение расчетных значений функции эффективности;
- 3) расчет Δ на основе расчетных значений эффективности и показателя бухгалтерской прибыли;
- 4) интерпретация полученных результатов.
- 5) Основные показатели деятельности фирмы, необходимые для расчета коэффициентов, представлены в табл. 2.5, при этом каждый из показателей будет представлен дважды. Первое значение соответствует периоду деятельности фирмы до перераспределения прав собственности, второе – после. Показатель чистой прибыли дан на основе бухгалтерской отчетности фирмы, остальные показатели – на основе данных бухгалтерского учета.

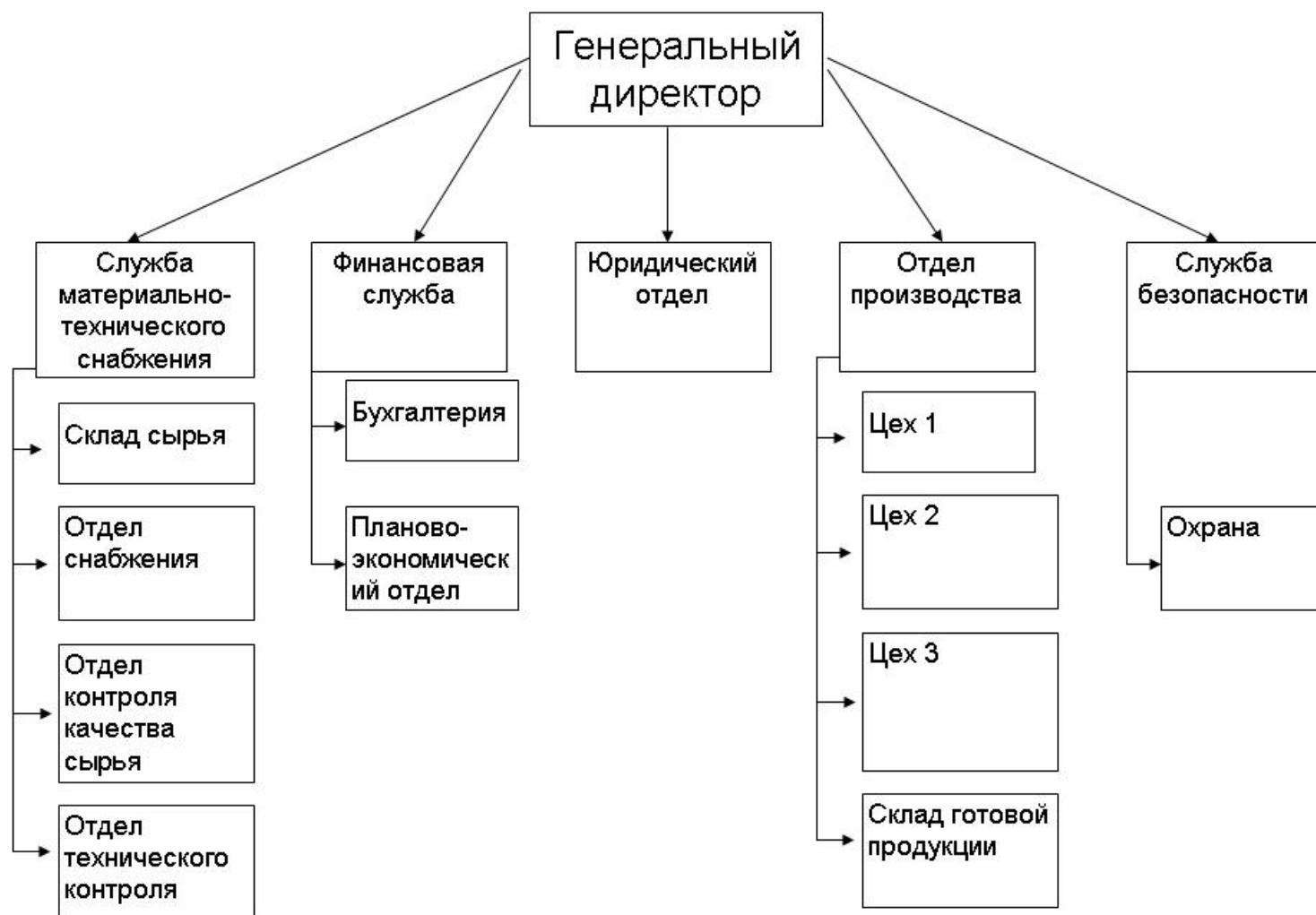


Рис. 2.12. Структура управления в исследуемой фирме

Таблица 2.5 – Основные показатели деятельности фирмы

Наименование показателя	Значение показателя до перераспределения прав собственности на фирму	Значение показателя после перераспределения прав собственности на фирму
Показатели бухгалтерской отчетности ¹		
Чистая прибыль, руб.	534 000,00	984 000,00
Затраты на оплату труда персонала и социальные отчисления, предусмотренные законодательством ²		
Склад сырья, руб.	504 000,00	520 000,00
Отдел снабжения, руб.	636 000,00	680 000,00
Отдел контроля качества сырья, руб.	720 000,00	800 000,00
Отдел технического контроля, руб.	720 000,00	800 000,00
Бухгалтерия, руб.	1 260 000,00	1 200 000,00
Планово-экономический отдел, руб.	1 080 000,00	1 080 000,00
Юридический отдел (без юриста отдела снабжения), руб.	1 056 000,00	1 070 000,00
Юрист, обеспечивающий работу отдела снабжения, руб.	85 000,00	90 000,00
Цех 1, руб.	1 440 000,00	1 548 000,00
Цех 2, руб.	1 560 000,00	1 660 000,00

¹ Показатели даны на основании годовой бухгалтерской отчетности.

