

**К ВОПРОСУ АНАЛИЗА ВЗАИМОСВЯЗИ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ ФИРМЫ
И ПРОЦЕССА СПЕЦИФИКАЦИИ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ
НА МИКРОУРОВНЕ**

Дается объяснение природы собственности экономической организации на основе институционального подхода. Рассматривается фирма как механизм управления правами собственности на передаваемые ей исходные ресурсы производства. Определяется организационно-правовая форма фирмы как среда процесса спецификации прав собственности на микроуровне. Предлагается алгоритм выбора организационно-правовой формы фирмы, предполагающий максимизацию спецификации прав собственности на микроуровне.

Ключевые слова: собственность экономической организации, спецификация прав собственности на микроуровне, организационно-правовая форма фирмы, алгоритм выбора организационно-правовой формы.

Уровень анализа поведения отдельных экономических субъектов в процессе производства, обмена и потребления товаров и услуг в целях удовлетворения их потребностей посредством использования ограниченных ресурсов является оптимальным уровнем для раскрытия сущности спецификации прав собственности и способа наделения ею. На уровне функционирования фирмы как отдельного хозяйствующего субъекта проявляются особенности реализации общих правил функционирования системы отношений собственности, действующих в государстве и экономике. Для закрепления данных правил в формальных нормах и их реализации в практике хозяйствования имеет значение организационно-правовая форма фирмы. Именно организационно-правовая форма фирмы определяет, в какой среде происходит закрепление правомочий собственности за тем или иным субъектом права, как данные правомочия распределяются между отдельными экономическими субъектами, как происходит реализация прав собственности и распределение дохода (выгод) от их использования. Наши представления об организационно-правовой форме субъективны, и степень их соответствия объективности зависит от того, насколько развит понятийный аппарат и исследованы фактические экономические отношения. В связи с этим осмысление проблемы спецификации прав собственности на микроуровне, отражение и закрепление этих прав в организационно-правовой форме фирмы побуждает разрабатывать новые подходы к пониманию сути данного процесса.

Вместе с тем недостаточная защищенность и размытость спецификации прав собственности, неясность понимания роли отношений собственности в механизме фирмы ведут к негативным явлениям: нарушается эффективное распределение ресурсов, снижаются стимулы к ведению хозяйственной деятельности и развитию производства, повышаются издержки эксплуатации экономической системы, происходит снижение ее эффективности, снижается благосостояние общества в целом. Из анализа научно-исследовательской литературы можно сделать вывод, что большинство экономических исследователей ограничивает сферу своего научного интереса рассмотрением вопросов спецификации прав собственности в общем аспекте или на макроуровне. Незавершенной является и роль в процессе спецификации прав собственности на микроуровне организационно-правовой формы, которая закрепляется законодательно в институте права.

Целью нашего исследования являлось раскрытие природы собственности экономической организации, рассмотрение фирмы как механизма управления правами собственности на передаваемые ей исходные ресурсы производства, определение значения организационно-правовой формы фирмы в этом механизме и разработка алгоритма выбора организационно-правовой формы фирмы, предполагающую максимизацию спецификации прав собственности.

На первом этапе нашего исследования мы дали объяснение сложной природы собственности экономической организации, используя методологию институционального подхода. Объяснение данного феномена с позиций положений экономической теории имеет как теоретическое, так и практическое значение. С точки зрения теории объяснение природы собственности экономической организации и феномена фактического «удвоения» прав собственности позволит расширить наши объективные представления о данном явлении. Практическое же значение разрешения данного вопроса состоит в возможности анализа с целью усовершенствования фактических отношений собственности, приближения норм законодательства в области регулирования организационно-правовых форм к фактически складывающимся отношениям собственности при производстве экономических благ на современном этапе развития экономических отношений в России.

