



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

**ΤΜΗΜΑ ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ
ΚΑΙ ΤΡΑΠΕΖΙΚΗΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗΣ**

**ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ
ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ**

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

ΘΕΜΑ

ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ-Η ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΣΩΤΗΡΙΑ ΤΣΑΝΤΙΛΑ

A.M.: ΜΧΑΝ1047

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ:

ΛΕΚΤΟΡΑΣ ΒΟΛΙΩΤΗΣ Δ.

ΜΕΛΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗΣ

**ΑΠΕΡΓΗΣ Ν. ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΣΤΕΦΑΝΑΔΗΣ Χ. ΑΝΑΠΛ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ
ΒΟΛΙΩΤΗΣ Δ. ΛΕΚΤΟΡΑΣ**

Πειραιάς, ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ 2012

Στους γονείς μου
Γιώργο και Πολυξένη
και τα αδέρφια μου
Λεωνίδα, Κώστα και Γιάννη.

Στο σύντροφο μου
Παναγιώτη.

Στον δάσκαλό μου
Δημήτρη Βολιώτη

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η παρούσα μελέτη εστιάζει στις οικονομικές παραμέτρους που αφορούν στη φύση της επιχείρησης και στη λειτουργία της στο σύγχρονο περιβάλλον λαμβάνοντας υπόψιν τις θεωρίες του Coase (1960). Προσεγγίζει τη θεωρία της επιχείρησης υπό το πρίσμα των θεωριών κόστους, των θεωριών των ατελών συμβολαίων και των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων. Επίσης αναλύει τον αντίκτυπο που προέρχεται από τις εξωτερικότητες που είτε αρνητικές ή θετικές επηρεάζουν την κοινωνία. Παραθέτει τέλος τα βασικά συμπεράσματα που προκύπτουν από την ανάλυση των εν λόγω θεωριών και αποτιμά το ρόλο τους στην οικονομική εξέλιξη.

ABSTRACT

This study lays emphasis on the economic perspectives on the firm's nature and its operation in the contemporary world taking into consideration Coase's Theorem (1960). It approaches the firm's theory in terms of transaction cost theories, contractual theories and property rights theories. It also analyses the repercussions of externalities be it negative or positive, which affect society. Last but not least, it draws upon basic inferences that stem from the analysis of the theories in question and evaluates their role in economic evolution.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

1. Εισαγωγή	4
2. Θεωρία της επιχείρησης	7
2.1. Τι είναι η επιχείρηση	7
2.2. Θεωρίες σχετικά με την επιχείρηση που αναπτύχθηκαν μέχρι το 1980	9
2.3. Θεωρίες που αναπτύχθηκαν μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1980	13
2.4. Θεωρίες που αναπτύχθηκαν από το 1990 μέχρι σήμερα	15
2.5. Συναλλακτικό κόστος	17
2.6. Ιστορία της ανάπτυξης του συναλλακτικού κόστους	18
2.7. Συναλλακτικό κόστος και ιδιοκτησιακά δικαιώματα	20
3. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα	23
3.1. Η έννοια της ιδιοκτησίας	23
3.2. Κατηγορίες στις οποίες διακρίνεται η ιδιοκτησία	24
3.3. Οικονομικά Ιδιοκτησιακά Δικαιώματα	25
3.4. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα στον τομέα των επιχειρήσεων	26
3.5. Γιατί είναι απαραίτητα τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα στο χώρο των επιχειρήσεων	27
3.6. Ασάφεια Ιδιοκτησιακών Δικαιωμάτων	29
3.7. Το θεώρημα του Coase	31
3.8. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και η θεωρία της επιχείρησης των Oliver Hart and John Moore (1990)	33
4. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και εξωτερικότητες	39
4.1. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και αποτελεσματικότητα	40
4.2. Εξωτερικότητες	40
4.3. Κοινόκτητοι Πόροι	44
4.4. Δημόσια Αγαθά	44
4.5. Ατελής Ανταγωνισμός	45
4.6. Ωφελιμισμός	45
4.7. Ηθικό Ζήτημα	46
5. Συμπεράσματα	48
6. Υποσημειώσεις	50
7. Βιβλιογραφία	51

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Ερωτήματα που αφορούν τον όρο επιχείρηση εγείρονται από τον προηγούμενο αιώνα, από το 1937 τότε που ο Coase δημοσίευσε το άρθρο του αναφορικά με την ουσία της επιχείρησης και τους κανόνες που διέπουν τη λειτουργία της.