² Включает в себя сумму заработной платы по отделу, страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и налога на доходы физических лиц. Рассчитывается как сумма соответствующих показателей за период, соответствующий периоду показателя «Прибыль». Например, если в качестве базового показателя прибыли взята его полугодовая величина, а в качестве второго – годовая, то показатели этого раздела должны быть ежемесячно просуммированы за полгода и год соответственно.

Наименование показателя	Значение показателя до перераспределения прав собственности на фирму	Значение показателя после перераспределения прав собственности на фирму
Цех 3, руб.	1 440 000,00	1 480 000,00
Склад готовой продукции, руб.	576 000,00	590 000,00
Охрана, руб.	720 000,00	800 000,00
Затраты на материальное обеспечение некоторых отделов фирмы³.		
Юрист, обеспечивающий работу отдела снабжения, руб.	20 040,00	20 280,00
Юридический отдел (без юриста отдела снабжения), руб.	60 120,00	60 840,00
Охрана, руб.	12 000,00	12 000,00
Отдел контроля качества сырья, руб.	1 200,00	1 300,00
Отдел технического контроля, руб.	3 000,00	3 000,00

Для обеспечения возможности сравнения и использования в расчетах показатели чистой прибыли и расходов на содержание отделов взяты за одинаковые периоды времени. Значение прибыли взято из официальной годовой отчетности фирм, расходы на содержание отделов – на основании бухгалтерских данных по итогам работы за отчетный год. Сами расходы на содержание отделов включают в себя следующие позиции: расходы на оплату труда; налоговые отчисления с заработной платы, предусмотренные законодательством; материально-техническое обеспечение работы отделов.

³ Рассчитывается аналогично показателям предыдущего раздела таблицы. Включают в себя амортизацию инвентаря, оборудования, расходы на эксплуатацию оборудования.

Обозначим π^0 – значение показателя прибыли до перераспределения прав собственности на фирму, а π^1 – значение показателя прибыли после перераспределения прав собственности на фирму. Согласно данным бухгалтерской отчетности фирмы имеем $\pi^0 = 534\,000,00$; $\pi^1 = 984\,000,00$.

В соответствии с методикой на следующем этапе произведём расчет институциональной функции. Для получения значений институциональной функции необходимо рассчитать размер транзакционных издержек всех трех категорий. В порядке, установленном методикой оценки транзакционных издержек Норта и Уолиса, выделим из всех затрат предприятия те, которые можно отнести к транзакционным, и одновременно разделим их на категории:

- в первую категорию издержек войдут затраты на обеспечение работы склада сырья, отдела снабжения, отдела контроля качества сырья⁴;
- вторая категория будет включать в себя отдел технического контроля;
- третья – юридический отдел и охрану.

Расчет значений институциональной функции приведён в табл. 2.6.

Расчет функции эффективности в общем виде проводится по следующей формуле

$$E = \frac{\pi}{IF}, \quad (35)$$

В нашем случае мы имеем несколько значений каждого из показателей, поэтому расчет значений функции эффективности будет выглядеть следующим образом:

$$E^0 = \frac{\pi^0}{IF^0} = \frac{534000}{4033360} = 0,1324; \quad (36)$$

$$E^1 = \frac{\pi^1}{IF^1} = \frac{984000}{4337420} = 0,2269. \quad (37)$$

Таблица 2.6 - Расчет значений институциональной функции

⁴ Сумма затрат на оплату труда персонала и социальные отчисления, предусмотренные законодательством, и на материальное обеспечение соответствующего отдела фирмы.

Показатель	IF ₀	IF ₁
Трансакционные издержки первой категории	636 000,00+ +720 000+ +1 200,00+ +85 000,00+ +20 040,00 =1 462 240,00	680 000,00+ +800 000,00+ +1 300,00+ +90 000,00+ +20 280,00 =1 591 580,00
Трансакционные издержки второй категории	720 000,00+ +3 000,00 =723 000,00	800 000,00+ +3 000,00 =803 000,00
Трансакционные издержки третьей категории	1 056 000,00+ +720 000,00+ +60 120,00+ +12 000,00+ =1 848 120,00	1 070 000,00+ +800 000,00+ +60 840,00+ +12 000,00 =1 942 840,00
Итоговое значение функции	1 462 240,00+ +723 000,00+ +1 848 120,00 =4 033 360,00	1 591 580,00+ +803 000,00+ +1 942 840,00 =4 337 420,00

Таким образом, эффективность фирмы до перераспределения прав собственности составляла 0,1177, а после – 0,1071. Перейдём к расчету показателя Δ :

$$\Delta = \frac{E^1}{E^0} = \frac{0,2269}{0,1324} = 1,71. \quad (38)$$

Как видно из расчетов, $\Delta > 1$ - это говорит о повышении эффективности фирмы с точки зрения институционального подхода. Важно обратить внимание на то, что увеличение эффективности фирмы произошло с одновременным ростом размера транзакционных издержек фирмы. Для поиска причин такого соотношения проведём небольшой анализ использованных нами при вычислениях показателей. Рассчитаем темпы роста прибыли фирмы и транзакционных издержек по следующим формулам:

$$T_p^\pi = \frac{\pi^1}{\pi^0} = \frac{984000,00}{534000,00} = 1,843; \quad (39)$$

$$T_p^{If} = \frac{IF^1}{IF^0} = \frac{4337420,00}{4033360,00} = 1,075, \quad (40)$$