Собственность экономической организации возникает в результате особого первоначального акта – передачи и закрепления в собственность организации имущества учредителями, которые, однако, не теряют прав на него и получают доход от его использования в процессе производства. Далее в хозяйственном использовании этого имущественного комплекса, его приращении и увеличении принимают участие другие экономические субъекты (например, работники данного предприятия), которые также получают доход от участия в данном процессе. В этой ситуации возникает множественность на стороне субъектов владения, пользования и распоряжения единым имущественным комплексом организации. Вместе с тем в хозяйственном обороте распоряжение, использование и владение осуществляется именно от лица организации.

В нашем исследовании мы не будем в дальнейшем рассматривать случаи, когда учредителем фирмы является единственный учредитель (так называемая единоличная фирма), который при производстве экономических благ не заключает договора найма, т. е. осуществляет индивидуальную производственную деятельность. В этом случае четко определен субъект и объект внутрифирменных отношений собственности и нарушений реализации правомочий собственности при этом возникать не должно.

В теории прав собственности (О. Харт, С. Гроссман [1]) собственность рассматривается как доля прав по использованию ограниченных ресурсов. Отношения собственности понимаются как система исключения из доступа к имеющимся ресурсам. Исследователи выделили следующие альтернативные режимы собственности: 1) свободный доступ (общая собственность); 2) коммунальная собственность; 3) частная собственность; 4) государственная собственность [2. С. 126–151]. При анализе собственности экономической организации можно выявить, что она не попадает ни под один из описанных в исследовательской литературе режимов, имеет свои характерные особенности [3. С. 56–57]. Данный режим собственности можно назвать режимом совместной или коллективной собственности экономической организации. Он отличается тем, что для инсайдеров внутрифирменных отношений собственности – соучастников процесса производства – носит черты коммунальной собственности, а для аутсайдеров внутрифирменных отношений собственности – приобретает черты режима частной собственности.

Однако системе коммунальной собственности присущи и некоторые недостатки, например, проблемы недоиспользования или сверхиспользования ресурса, проблема безбилетника при голосовании и т. д. Как и в системе коммунальной собственности, в организации с ростом группы возрастают издержки представительства и возникает проблема принципала-агента. При этом принципалом в данном случае выступает соучастник совместной производственной деятельности, доверяющий управление правами собственности, которые он передает фирме для осуществления совместной деятельности, а агент – это органы управления конкретной организацией. Данная ситуация характеризуется также тем, что после заключения контракта между принципалом и агентом агент наделяется правом распределять некото-

рый результат совместной деятельности – производства экономических благ с целью их реализации на рынке. Оценка этого результата передается ему по ранее заключенному контракту за определенное возмещение расходов агента, вызванных осуществлением его действий по организации совместного производства, осуществлением контрольно-измерительных полномочий по отношению вкладываемой собственности отдельных экономических субъектов, оценки результатов использования совместной собственности и распределения выгод от такого использования. Однако информационная асимметрия порождает ряд проблем. У агента возникает желание зависить расходы по осуществлению своей деятельности. Кроме того, при непродуманной системе контроля за деятельностью агента, у него возникает возможность занижения оценки деятельности принципала – соучастника совместного производства. Данной ситуации можно избежать, только представив в органах оценки результатов использования совместной собственности всех групп собственников ресурсов, чтобы они могли совместно влиять на процесс оценки.

Таким образом, двойственная природа собственности организации при образовании фирмы заключается в возникновении сложной системы собственности, когда организация выступает как единый собственник, а внутренние взаимоотношения собственности характеризуются множественностью субъектов.

На втором этапе нашего исследования мы рассмотрели фирму как механизм управления правами собственности на передаваемые ей исходные ресурсы производства и определили значение организационно-правовой формы фирмы в этом механизме, используя контрактный подход. Именно контрактный подход позволяет рассмотреть фирму как сложную структуру взаимных прав и обязанностей отдельных экономических субъектов, участвующих в процессе производства, по поводу распределения компетенции по принятию решений и использования правомочий собственности в целях коллективного производства экономических благ, а следовательно, проследить процессы спецификации прав собственности, протекающих в фирме. Организационно-правовую форму можно рассматривать как формальную систему контрактов, закрепленную законодательно, опосредующую цели и интересы участников экономической организации, отражающую структуру прав собственности в фирме и распределение прав на контроль и на остаточный доход. Организационно-правовая форма выступает механизмом закрепления системы управления правомочиями собственности в фирме.