Με αφετηρία το άρθρο αυτό, στη συνέχεια προστέθηκε ικανός αριθμός μελετών που πραγματεύονται τη φύση της έννοιας αυτής. Τα ερωτήματα αφορούσαν τη δυνατότητα των επιχειρήσεων να κάνουν πράξη τις αρχές της οριακής θεωρίας μη λαμβάνοντας υπόψη την εσωτερική δομή τους. Μέχρι τη δεκαετία του 1970 οι θεωρίες της επιχείρησης ευρύτερα γνωστές ως Νεοκλασικές θεωρίες ενδιαφέρονταν για την ερμηνεία της συμπεριφοράς της επιχείρησης με απώτερο ζητούμενο την αύξηση των κερδών και τη μείωση του κόστους που βασίζονται στις αρχές της οριακής θεωρίας. Με βάση τη θεωρία αυτή οι αγορές και οι μηχανισμοί των τιμών (price mechanisms) αποτελούν ικανούς συντονιστές των παραγωγικών συντελεστών. Ήδη από τη δεκαετία του 1970 οι βιομηχανικοί οικονομολόγοι μελέτησαν άλλες παραμέτρους με δεδομένες τις διαφαινόμενες αποτυχίες της αγοράς να επιλύει διάφορα προβλήματα που ανέκυπταν κατά καιρούς και αφορούσαν μειωμένη απόδοση παραγωγικότητας και των εργαζομένων και των υψηλόβαθμων στελεχών. Επίσης διάφορα θέματα προέκυπταν και από το ρευστό πλαίσιο της λειτουργίας των επιχειρήσεων σε ένα ασταθές περιβάλλον. Έτσι με βάση αυτό το ζητούμενο το ενδιαφέρον των μελετητών μετατέθηκε σε άλλο επίπεδο. Επικεντρώθηκαν δηλαδή στη μελέτη όχι πλέον της συμπεριφοράς της επιχείρησης αλλά στην οργανωτική δομή της θέτοντας υπό το πρίσμα των ερευνών τους την ιεραρχία των δομών της εξουσίας και ελέγχου εντός των επιχειρήσεων, σύμφωνα ή σε αντίθεση με τις αρχές της οριακής θεωρίας.

Σε αυτήν την εργασία παρουσιάζονται οι τρεις κυρίαρχες θεωρίες γνωστές ως: θεωρίες του κόστους συναλλαγών, θεωρίες συμβολαίων και θεωρίες των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων. Αν και υπάρχουν ποικίλες προσεγγίσεις στις νεότερες θεωρίες της επιχείρησης, η εργασία επικεντρώνεται στις βασικές αρχές κάθε κατηγορίας και εξετάζονται οι

απόψεις των κυρίαρχων εκπροσώπων κάθε τομέα. Ενδεικτικά, όσον αφορά τη θεωρία του συναλλακτικού κόστους εξετάζονται η μελέτη του Coase και η προσέγγιση του Williamson (1975,1985,1988). Στο πλαίσιο των θεωριών συμβολαίων εξετάζονται οι προσπάθειες των Alchian and Demsetz (1972) και των Jensen and Meckling (1976). Όσο για το ιδιοκτησιακό καθεστώς εξετάζονται οι μελέτες των Grossman και Hart (1986). Σε αυτή την εργασία διερευνούνται απαντήσεις σε ερωτήματα όπως: Υπάρχει λόγος ύπαρξης των επιχειρήσεων σαν θεσμικές οντότητες; Ποιο είναι το πλαίσιο λειτουργίας της επιχείρησης σε σχέση με την αγορά; Ποιος είναι ο ρόλος της εσωτερικής οργάνωσης της επιχείρησης στη σχέση ελέγχου που ασκείται από τους μετόχους στα διοικητικά στελέχη της;

Εν συνεχεία, ερευνώνται οι μεταγενέστερες προσεγγίσεις μελετητών από τη δεκαετία του 1990 ως προς τις αλλαγές στη φύση της επιχείρησης (Rajan και Zingales,1998) και αναλύεται ο παράγων άνθρωπος στις επιχειρησιακές θεωρίες του σήμερα.

Στη δεύτερη ενότητα αναφέρονται τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα τα οποία αποτελούν το πλαίσιο των κανόνων που διέπουν τα προνόμια και τις απαγορεύσεις της χρήσης των φυσικών πόρων από τους ιδιοκτήτες. Τα εν λόγω δικαιώματα συνιστούν πηγή κέρδους αλλά και συνισταμένη προβλημάτων οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής υφής.