где T_p^π – темп роста прибыли;

T_p^{If} – темп роста транзакционных издержек;

IF^0 – значение институциональной функции до перераспределения прав собственности;

IF^1 – значение институциональной функции после перераспределения прав собственности;

π^1 – размер прибыли фирмы после перераспределения прав собственности;

π^0 – размер прибыли фирмы до перераспределения прав собственности.

Как видно из расчетов, темп роста прибыли больше темпа роста транзакционных издержек $T_p^\pi > T_p^{If}$, что говорит об опережающем росте прибыли фирмы по сравнению с ростом внутрифирменных транзакционных

издержек. Опережающим ростом можно объяснить повышение эффективности фирмы, несмотря на увеличение транзакционных издержек.

Размер внутрифирменных транзакционных издержек и их динамика должны стать определённым сигналом для топ-менеджеров фирмы, говорящим о наличии процессов, способствующих тому, чтобы внутрифирменные механизмы распределения ресурсов работали с большими транзакционными издержками. В такой ситуации руководству фирмы, возможно, потребуется принятие решений, необходимых для поддержания эффективности фирмы.

Итак, на основе построенной модели влияния перераспределения прав собственности на эффективность деятельности фирмы мы получили возможность оценки изменений результатов работы фирмы на основе данных бухгалтерского учета. Представленная модель была апробирована на примере двух гипотетических фирм и одной действующей обезличенной фирмы. В результате проведения расчетов в соответствии с представленной методикой были получены значения объёмов внутрифирменных транзакционных издержек и рассчитаны с использованием данных из бухгалтерской отчетности значения функции эффективности, которые позволили оценить динамику изменения эффективности.

Заключение

По итогам исследований, нашедших отражение в диссертации, можно сделать следующие *выводы*:

1. Существует взаимосвязь между сменой прав собственности на фирму и эффективностью её работы. Влияние перераспределения прав собственности на деятельности фирмы проявляется опосредованно. Под влиянием требований новых собственников фирмы обычно последовательно происходят процессы изменения: целевых установок; организационной структуры; системы управления; в объёмах используемых ресурсов и их распределения между внутренними подразделениями; числа трансакций и их стоимости.

2. Исследование эффективности современной экономической организации наиболее целесообразно производить на основе теории прав собственности как составляющей институциональной экономической теории. Применение подходов и методов институциональной экономической науки позволяет детально изучить внутрифирменные процессы по распределению и трансформации прав собственности в сочетании с другими ресурсами, внутреннюю организацию, а также институциональную среду, в том числе неформального характера.

3. Для исследования внутрифирменных изменений, произошедших в результате перераспределения прав собственности на фирму, имеется, на наш взгляд, необходимость учета внутренних издержек обмена правами собственности. Автором, на основе набора показателей, учитывающих трансакционные издержки и отражающих характер изменений внутрифирменной среды, разработан комплексный подход к оценке влияния перераспределения прав собственности, основанный на последовательном анализе вызванных этим перераспределением внутрифирменных изменений.

4. На основе комплексного подхода к исследованию влияния перераспределения прав собственности разработана общая модель для оценки изменения эффективности деятельности фирмы с учетом влияния

транзакционных издержек на результаты её работы на основе показателей прибыли, затрат, объёмов выпуска, цены продукции, транзакционных издержек. Модель позволяет осуществлять анализ произошедших изменений с фирмой, делать прогнозы о возможных последствиях для предстоящих или планируемых изменений, осуществлять мониторинг для актуализации имеющейся управленческой информации.

5. Для обеспечения объективности исследования эффективности фирмы с помощью авторского набора критериев разделения затрат, предложены способы расчета внутрифирменных транзакционных издержек, основанные на подходе Норта-Уоллиса, и формирования показателей внутрифирменной эффективности при перераспределении прав собственности. Учет транзакционных издержек при оценке внутрифирменной эффективности обеспечивает полноту и объективность оценки влияния перераспределения прав собственности на деятельность фирмы.

6. Для проведения стоимостной оценки внутрифирменных транзакционных издержек и анализа эффективности деятельности фирмы, разработана методика расчета показателей эффективности фирмы в результате перераспределения прав собственности. Методика основана на предложенной автором институциональной функции, а также соответствующем показателе эффективности и позволяет осуществлять стоимостную оценку внутрифирменных транзакционных издержек, проводить анализ эффективности деятельности всей фирмы или отдельных её подразделений. С помощью предложенной методики можно получить достоверную информацию о внутрифирменных процессах, которая не предусмотрена традиционными способами учета.

7. Проведено тестирование модели для оценки изменения эффективности деятельности фирмы на предмет определения возможности её применения. В ходе тестирования на примере нескольких фирм были получены стоимостные значения внутрифирменных транзакционных издержек, расчетные значения функций эффективности и соотношения эффективности фирмы до

перераспределения прав собственности на фирму и после. Проведённые расчеты подтвердили возможность применения модели для реальных фирм.