В зависимости от того, какие отношения опосредует контракт и что является его предметом, в организации, на наш взгляд, необходимо выделить следующие группы контрактов:

1) организационные – опосредуют конфигурацию фирмы, их предметом выступает наделение полномочиями центров принятия решений. Такие контракты определяют, кто какие решения принимает, структуру и виды управленческой деятельности. Они, как правило, являются явными формализованными, отраженными в нормах корпоративного права;

2) управленческо-административные – структурируют отношения власти и иерархии, их предметом является передача полномочий по принятию решений, обязательных для всех участников организации. Такие контракты определяют масштаб влияния корпоративного центра, распределение компетенции. Они могут быть как явными (договор, оформляющий отношения найма), так и имплицитными (например, когда один из партнеров получает такие полномочия по соглашению партнеров). Они могут основываться как на внешних для отношения правилах, так и на правилах, выработанных самой организацией;

3) контракты, опосредующие отношения собственности в организации, предметом которых выступают правомочия собственности и их передача, включение в процесс производства различных факторов производства и распределение дохода от их использования. Частично они являются явными, частично – неявными. Данные контракты и возможность их реализации сильно коррелируют с характером первых двух видов контрактов.

Так как спецификация есть процесс определения субъекта и объекта собственности и процесс наделения собственностью, то непосредственно сущностью данного процесса выступают контракты третьей группы. Но их необходимо рассматривать во взаимосвязи с первыми двумя группами контрактов, выражающими разновидности организационно-правовых форм.

Выделив группы контрактов, опосредующих фирму, можно предложить на основе норм российского законодательства для последующего анализа выделять следующие виды

организационно-правовых форм коммерческих фирм в их взаимосвязи с процессом спецификации.

1. Партнерство – к данной группе относятся товарищества полные и на вере. Отличается тем, что в данной организационно-правовой форме большое значение имеют личные отношения доверия между участниками, а следовательно, большую роль играют имплицитные контракты, к которым относятся и контракты, опосредующие отношения собственности. Данные контракты определяют организационные и управленческо-административные контракты. Однако издержки принятия совместных решений накладывают ограничения на размер фирмы и качество привлекаемых ресурсов. Вместе с тем процесс спецификации прав собственности не испытывает искажения со стороны организационных и управленческо-административных контрактов или испытывает его слабо, а следовательно, в данной организационно-правовой форме фактические отношения собственности не должны искажаться. На наш взгляд, эта форма также позволяет экономить на издержках оценки результатов использования собственности, так как решение принимается совместно большинством голосов, что уменьшает издержки процесса спецификации прав собственности.

2. Хозяйственные общества – к данной группе относятся общества с ограниченной ответственностью и акционерные общества. Право на получение остаточного дохода закреплено за владельцами физического капитала. Отношения формализованы, большой круг вопросов управления и взаимодействия экономических субъектов, составляющих эти корпорации, закреплен законодательно. Следовательно, большое значение имеют организационные и управленческо-административные контракты. Но они могут испытывать институциональное влияние со стороны собственников факторов производства, имеющих возможность получить ренту при распределении дохода. Но в обществах высоки издержки управления. Между собственником ресурса (фактора производства) и оценкой результата использования собственности находится ряд центров принятия решения, что может исказить результат и повышать издержки спецификации.

3. Производственный кооператив – самоуправляющаяся фирма, где всеми правами наделены собственники как специфических, так и общих ресурсов. Как и в партнерстве, большое значение имеют личные отношения участия, что делает приоритетными имплицитные контракты. Права члена кооператива не обусловлены величиной его пая. Вместе с тем из-за наличия представительных органов управления кооперативом неискаженность процесса спецификации зависит от того, насколько правильно отражены интересы всех собственников ресурсов в управленческо-административных контрактах.