Επίσης παρουσιάζεται ο όρος ιδιοκτησιακό καθεστώς των επιχειρήσεων, γίνεται η κατηγοριοποίηση του ως κινητή ιδιοκτησία, ακίνητη περιουσία και πνευματική ιδιοκτησία. Ειδικότερα, προκειμένου περί επιχειρήσεων η πληθώρα της βιβλιογραφίας μελετά τον αντίκτυπο των αποκλειστικών δικαιωμάτων στο κοινωνικό σύνολο εν γένει αλλά και σε στενότερα πλαίσια όπως στους εργαζομένους της επιχείρησης και η πρόσβαση από αυτούς σε πολύτιμους πόρους North (1990). Επίσης αναλύεται η αναγκαιότητα των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων στο χώρο των επιχειρήσεων και παρατίθεται το άρθρο «Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και η θεωρία της επιχείρησης από τους Oliver Hart, John Moore (1990) στο πλαίσιο του οποίου απαντώνται ερωτήματα τύπου: οι συναλλαγές οφείλουν να πραγματοποιούνται εντός της επιχείρησης ή μέσω της αγοράς; Πως οι ιδιοκτησιακές αλλαγές επηρεάζουν τα κίνητρα παραγωγικότητας; Πως η

εφαρμογή της θεωρίας βέλτιστης απόδοσης των περιουσιακών στοιχείων καθορίζει τα όρια της επιχείρησης;

Στην τρίτη ενότητα εξετάζονται οι παρενέργειες κατά τη λειτουργία της αγοράς σε φορείς εκτός αυτής και ειδικότερα σε δυο παραμέτρους: την αρνητική εξωτερικότητα που νοείται ως η ζημία από τη δραστηριότητα της αγοράς και την θετική εξωτερικότητα που συνίσταται στα τυχόν οφέλη που προσπορίζονται άτομα εκτός της αγοράς. Αναφέρεται επίσης και ο ρόλος της κρατικής παρέμβασης προκειμένου να αμβλυνθούν οι επιπτώσεις της αρνητικής εξωτερικότητας και ταυτόχρονα να δοθούν κίνητρα για τη μεγιστοποίηση των ωφελειών της θετικής εξωτερικότητας. Στο ίδιο πλαίσιο αναφέρονται και οι κοινόκτητοι πόροι και τα δημόσια αγαθά. Τέλος μνημονεύεται και η θεωρία του ωφελιμισμού κατά την οποία οι συνέπειες αποτελούν το μέτρο του ηθικώς ορθού της πράξης και εγείρεται και το ζήτημα της ηθικής αποτίμησης που προκύπτει από τις πρακτικές της αγοράς. Ένα ζήτημα της ηθικής αποτίμησης που προκύπτει από τις πρακτικές της αγοράς ένα ζήτημα που είναι πεδίο συγκρούσεων για όλους τους εμπλεκόμενους φορείς.

2. ΘΕΩΡΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

2.1. Τι είναι η επιχείρηση

Πριν ακόμα αναφερθούμε στις θεωρίες που αναπτύχθηκαν από το 1930 μέχρι σήμερα σχετικά με την επιχείρηση ως οργανισμό και τον τρόπο με τον οποίο οργανώνεται και λειτουργεί, θα πρέπει να δώσουμε έναν ορισμό την έννοιας αυτής.

Για τον ακριβή καθορισμό της οικονομικής έννοιας της "επιχείρησης" οι οικονομολόγοι έχουν εκφράσει πολλές απόψεις, οι οποίες αρκετές φορές έρχονται σε σύγκρουση. Σαν κύριο χαρακτηριστικό γνώρισμα μιας επιχείρησης άλλοι προτείνουν τη συγκέντρωση των παραγωγικών μέσων και την τεχνολογική διαρρύθμιση αυτών, ενώ άλλοι παραδέχονται την ανάληψη του επιχειρηματικού κινδύνου από μέρους των ιδιοκτητών της. Κάποιοι πιστεύουν ότι το μέγεθος και η έκταση των εργασιών είναι αυτά που καθορίζουν την επιχείρηση, άλλοι το οικονομικό κίνητρο, ενώ τέλος ορισμένοι θεωρούν ότι απαραίτητα στοιχεία αποτελούν η παραγωγή για άγνωστους καταναλωτές και η αυτοτέλειά της.