Рекомендации для пользователей модели, вытекающие из проведённого исследования.

1. При принятии решений собственниками об изменении целевых установок для фирмы необходимо учитывать, что может произойти ряд взаимосвязанных внутрифирменных изменений, которые скажутся не только на эффективности работы отдельных подразделений, но и всей фирмы.

2. При разработке и реализации менеджерами фирмы управленческих решений, оценке эффективности работы фирмы необходимо учитывать транзакционные издержки, а также их динамику. Анализ внутрифирменных транзакционных издержек позволит менеджерам найти причины снижения эффективности и выявить новые скрытые источники повышения эффективности фирмы или отдельного подразделения.

Перспективы дальнейшей разработки темы возможны в следующих направлениях.

1. Разработка частных вариантов модели для применения с учетом особенностей функционирования фирм в разных отраслях.

2. Совершенствование модели с целью возможности её применения для оценки изменения эффективности деятельности холдингов при изменении структуры прав собственности в материнской компании.

3. Интеграция в модель дополнительного набора экономических и финансовых показателей, скорректированных с учетом влияния транзакционных издержек, позволит расширить сферу применения модели, разработать её частные виды для разных отраслей.

4. Разработка варианта модели, позволяющего осуществлять прогнозные оценки эффективности фирмы с учетом предполагаемых изменений в структуре прав собственности на фирму.

Список литературы

1. Алексеева А.М. Корпорация как институт экономической системы [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Алексеева Анна Михайловна. – М., 2005. – 172 с. – Библиогр.: с. 167-172.
2. Апарина Н.Ф. Межфирменные сети: формирование и тенденции развития в постсоветской экономике [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Апарина Наталья Федоровна. – Кемерово, 2005: - 186 с. – Библиогр.: с. 167-186.
3. Белых Г.А. Модель человека в институциональной теории фирмы [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Белых Глею Алексеевич. - Волгоград, 2004. – 167 с. – Библиогр.: с. 153-167.
4. Белокрылова О.С., Андрейченко Н.В. Повышение транспарентности российских корпораций как условие согласования экономических интересов различных категорий акционеров [Текст]/ О.С. Белокрылова, Н.В. Андрейченко. — Ростов-на-Дону, 2007. 268 с.
5. Биван А.А., Эстрин С., Шафер Е.С. Факторы реструктуризации приватизированных предприятий в переходных экономиках [Текст] // Экономический журнал ВШЭ. – 2002. – №1. – С. 3-37.
6. Букреев В.И., Римская И.Н. Этика права: От истоков этики и права к мировоззрению [Текст]: учеб. пособие, – М.: Юрайт, 2000. – 336 с.
7. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст]. М.: «Прогресс», 1984.
8. Вебер М. Коммерческие расчеты от А до Я. Формулы, примеры расчетов и практические советы [Текст] - М.: «Дело и Сервис», 2003. – 384 с.
9. Вольчик В.В. Институционализм: вторичность нового мифа? (Возможности и пределы институциональной экономики) // Экономический вестник Ростов. Гос. Ун-та. – 2003. – Т.1. – №1. – С. 126-134.
10. Воронин С.Э. Вопросы философии в современной юридической проблематике [Текст]: монография. – Красноярск: Сибирский юридический институт МВД России, 2004.
11. Гаравский А.О. Трансформация внутрифирменных отношений в

переходной экономике (институциональный подход) [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Гаравский Александр Оттович. - Улан-Удэ, 2003. – 129 с. – Библиогр.: С. 118 -129.

12. Гражданский кодекс Российской Федерации [Текст]: (принят Государственной Думой 21 октября 1994 года). – М.: Эксмо, 2012. – 656 с.

13. Гумаргалиев И.Е. Формирование ФПГ и перераспределение прав собственности в переходной экономике [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Гурмаргалиев Ильзар Евгеньевич. - М., 2003. – 160 с. – Библиогр.: с. 150-160.

14. Даниленко Т.А. Фирма как институт в российской экономике [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Даниленко Татьяна Александровна. – Воронеж, 2004. – 159 с. – Библиогр.: с. 142-159.

15. Джафаров Д.А. Операции поглощения акционерных обществ [Текст]: зарубежный опыт и российская практика дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Джафаров Джафар Айгубович. – М., 2002. – 182 с. – Библиогр.: с. 172-177.

16. Дзарасов Р.С., Новоженев Д.В. Крупный бизнес и накопления капитала в современной России – М.: Едиториал УРСС, 2005. – 512 с.

17. Долгопятова Т.Г. Изменение структуры собственности на предприятиях обрабатывающей промышленности (по данным мониторинга) [Текст] // Вопросы экономики. – 2009. – № 12. – С.111-124.

18. Ермоленко О.М. Институционализация экономических отношений в России в процессе рыночной трансформации [Текст]: зарубежный опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Ермоленко Ольга Михайловна. – Краснодар, 2004. – 183 с. – Библиогр.: с. 163-174.

19. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Текст]/ М. : Дело : Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000. – 232 с.

20. Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория [Текст]: учебник для студ. вузов по эконом. специальностям. под ред. А.А. Аузана – М.: Инфра-М, 2005. – 415 с.