Следовательно, различные организационно-правовые формы позволяют отражать интересы собственников ресурсов неодинаково, нарушая спецификацию прав собственности. Невозможность влиять на формирование и функционирование внутренних правил организации и органов управления, отстраненность от процесса оценки результатов использования прав собственности, переданных в управление фирмы для организации совместного производства, влечет нарушение такого важного правомочия собственности, как распоряжение и делает невозможным полноценную реализацию правомочий собственности экономическим субъектом. На наш взгляд, защита данного правомочия должна вестись с использованием как уже известных в литературе экономических инструментов, но с переосмыслением их с учетом поставленной задачи, так и разработкой новых экономических инструментов. К таким инструментам можно отнести: обеспечение участия в управлении экономической организацией работников предприятия и миноритарных акционеров на основе научно разработанных норм представительства; обеспечение участия в прибыли собственников «человеческого капитала» с учетом того, что все работники вносят трудовой вклад в увеличение собственности фирмы и что доля этого вклада увеличивается с ростом трудового стажа на предприятии; продуманная экономическая политика государства, защищающая интересы собственников, имеющих меньшее институциональное влияние при реализации внутрифирменных отношений собственности и др. Многие ученые считают, что реализация данных направлений в российской экономике затруднительна. Однако замалчивание этой проблемы не способствует ее решению, и поэтому поставленные вопросы требуют широкой дискуссии в научных кругах.

Таким образом, по нашему мнению, фирма (юридическое лицо) – абстрактный агент, которому передаются в управление частичные правомочия собственности на передаваемые ему

ресурсы и который выражает границы взаимодействия собственников ресурсов, передающих частично правомочия собственности, чтобы в последующем перераспределить доходы от соединения этих ресурсов с целью производства экономических благ.

Исходя из результатов, полученных на предыдущих двух этапах, на заключительном этапе нашего исследования мы предложили алгоритм выбора организационно-правовой формы, предполагающей максимизацию спецификации прав собственности.

Основываясь на работах по исследованию процесса спецификации прав собственности таких ученых, как Д. Норт, Т. Андерсон, П. Хилл, Б. Филд, Т. Эггертссон, мы выделили издержки спецификации прав собственности на микроуровне. К таким издержкам относятся: 1) по определению субъекта-объекта прав; 2) по защите прав собственности (издержки исключения); 3) внутреннего управления и координации совместных усилий; 4) по осуществлению функции целеполагания; 5) по оценке результата использования собственности в процессе производства.

По нашему мнению, размер фирмы взаимосвязан со стоимостью благ, производимых с помощью ресурса; а также с количеством требуемого исходного ресурса, его характером; необходимостью согласования действий определенного числа обладателей этого ресурса для создания требуемого блага. Исходя из вышеизложенного мы и наблюдаем разнообразие в организационных формах производства этих благ. Зависимость организационно-правовой формы от характера исходных ресурсов и создаваемых благ отражена на рис. 1.

Например, создание благ, связанных с использованием нематериальных активов из-за их характеристик и особенностей (возможность «распыленности» прав собственности на объект и др.), влечет относительно высокие издержки по спецификации прав собственности на эти активы во внутрифирменных отношениях, а именно издержки по определению субъекта-объекта прав и по защите прав собственности (издержки исключения). Экономические субъекты должны выбрать такую организационно-правовую форму, которая позволяет экономить на других видах издержек спецификации – внутреннего управления координации совместных усилий и по осуществлению функции целеполагания. А именно такой формой является партнерство. Основными в такой форме выступают неявные контракты. Так как издержки внутреннего управления и целеполагания возрастают с ростом количества соучастников совместной деятельности, то коалиция таких соучастников – собственников исходных ресурсов (т. е. размер фирмы) будет небольшой.

При организации производства, основанного на материальных активах, достаточно низки издержки по определению субъекта-объекта прав и издержки исключения. При этом размер фирмы может быть достаточно большим, так как вышеуказанные издержки не высоки, что повлечет повышенный уровень издержек внутреннего управления координации совместных усилий и по осуществлению функции целеполагания. Типичной такой организационно-правовой формой является хозяйственное общество. Чем более крупный размер капитала аккумулируется, тем больше функция управления отделяется от собственности, чтобы минимизировать издержки внутреннего управления, благодаря специализации такого вида деятельности, а собственность становится все более титульным правом, как, например, в акционерном обществе. В структуре внутрифирменных контрактов преобладают организационные и управленческо-административные контракты – более формальные, потому что более крупная коалиция соучастников совместного производства требует более четкой регламентации своей деятельности. Правила их взаимодействия закрепляются в формальных контрактах.