Γενικά, επιχείρηση χαρακτηρίζεται η οικονομική μονάδα που αποτελεί αυτοτελή και υπεύθυνη οργάνωση παραγωγικών συντελεστών και διαχείρισης συναλλαγών με τις οποίες και επιδιώκει το μέγιστο δυνατό κέρδος. Το κέρδος αυτό κατά κανόνα θα πρέπει να υπερβαίνει την αντίστοιχη συνήθη αμοιβή της διοικητικής ή εκτελεστικής εργασίας που επιτελείται σε αυτήν¹(Sheffrin, 2003)

Με τον παραπάνω ορισμό γίνεται σαφές ότι κεντρικός στόχος των επιχειρήσεων είναι το κέρδος. Αυτό συμβαίνει ακόμα και για τις δημόσιες επιχειρήσεις που επιδιώκουν τη μεγιστοποίηση της κοινωνικής ευημερίας μέσω άλλων ενδιάμεσων στόχων, όπως είναι η οικονομική αποτελεσματικότητα και η κοινωνική δικαιοσύνη, οι οποίοι αναγνωρίζονται μεν ευρέως ως οι βασικοί, αλλά δεν είναι και οι μοναδικοί. Η σχετική βαρύτητα που έχουν οι παραπάνω στόχοι σε μία επιχείρηση, μία δεδομένη χρονική στιγμή, είναι αποτέλεσμα της ιδεολογικής αντιπαράθεσης και της σύγκρουσης συμφερόντων, που συντελούνται στο πλαίσιο της διαδικασίας μεγιστοποίησης του κέρδους. Είναι σημαντικό να αναγνωρίσει κανείς ότι μερικοί από τους παραπάνω στόχους μπορεί να συγκρούονται μεταξύ τους. Αυτό σημαίνει, ότι

σε οποιαδήποτε απόφαση σχετική με τον «καλύτερο δυνατό» τρόπο κατανομής των πόρων και διανομής του προϊόντος, ενδέχεται να υπάρχει ανταγωνισμός μεταξύ στόχων. Όταν μια επιχείρηση δίνει ιδιαίτερη βαρύτητα στην μεγιστοποίηση του κέρδους της είναι πολύ πιθανόν να μην είναι δίκαιη αφού συχνά η επίτευξη μεγαλύτερης αποτελεσματικότητας εξασφαλίζεται εις βάρος της δικαιοσύνης. Τα κύρια χαρακτηριστικά γνωρίσματα μίας επιχείρησης, τα οποία αποτελούν ταυτόχρονα και απαραίτητα στοιχεία για την ύπαρξή της είναι τα εξής:

- Οικονομική μονάδα που να προϋποθέτει μόνιμο συνδυασμό συντελεστών παραγωγής, δηλαδή λειτουργεί υπό συνθήκες πλήρους απασχόλησης και πλήρους παραγωγής με αποτέλεσμα να έχει η επιχείρηση τις συνθήκες αποδοτικότητας
- Οικονομική μονάδα αυτοτελής, δηλαδή να στηρίζεται στις δικές της δυνάμεις, τους δικούς της παραγωγικούς συντελεστές. Η προσφορά συντελεστών είναι δεδομένη σε ποιότητα και ποσότητα τη δεδομένη χρονική στιγμή.
- Η παραγωγή της να απευθύνεται σε άγνωστο καταναλωτικό κοινό
- Να μην είναι πρωτογενής, αλλά να διαμορφώνεται σε ορισμένο κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον ύστερα από τη χρήση κάποιων πόρων και με τη βοήθεια του ανθρώπινου παράγοντα.

Στη σύγχρονη εποχή η επιχείρηση αποτελεί ουσιαστικά ένα νομικό πρόσωπο το οποίο δραστηριοποιείται στο ευρύτερο κοινωνικό σύνολο. Κύριος στόχος της είναι η επίτευξη κέρδους (κερδοφορίας). Η κερδοφορία αυτή αποδίδεται σε χρηματικές μονάδες. Ένας από τους κυριότερους παράγοντες της είναι το ανθρώπινο δυναμικό, δηλαδή το σύνολο των ατόμων που εργάζονται σε αυτήν είτε είναι εργάτες, είτε διοικητικοί υπάλληλοι, είτε στελέχη. Όσον αφορά τους άψυχους πόρους, αυτοί συνίστανται στις εγκαταστάσεις, στον τεχνολογικό εξοπλισμό της αλλά και στα άυλα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης όπως είναι η επωνυμία, το εμπορικό σήμα καθώς και η φήμη της.²