21. Кадочников Д.С. Эволюция структуры прав собственности и системы

корпоративного управления в России [Текст]: зарубежный опыт и российская практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Кадочников Денис Валентинович. - Санкт-Петербург, 2001. – 177 с. – Библиогр.: с. 166-177.

22. Капелюшников Р.И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности: свидетельства мониторинга РЭБ [Текст] // Российский экономический барометр. – 2000. – Т. 9, № 1. – С 9–46.

23. Капелюшников Р.И. Заметки на полях неоинституционального подхода [Текст]/ [электронный ресурс] – режим доступа: www.libertarium.ru.

24. Капелюшников Р.И. Крупнейшие и доминирующие собственники в российской промышленности // Вопросы экономики. – 2000. – №1. – С. 99-119.

25. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности [Текст]/ [электронный ресурс] – режим доступа: www.libertarium.ru.

26. Карманова Т.Е. Корпорация как рыночный институт: зарубежный опыт и российская практика [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01(1)/ Карманова Татьяна Евгеньевна. - М, 2002. – 209 с. – Библиогр.: с. 184-199.

27. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2001.

28. Колесникова И. Влияние предприятий различных форм собственности на экономический рост в переходной экономике [Текст] // Эковест. Институт приватизации и менеджмента.– 2002. – С. 636-656.

29. Конституция Российской Федерации [Текст]. – М.: Приор, 2001. – 32 с.

30. Коуз Р. Фирма, рынок и право [Текст]: Сб. ст./ пер. с англ. – М.: Дело, 1993. – 193 с.

31. Кох А., Моложавый С., Рустинова З., Семерникова В. Приватизация – 1996: итоги и выводы [Текст] // Общество и экономика. – 1997. - № 4. –С. 147-177.

32. Корпоративное управление в переходных экономиках. Роль банков и инсайдеров [Текст]/ под ред. Масахито Аоки, Хьюнг Ки Кима. – С-Пб.: Лениздат, 1997. - 558 с.

33. Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2002. - № 3. – С. 138-141.
34. Краткий философский словарь [Текст]. – М.: Государственное изд-во полит. лит., 1954.
35. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Курс лекций по институциональной экономике [Текст] [электронный ресурс] – режим доступа: www.hse.ru
36. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст] – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
37. Лапицкая О.В. Особенности инфорсента трудового контракта на российском рынке труда [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Лапицкая Олеся Валерьевна. - Кемерово, 2006. – 25 с.
38. Лосев С.В. Эмиссия корпоративных ценных бумаг и трансакционные издержки: вопросы теории и практики [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Лосев Сергей Владимирович. - М., 2001. – 187 с. – Библиогр.: с. 159-170.
39. Львов Ю.А. Основы экономики и организации бизнеса [Текст]. – М.: ГМП "ФОРМИКА", 1992. – 384 с.
40. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров [Текст]. - 2-е изд., испр. и доп. - М.: Дело, 2000. – 560 с.
41. Малышев Б. Критика критики теоремы Коуза // Вопросы экономики. – 2002. - № 10. – С.100-102.
42. Маркс К.Г. Капитал. Критика политической экономии [Текст]: Том 1. Соч. 2-е изд. Т. 23. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1960.
43. Маркс К.Г. Капитал. Критика политической экономии [Текст]: Том 3. Соч. 2-е изд. Т. 25. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1960.
44. Маркс К.Г. Капитал Критика политической экономии [Текст]: Том 4. Соч. 2-е изд. Т. 26. – М.: Гос. изд-во полит. лит., 1960.
45. Маршал А. Принципы экономической науки [Текст] // пер. с англ. Т.1. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1993. – 416 с.

46. Маршал А. Принципы экономической науки [Текст] // пер. с англ. Т.2. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1993. – 312 с.
47. Маршал А. Принципы экономической науки [Текст] // пер. с англ. Т.3. – М.: Издательская группа "Прогресс", 1993. – 352 с.
48. Менар К. Экономика организаций [Текст]. – М.:Инфра-М, 1996. – 159 с.
49. Мескон, М.Х., Альберт, М., Хедоури, Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2000.
50. Налоговый кодекс Российской Федерации. Части I и II [Текст]: (принят Гос. Думой 16 июля 1998 г., одобрен Советом Федерации 17 июля 1998 г.). – М.: Эксмо, 2012. – 768 с.
51. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений [Текст]. – М.: 2000. – 535 с.
52. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория [Текст]. – М.: Эдиториал, 2002. – 416 с.
53. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст]. – М.: Начала, 1997.
54. Норт Д. Вклад неоинституционализма в понимание проблем переходной экономики [электронный ресурс]. – режим доступа: www.institutional.boom.ru.
55. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики [Текст]: учеб. пособие. - М.: ИНФРА-М, 2001. – 240 с.
56. О государственном предприятии (объединении). Закон СССР [Текст]: (Принят 30.06.1987). – М.: Свод законов СССР. – 1990. – , Т. 5, С. 6-5.
57. О кооперации в СССР [Текст]. – М.: Свод законов СССР, 1988. – № 22. – С. 355.
58. Об ускорении приватизации государственных и муниципальных предприятий [Текст]: указ Президента РФ от 29.01.1992 № 66. – М.: Ведомости СНД РФ и ВС РФ, 1992. – № 7. – С. 312.
59. Олейник А.Н. Институциональная экономика [Текст]. – М.: Инфра-М,

2002. – 416 с.

60. Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий на 1992 год [Текст]: [утверждены указом Президента РФ от 29.12.1991 № 341]. – М.: Ведомости СНД и ВС РСФСР, 1992. – № 3. – С. 93.

61. Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде [Текст]. – М.: Основы законодательства СССР об аренде, 1990. – №25. – С. 481.

62. Перевалов Ю., Гимади И., Добродей В. Влияет ли приватизация на деятельность предприятий? [Текст] // Вопросы экономики. – 1999. с № 6. – с. 76-89.

63. Пиндайк Р.С., Рубинфельд Д.Л. Микроэкономика [Текст]/ пер. с англ. – М.: Дело, 2000. - 808 с.

64. Попов Е.В. Эволюция институтов миниэкономики [Текст] Институт экономики Уральского отд-ния РАН. – М.: Наука, 2007. – 542 с.

65. Попов Е.В. Власов М.В. Институты миниэкономики знаний [Текст] Институт экономики Уральского отд-ния РАН. – М.: Academia, 2009. – 288 с.

66. Привалов Н.Г. Институционально-экономические основы развития некоммерческого сектора [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Привалов Николай Геннадьевич. – Екатеринбург, 2006. – 34 с.

67. Природа фирмы [Текст]/ под ред. О.И.Уильямсона, С.Дж.Уинтрера. – М.: Дело, 2001. – 360 с.

68. Проблемы современной экономики [Текст]: сб.тезисов / Красноярский государственный университет. – Красноярск, 2006. - 240 с.

69. Пыжев, И.С. Институциональный подход к оценке результативности фирмы [Текст]// Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве: барьеры и перспективы: сб. ст. междунар. научн. конф. «Институциональная трансформация экономики на постсоветском пространстве» (Кемерово 17-18 ноября 2011 года) под ред. Левина С.Н. – Кемерово: КемГУ, 2011.

70. Пыжев, И.С., Туф Д.М. Эффективность и результативность фирмы:

объяснение че-рез институты [Текст] // Проблемы современной экономики. – 2010. – № 1 (33). – С. 89-92.

71. Радыгин А. Перераспределение прав собственности в постприватизационной России [Текст] // Вопросы экономики. – 1999. – № 6. – С. 54-75.

72. Радыгин А. Эволюция форм интеграции и управленческих моделей: опыт крупных российских корпораций и групп [Текст] // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 35-58.

73. Романчин В.И. Интерактивная теория фирмы и её применение в антикризисной политике [Текст]: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01/ Романчин Вячеслав Иванович. – Орёл, 2004. – 359 с. – Библиогр.: с. 327-350.

74. Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития [Текст] / [Н. Абе и др.]; под ред. Т.Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А.А. Яковлева. 2-е изд.; Гос. Ун-т – Высшая школа экономики. – М.: ЗАО «Юридический Дом «Юстицинформ», 2009 – 542, [2] с. – Прил.: с. 413-511. – Библиогр.: с. 512-532.

75. Рузавин Г.И. Логика и аргументация [Текст]: учеб. пособие для вузов. - М.: Культура и спорт, ЮНИТИ, 1997. - 351с.

76. Сазонова О.М. Институт собственности в условиях трансформационного этапа развития России [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Сазонова Ольга Михайловна. – Ростов н/Д, 2003. – 178 с. – Библиогр.: с. 165-178.

77. Смирнова О.И. Собственность как всеобщий социально-экономический институт: становление, противоречие, развитие [Текст]: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01/ Смирнова Ольга Игоревна. - Санкт-Петербург, 2002. – 162 с. – Библиогр.: с. 153-162.

78. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

79. Сухарев, О.С. Приватизация, национализация и экономическая реформа (принципы, критерии, теория дисфункции). – М.: Финансы и статистика,

2013. – 352 с.

80. Сухарев, О.С. Институциональная экономика и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике: в 2 кн. Кн. 2. [Текст] Ин-т экон. РАН – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 804 с.

81. 100 лучших статей за 100 номеров. // Секрет фирмы, технология успешного бизнеса. – 2005. – № 13.

82. Тамбовцев В.Л. Собственность и эффективность// Общественные науки и современность. – 2002. – № 4. – С. 30-38.

83. Тамбовцев В.Л. Право и экономическая теория [Текст]: учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 224 с.

84. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика [Текст]: учеб. пособие. - СПб.: Питер. 2004. - 360 с.

85. Теории развития: кейнсианские модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 4. – С. 137-156.

86. Теории развития: неоклассические модели становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 145-158.

87. Теории развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. – 2000. – № 6. – С. 126-145.

88. Теории развития: дискуссия о внешних факторах становления рыночной экономики (Неоклассические модели и их леворадикальная критика) // Вопросы экономики. – 2000. – № 7. – С. 141-156.

89. Теории развития: новые модели экономического роста (Вклад человеческого капитала) // Вопросы экономики. – 2000. – № 9. – С. 136-157.

90. Теории развития: новое понимание дуализма // Вопросы экономики. – 2000. – № 10. – С. 134-154.

91. Теория государства и права. Словарь основных понятий [Текст]. Красноярск: Сиб. Юрид. институт МВД России, 2003.

92. Теория государства и права [Текст]: альбом схем/сост. Н.А. Рябина, Н.Ю. Тетерятников. – Красноярск: Сиб. Юрид. институт МВД России, 2004. —

77 с.