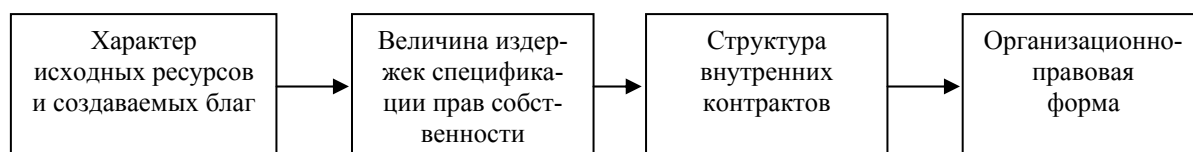


Рис. 1. Зависимость организационно-правовой формы от характера исходных ресурсов и создаваемых благ

тах, что снижает издержки их воспроизводства. При крупном размере фирмы существует также нарушение процесса спецификации для нематериальных активов, используемых как факторов производства (например, трудовая деятельность и ее результат), так как для данной группы будут высоки все виды издержек спецификации: издержки по определению субъекта-объекта прав, издержки исключения, издержки внутреннего управления и целеполагания. Значит, собственники данных активов не могут влиять на процесс оценки результатов использования собственности в процессе производства. Спецификация прав собственности на нематериальные активы при использовании их совместно с материальными активами с преобладанием вторых может оказаться неполной.

В кооперативе мы можем наблюдать сочетание материальных и нематериальных активов с преобладанием последних. В данной организационно-правовой форме на первый план выходит личное трудовое участие, личная заинтересованность в результатах деятельности кооператива, поэтому в нем более низки издержки целеполагания. Оптимальный размер такой фирмы находится между партнерством и хозяйственным обществом.

Выше мы установили связь между характером исходных ресурсов и создаваемых благ, относительной величиной издержек спецификации и выбором организационно-правовой формы. Приведем теперь алгоритм выбора организационно-правовой формы, предполагающей максимальную спецификацию прав собственности.

В основе выбора находятся два критерия: соотношение материальных и нематериальных ресурсов и наличие определенного уровня издержек спецификации прав собственности в фирме. К материальным и нематериальным ресурсам фирмы относятся группы ресурсов, приведенных в табл. 1. Другой критерий выбора организационно-правовой формы – издержки спецификации прав собственности на микроуровне, характеризуется определенным уровнем величины. На уровень издержек спецификации влияют факторы как внешней, так и внутренней институциональной среды. Данные факторы и оценочная шкала по каждому из них приведены в табл. 2.

Учитывая, что большинство критериев выбора организационно-правовой формы невозможно количественно оценить, то мы предлагаем использовать метод экспертных оценок. Общий алгоритм данного выбора представлен на рис. 2. Выбор организационно-правовой формы осуществляется в три этапа.

Таблица 1

Группы материальных и нематериальных ресурсов фирмы

Группы материальных ресурсов фирмы	Группы нематериальных ресурсов фирмы
Земельные участки и объекты природопользования (M ₁)	Финансовые средства (НМ ₁)
Здания, сооружения и внутрихозяйственные дороги (M ₂)	Репутация фирмы, общественно-полезная деятельность (НМ ₂)
Машины и оборудование, передаточные устройства (M ₃)	Капитализированные права: торговая марка, авторские права, патенты, франшизы и др. (НМ ₃)
Измерительные и регулирующие приборы, устройства, лабораторное оборудование, вычислительная техника, инструменты и приспособления, производственный и хозяйственный инвентарь (M ₄)	Привилегии и льготы (НМ ₄)
Транспортные средства (M ₅)	Лицензии (НМ ₅)
Капитальные вложения (M ₆)	Трудовая деятельность и ее результаты, качество «человеческого» капитала (НМ ₆)
Оборотные производственные фонды: производственные запасы, незавершенное производство, расходы будущих периодов (M ₇)	Знание и информация (НМ ₇)