2.2. Θεωρίες σχετικά με την επιχείρηση που αναπτύχθηκαν μέχρι το 1980

Κάνοντας μία βιβλιογραφική ανασκόπηση στην οικονομική επιστήμη θα δούμε ότι περιλαμβάνει ένα πολύ μεγάλο αριθμό προσεγγίσεων και θεωριών που ασχολούνται με την επιχείρηση, τον ορισμό της, το ρόλο της καθώς και τους κανονισμούς που τη διέπουν. Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '60 όλες οι θεωρίες που αναπτύσσονται αφορούν κυρίως τη μεγιστοποίηση του κέρδους και των πωλήσεων χωρίς να δίνουν ιδιαίτερη σημασία σε θέματα οργανωτικής δομής των επιχειρήσεων. Από την άλλη πλευρά, οι θεωρίες που αναπτύχθηκαν μέχρι τα μέσα της επόμενης δεκαετίας, δηλαδή της δεκαετίας του '70, ασχολούνται κυρίως με τις διαπραγματεύσεις και τις συνάψεις συμβολαίων ανάμεσα στους μάνατζερ και τους μετόχους μίας επιχείρησης και όχι με τη φύση και το ρόλο των επιχειρήσεων. Στη συνέχεια, κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '80 γίνονται γνωστές οι θεωρίες του κόστους συναλλαγών. Εξέχοντα ρόλο στην ανάπτυξη των θεωριών αποτέλεσε ο Ronald Coase και το άρθρο του «The Nature of the Firm» (1937) στο οποίο επιχειρεί να αναλύσει τους θεσμούς της επιχείρησης. Στο άρθρο αυτό αναφέρονται δυο τρόποι με τους οποίους είναι εφικτός ο συντονισμός κάθε ομαδικής παραγωγικής δραστηριότητας. Σύμφωνα με τον πρώτο τρόπο ο συντονισμός αυτός συντελείται μέσω του μηχανισμού των τιμών της αγοράς γεγονός που συμβαίνει με τη χρήση και κάτω από τον έλεγχο της αγοράς. Σύμφωνα με τον δεύτερο τρόπο ο συντονισμός της ομαδικής παραγωγικής δραστηριότητας συντελείται εντός των ορίων της επιχείρησης και κάτω από τις εξουσιαστικές σχέσεις της οργανωτικής της δομής. Ο Coase (1937) αναφέρει ότι το κυριότερο πλεονέκτημα της επιχείρησης ως θεσμική και νομική οντότητα είναι ότι έχει τη δυνατότητα σε κάθε περίπτωση να αποφασίζει αν για κάποιο μέρος της παραγωγικής διαδικασίας θα χρησιμοποιήσει την αγορά, δηλαδή αν θα πουλάει και θα αγοράζει, ή αν θα ολοκληρώσει την παραγωγική διαδικασία μέσα στην ίδια την επιχείρηση, δηλαδή αν θα παράγει η ίδια ότι χρειάζεται ή αν θα χρησιμοποιεί ότι παράγει. Σύμφωνα λοιπόν με το άρθρο αυτό και στις δύο αυτές περιπτώσεις, υπάρχει κάποιο κόστος για την επιχείρηση και αυτό

είναι που τελικά θα καθορίσει το ποια επιλογή θα κάνει η επιχείρηση, δηλαδή ποια διαδικασία θα εκτιμηθεί ότι έχει το χαμηλότερο κόστος.

Πιο αναλυτικά, ο Coase (1937) θεωρεί πως το οριακό κόστος κεφαλαίου αποτελεί βασικό στοιχείο στη λήψη σχετικών αποφάσεων για το που θα αναπτύξει η επιχείρηση το σύνολο των δραστηριοτήτων της. Αυτό σημαίνει ότι εάν το οριακό κόστος της ολοκλήρωσης της συναλλαγής είναι μεγαλύτερο από το αντίστοιχο κόστος της εξωτερίκευσης της συναλλαγής αυτής στην αγορά ή σε κάποια άλλη επιχείρηση, τότε αυτό θα καθορίσει την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων της επιχείρησης καθόλη τη διάρκεια της «ζωής» της.