93. Теория государства и права [Текст]: курс лекций/ под ред. Н.И. Матузова и А.В. Малько. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2006. – 768 с.

94. Теория государства и права [Текст]/ Под ред. Манов Г.Н. – М.: БЕК, 1996.

95. Теория государства и права [Текст]: сб. ст., Краснояр. гос. ун-т. – 3-е изд., перераб. и доп. Красноярск, 2001. – 150 с.

96. Теория государства и права [Текст]: сб. ст., Краснояр. гос. ун-т. – 4-е изд., перераб. и доп. Красноярск: ЮИ КрасГУ: АНО “РУМЦ ЮО” 2001. – 254 с.

97. Уильямсон О.И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS, 1993. – Т.1. – Вып. 3. – С. 39-49.

98. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации. Уроки организации бизнеса. Сб. ст./ под ред. А.А. Демина, В.С. Катькало. – СПб.: Лениздат. – 1994.

99. Ульянов Г.В. Трансформация отношений и прав собственности экономических организаций: содержание, взаимосвязь, тенденции [Текст]: автореферат дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.01/ Ульянов Геннадий Владимирович.- Иваново, 2001. – 310 с. – Библиогр.: С. 288- 310.

100. Федеральный закон об акционерных обществах [Текст]: [принят Гос. Думой 24 нояб. 1995 г.]. – М.: Эксмо, 2012. – 160 с.

101. Федеральный закон об обществах с ограниченной ответственностью [Текст]: [принят Гос. Думой 14 янв. 1998 г., одобрен Советом Федерации 28 янв. 1998 г.]. – М.: Рид Групп, 2011. – 80 с.

102. Фихте И.Г. Сочинения [Текст]: в 2-х т. Т. 2. – СПб.: Мифрил, 1993. – 798 с.

103. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика [Текст]/ пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 864 с.

104. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст]/ пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Факультет менеджмента

СПбГУ, 2005. – 702 с.

105. Хейне П. Экономический образ мышления [Текст]/ пер. с англ. под ред. М. Бойко, С. Аунционек. – М.: Дело, 1992. – 704 с.

106. Хелферт Э. Техника финансового анализа [Текст]/ пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М.: Аудит, Юнити, 1996.

107. Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопросы экономики. – 2000. - № 1. – С. 39-55.

108. Шаститко А. Е. Внешние эффекты и транзакционные издержки [Текст]. – М.: Теис. – 1997. – 47 с.

109. Шаститко А.Е. Институциональная экономика: теория и методология [Текст]: автореферат дис. ... д-ра. экон. наук: 08.00.01, 08.00.02/ Шаститко Андрей Евгеньевич. - М., 1999. – 341 с. – Библиогр.: с. 327-341.

110. Шаститко А. Е. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения// Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 96-99.

111. Шафиров В.М. Естественно-позитивное право: Введение в теорию: монография [Текст]. Красноярск: ИЦ КрасГУ. – 2004. – 260 с.

112. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа [Текст] – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

113. Шеремет А.Д., Сайфулин Р. Финансы предприятий [Текст] – М.: ИНФРА-М, 1999. – 343 с.

114. Шумпетер Й. Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса [Текст] – М.: Институт Гайдара, 2011. – 416 с.

115. Щиборщ К.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий России [Текст] – М.: Дело и Сервис, 2003. – 320 с. – 5000 экз.

116. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты [Текст] – М., 2001. – 408 с.

117. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ): десять лет спустя. Часть II. Российские фирмы [Текст]/ под ред. Р.М.Нуреева. – М.: Московский общественный научный фонд, 2010. – 154 с.

118. Akerlof G.A. The market of “Lemons”: quality uncertainty and the market

- mechanism// Quarterly journal of economics. – 1970. – Vol.84. - № 3. – P. 488-500.
119. Alchian A.A. Some economics of property rights // Il Politico. – 1965. – Vol. 30. – P. 816-829.
120. Alchian A.A., Demsetz H. Production, information costs and economic organization // American economic review. – 1972. - № 6. – Vol. 62.
121. Aolki M. Towards a comparative institutional analysis// MIT Press, 2001.
122. Arrow K.J. Economic transition: speed and scope // Journal of institutional and theoretical economic. – 2000. – № 1. – P. 9.
123. Barclay M.J., Holderness C.G. Private benefits from control of public corporations. // Journal of Financial Economics. - 1989. – №25 (2). – P. 371–395.
124. Bevan A., Estrin S., Kuznetsov B., Schaffer M., Angelucci M., Fennema J., Mangiarotti G. The Determinants of Privatized Enterprise Performance in Russia Bureau of Economic Analysis. – Moscow, 2001.
125. Bevan A.A., Estrin S., Schaffer M.E. Determinants of Enterprise Performance during Transition // CERT Discussion Paper. – 1998. - № 99/03.
126. Bierman H.S., Fernandez L. Game theory with economic applications// Addison Wesley. – Boston, Mass.: Addison Wesley, 1998. – P. 384-397.
127. Boycko M., Shleifer A., Vishny, R. W. A Theory of Privatisation // Economic Journal. – 1996. – № 106. - P. 309–19.
128. Coase R. The institutional structure of production| Alfred Nobel memorial prize lecture in economic science, 1991.
129. Crawford V. Adaptive dynamics in coordination games// Econometrica. – 1995. – Vol. 63. - № 1. – P. 103-143.
130. Demsetz H. The firm in economic theory: a quiet revolution // American economic review. – 1997. – № 9. – Vol. 87 . – P. 426-429.
131. Dolgopyatova T. Corporate ownership and control in the Russian companies after the decade of reforms // In Corporate Governance in Transition Economies. Part 1. The Case of Russia. Ikemoto Sh., Iwasaki Ich. (eds). The Institute of Economic Research Discussion Paper Series B 29. – 2004. – P. 39–71.
132. Dugger W. Methodological differences between institutional and