Таблица 2

Факторы, влияющие на уровень издержек по спецификации прав собственности на микроуровне

Вид издержек по спецификации прав собственности	Факторы, влияющие на уровень издержек	Критерии оценочной шкалы (в баллах)
1. По определению субъекта-объекта прав	Детальность проработки вопросов собственности в гражданском законодательстве	0 – высокая степень детализации гражданского законодательства; 10 – низкая степень детализации гражданского законодательства
	Размер коалиции соучастников совместной деятельности	0 – минимальный размер коалиции два участника; 10 – число участников более 50
	Наличие нематериальных активов в структуре прав собственности	0 – отсутствие нематериальных активов; 10 – в структуре преобладают в основном нематериальные активы
2. По защите прав собственности (издержки исключения)	Размер группы, использующей совместную собственность организации	0 – размер группы составляют два собственника ресурсов; 10 – более 50 собственников ресурсов
	Структура ресурсов	0 – преобладают материальные ресурсы; 10 – преобладают нематериальные ресурсы
	Состояние судебной системы	0 – высокое качество судебной системы; 10 – низкое качество судебной системы
	Состояние патентной системы	0 – высокое качество патентной системы; 10 – низкое качество патентной системы
3. Внутреннего управления и координации усилий	Число иерархических уровней	0 – один иерархический уровень; 10 – более пяти иерархических уровней
	Наличие политики единой организационной культуры	0 – высоко развитая политика единой оргкультуры; 10 – низко развитая политика
	Неопределенность и изменчивость внешней среды, ее уровень	0 – низкий уровень неопределенности; 10 – высокий уровень неопределенности
	Наличие проблем системы «принципал-агент»	0 – незначительное количество проблем; 10 – высокий уровень проблем
4. По осуществлению целеполагания	Число субъектов управления	0 – число субъектов управления 1; 10 – число субъектов управления более 50
	Идеологические установки и представления индивидов	0 – сплоченность идеологических установок; 10 – идеологическая разобщенность индивидов

Окончание табл. 2

Вид издержек по спецификации прав собственности	Факторы, влияющие на уровень издержек	Критерии оценочной шкалы (в баллах)
	Оппортунистическое поведение индивидов	0 – низкий уровень; 10 – высокий уровень
	Способ целеполагания (централизованный или децентрализованный)	Для малых форм организации бизнеса: 0 – децентрализованный; 10 – централизованный. Для крупных форм организации бизнеса: 0 – централизованный; 10 – децентрализованный
5. По оценке результатов использования собственности в процессе производства	Размер фирмы	0 – малая форма организации бизнеса; 10 – крупная форма организация бизнеса
	Наличие организационных механизмов согласования интересов различных групп собственников	0 – наличие таких механизмов; 10 – их отсутствие
	Наличие развитого политического рынка, влияющего на распределение доходов от использования собственности	0 – наличие такого рынка; 10 – его отсутствие

Таблица 3

Бланк оценок экспертов

Наименование группы издержек	Факторы, влияющие на уровень издержек	Эксперты				Средний балл по факторам	Средний балл по группе издержек
		Ξ_1	Ξ_2	...	Ξ_n		
1. Группа издержек (I_1)	1.1						
	1.2						
	...						
2. Группа издержек (I_2)	2.1						
	2.2						
	...						
...	...						

На первом этапе эксперты оценивают факторы, влияющие на уровень издержек спецификации прав собственности, для каждого вида данных издержек по десятибалльной шкале. Чем выше балл фактора, тем более высоки издержки спецификации прав собственности. Результаты записываются в бланк ответов (табл. 3). Количество экспертов должно составлять не менее трех, что позволит минимизировать субъективизм в оценках факторов.

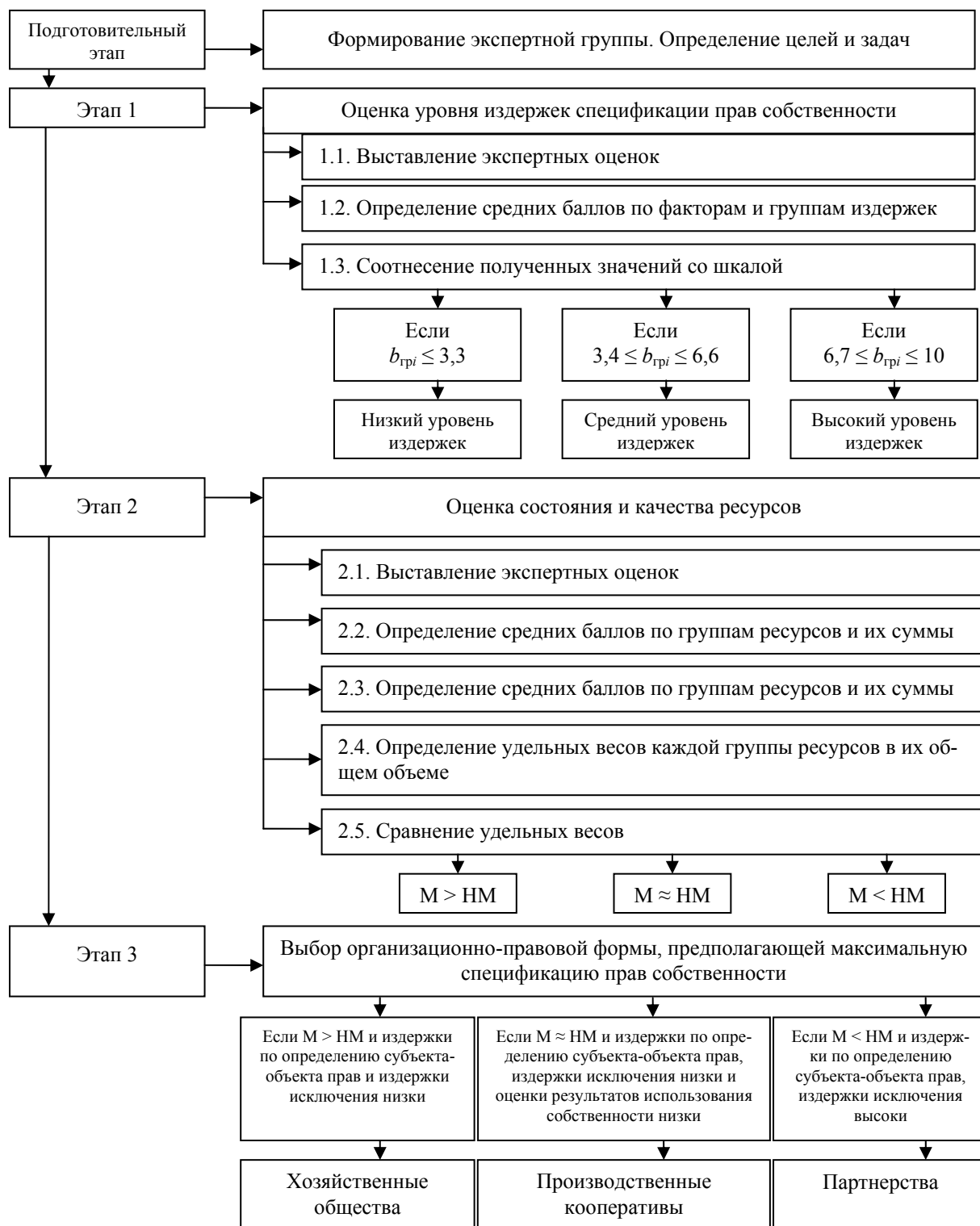


Рис. 2. Алгоритм выбора организационно-правовой формы, предполагающей максимальную спецификацию прав собственности на микроуровне

После того как эксперты дали оценку каждого фактора, влияющего на уровень издержек спецификации, определяется средний балл по отдельному фактору, который считается по формуле нахождения средней арифметической:

$$\bar{b} = \frac{\sum_{i=1}^n b_i}{n},$$

где \bar{b} – средний балл отдельного фактора; b_i – балл фактора, выставленный i -м экспертом; n – число экспертов ($i = 1 \dots n$).