- neoclassical economics// Journal of economic issues. – 1979. – Vol. 13. – P. 899-909.
133. Earle J., Estrin S. Privatization versus Competition: Changing Enterprise Behaviour in Russia – Centre for Economic Performance, 1996. – Report No 315. L.
134. Earle J., Estrin S. After Voucher Privatization: The Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industr. – Stockholm: Stockholm Institute of Transition Economics and East European Economies, 1997. – SITE Working Paper. – № 120.
135. Earle, J. S. Post-privatization Ownership Structure and Productivity in Russian Industrial Enterprises – Stockholm, School of Economics, Cenral European University, – 1998.
136. Earle, J. S., Estrin, S., and L. L. Leschenko Ownership Structures, Patterns of Control, and Enterprise Behavior in Russia – Washington: The World Bank, – 1996.
137. Earle, J. S., and S. Estrin After Voucher Privatization: The Structure and Productivity in Russian Manufacturing Industry// CEPR Discussion Paper, – 1997.
138. Fafchamps M., Minten B. Property rights in flea market economy// economic development and cultural chance. – 2001. – Vol. 49. – № 2. – P. 229-267.
139. Grossman S., Hart O. The cost and benefits of ownership: a theory of lateral and vertical integration// Journal of political economy. – 1986. – № 94. – P. 691-719.
140. Guriev S. Red tape and corruption// Journal of development economics. – 2004. – Vol. 73. – №3. – P. 489-504.
141. Guriev S., Makarov I., Maurel M. Debt overhang and barter in Russia// Journal of development economics. – 2002. – Vol. 30. – № 4. – P. 635-656.
142. Hart O.D. Firms, Contracts, and Financial Structure [Текст]/ Hart Oliver. – Oxford: Oxford Academe, 1995. – 240 p.
143. Hart O.D., Moore J. Property rights and the nature of the firm// Journal of political economy. – 1990. – № 98. – P. 1119-1158.
144. Jensen M.C., Meckling W.H. Theory of the firm management behavior agency costs and ownership structure// Journal of financial economic. – 1976. – P. 198-213.
145. Kearsley A. Varey R.T. Managerialist thinking on marketing for public

services. – Public money & management, January-march, 1998.

146. Kurkpatrick I. The worst of both worlds Public survives without markets or bureaucracy. – Public money & management, October-december, 1999.

147. Ledeneva A. Networks in Russia: global and local implications// Explaining post-Soviet Patchworks. – 2000. – Vol. 2. – P. 59-78.

148. Levin M. Diffusion of technological innovation with violation of property rights (Intellectual property rights and corruption)// Comparative economic research. Centre and Eastern Europe. – 1999. – Vol. 2. – № 2. – P. 35-55.

149. Levin M. Satarov G. Corruption and Institutions in Russia// European journal of political economy. – 2000. – № 16. – P. 113-132.

150. Milgrom P., Roberts J. Price and Advertising signals of product quality// Journal of political economy. – 1986. – № 94. – P. 796-821.

151. Milgrom P., Roberts J. Information asymmetries, strategic behavior, and industrial organization// American economic review, papers and proceedings. – 1987. – № 77. – P. 184-93.

152. Milgrom P., Roberts J. The economics and modern manufacturing: technology, strategy, and organization// American economic review. – 1990. – № 80. – P. 511-28.

153. Nureev R., Runov A., Russia: whether deprivatization is inevitable? / Power-property phenomenon as a path dependence problem report prepared for International Society for new institutional economic (ISNIE) 5-th Annual Conference «Institutional and Governance» – USA, Berkley, California. – 2001.

154. Radygin, A. Securities Markets Development and Its Relationship to Corporate Governance in Russia // Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD), 1996.

155. Sonin K. Why the may favor protection of property rights// Journal of comparative economics. – 2003. – Vol. 31. – № 4. – P. 715-731.

156. Sonin K., Zhuravskaya E. Bankruptcy in Russia: away from creditors protection and restructuring// Russian economic trends. – 2000. – Vol.9.

157. Williamson O.E. Hierarchical control and optimum firm size//Journal of

political economy. – 1967. - № 79. – P. 123-38.

158. Williamson O.E. Transaction cost economics meets posnerian law and economics// Journal of institutional and theoretical economics. – 1993. – № 149. – P. 99-118.

159. Vernikov A. Evolution of corporate governance in Russian banks/
Верников Андрей. - Модернизация экономики и общественное развитие/ отв.
ред. Е.Г.Ясин; Гос. ун-т - М.: Изд. дом ГУ ВШЭ. - 2007. - кн.2. - С.488-496.

160. Yudaeva K., Kozlov K., Melentieva N., Ponomareva, N. Does Foreign
Ownership Matter? // Russian Experience, CEFIR Working Paper. – 2000. -№ 13.