Аналогичным образом определяется средняя арифметическая для каждой группы издержек:

$$\overline{b_{\text{гп}j}} = \frac{\sum_{j=1}^m \bar{b}_j}{m}, \quad (1)$$

где $\overline{b_{\text{гп}j}}$ – средний балл отдельной группы издержек; \bar{b}_j – средний балл j -го фактора, описывающего состояние данной группы издержек ($j = 1 \dots m$); m – число факторов в группе издержек.

Определение уровня издержек предполагается осуществлять по следующей шкале: от 0 до 3,3 – низкий уровень издержек; от 3,4 до 6,6 – средний; от 6,7 до 110 – высокий уровень издержек.

На втором этапе эксперты оценивают состояние и качество ресурсов. Для этого предлагается следующая шкала: 0 – отсутствие ресурса; 1 – низкое качество ресурса; 10 – высокое качество ресурса.

Затем определяется средний балл по каждой группе ресурсов по формуле (1) и общая сумма баллов для группы ресурсов. После этого определяются удельные веса материальных и нематериальных ресурсов путем соотношения среднего балла соответствующего вида ресурса к общей сумме баллов по ресурсам. Данные соотношения сравниваются, и определяется преобладание того или иного вида ресурса.

На третьем этапе осуществляется выбор оптимальной организационно-правовой формы, предполагающей максимальную спецификацию прав собственности с использованием матрицы выбора (табл. 4). Если показатели фирмы попадают в заштрихованные поля, то ей следует выбрать организационно-правовую форму, соответствующую этому полю. Выше мы установили связь между соотношением ресурсов, уровнем отдельных видов издержек спецификации прав собственности и видом организационно-правовой формы.

Таблица 4

Матрица выбора организационно-правовой формы

Состояние ресурсов	Высокие значения I_i ($> 6,6$ балла)				
	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5
$M > NM$			Хозяйственные общества		
$M < NM$	Партнерства				Партнерства
$M \approx NM$			Производственные кооперативы		

Таким образом, дальнейшее изучение организационно-правовой формы фирмы как механизма спецификации прав собственности на микроуровне обеспечит надежную спецификацию прав собственности в зависимости от организационно-правовой формы и создаст баланс экономических интересов собственников ресурсов, участвующих в совместном производстве, способствуя большей защите реализации правомочий собственности во внутрифирменных отношениях; приведет к более эффективным хозяйственным отношениям и в конечном итоге к повышению благосостояния всего общества.

Список литературы

1. *Grossman S. J., Hart O.* The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. 1986. Vol. 94. No. 4. P. 691–719.
2. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. А. А. Аузана. М.: ИНФРА-М, 2010. 416 с.
3. *СклярOVA M. E.* Анализ природы двойственности собственности экономической организации // *Вестн. Новосиб. гос. ун-та. Серия: Социально-экономические науки*. 2012. Т. 12, вып. 2. С. 55–61.

Материал поступил в редколлегию 23.07.2012

M. E. Sklyarova

**TO THE QUESTION OF THE ANALYSIS OF INTERRELATION OF THE ORGANIZATIONAL-LEGAL
FORM OF FIRM AND PROCESS OF THE SPECIFICATION OF THE PROPERTY RIGHTS
AT THE MICROLEVEL**

In given clause the explanation of the nature of the property of the economic organization is given, being based on institutional the approach. The firm as the mechanism of management is considered by the property rights to initial resources of manufacture transferred to it. The organizational-legal form of firm as the environment of process of the specification of the property rights at a microlevel is defined. The algorithm of a choice of the organizational-legal form of the firm, assuming maximization of the specification of the property rights at a microlevel is offered.

Keywords: the property of the economic organization, the specification of the property rights at a microlevel, the organizational-legal form of firm, algorithm of a choice of the organizational-legal form.