Ο ίδιος αναφέρει στο άρθρο του ότι ο λόγος που υπάρχουν οι επιχειρήσεις είναι το γεγονός ότι η ίδια η οργανωτική τους δομή επιτρέπει στον επιχειρηματικό κόσμο να μειώσει τα κόστη συναλλαγών του. Αυτό επιτυγχάνεται κατά κύριο λόγο μέσω της αποφυγής της αγοράς και κατά συνέπεια της πραγματοποίησης και της ολοκλήρωσης της παραγωγικής διαδικασίας εντός των στενών οργανωτικών ορίων της εκάστοτε επιχείρησης. Όλα τα παραπάνω θα μπορούσαμε να πούμε ότι έχουν εφαρμογή όταν η επιχείρηση ακολουθεί την στρατηγική κάθετης ολοκλήρωσης δηλαδή όταν η επιχείρηση επεκτείνεται προς τα κάτω, προς τους διανομείς των προϊόντων ή και προς τα πίσω προς τους προμηθευτές της. Σύμφωνα με τον Coase οι παράγοντες που οδηγούν όλο και περισσότερες επιχειρήσεις να ακολουθήσουν τη στρατηγική αυτή είναι τα υψηλότερα συναλλακτικά κόστη που παρατηρούνται κατά την αναζήτηση ανταγωνιστικών τιμών στην αγορά και γενικότερα η συμμετοχή των προμηθευτών και των αγοραστών στον επιχειρηματικό κόσμο. Όμως όπως κάθε νόμισμα έχει δυο πλευρές έτσι και σε αυτήν την περίπτωση παρατηρήθηκαν παράγοντες που οδηγούν στη μείωση της τάσης των επιχειρήσεων να χρησιμοποιούν τη στρατηγική της κάθετης ολοκλήρωσης. Αυτό οφείλεται κυρίως στο ότι οι επιχειρηματικές επενδύσεις εξαρτώνται από τη φθίνουσα οριακή αποδοτικότητα και τον υψηλό επιχειρηματικό κίνδυνο που αναλαμβάνει ο επιχειρηματίας. Επίσης στο άρθρο αυτό ο Coase (1937) αναλύει και την ιδέα του για τις δομές της εξουσίας, σύμφωνα με την οποία θεωρεί ότι τα καθήκοντα και η εξουσία σε κάθε θέση και οι σχέσεις της με άλλες θέσεις θα πρέπει να είναι ορισμένα ξεκάθαρα. Οι εργαζόμενοι πρέπει να γνωρίζουν τι ακριβώς αναμένεται από αυτούς.

Επιπλέον για να ασκείται αποτελεσματικά η εξουσία θα πρέπει οι θέσεις να είναι ιεραρχικά διευθετημένες με μια ξεκάθαρη γραμμή εξουσίας δηλαδή ο εργαζόμενος να γνωρίζει ποιος αναφέρεται σε ποιον. Σύμφωνα με τον Coase (1937), ο εργοδότης είναι αυτός που έχει εξουσία επάνω στον εργαζόμενο και μόνο αυτός μπορεί να αποφασίσει τη θέση που θα έχει ο εργαζόμενος μέσα στην επιχείρηση, τις ενέργειες που θα πρέπει να επιτελεί και τη συμπεριφορά που θα πρέπει να έχει.

Το συναλλακτικό κόστος μετά τον Coase (1937) αποτέλεσε αντικείμενο έρευνας από τον Williamson (1975,1985,1988). Ο ίδιος σε μελέτη του 1975 διατείνεται πως το εν λόγω κόστος είναι ιδιαίτερος σημαντικό όταν τα συμβαλλόμενα μέρη συνάπτουν εξειδικευμένη σχέση-συμφωνία. Έτσι κάθε συμβαλλόμενο μέρος έχει εύλογο συμφέρον να πραγματοποιήσει μια συμφωνία με κάποια άτομα της επιχείρησης του με ζητούμενο τη μείωση του κόστους ή την αύξηση των επιχειρησιακών πόρων σε τέτοιο βαθμό που δεν θα μπορούσε να γίνει πραγματοποιώντας συναλλαγές ή συμφωνίες με άλλα άτομα ή για άλλα στοιχεία της επιχείρησης. Σύμφωνα με τον Williamson (1975) με την ολοκλήρωση μιας τέτοιας συμφωνίας οι συμβαλλόμενοι συνδέονται άρρηκτα μεταξύ τους και αποκλείουν μελλοντικές ευκαιρίες από την αγορά. Ως εκ τούτου η εξωτερική αγορά δεν αποτελεί πλέον εναλλακτικό κόστος για τους εμπλεκόμενους με συνέπεια να επενδύσουν περισσότερο στη σχέση τους και στην αύξηση παραγωγής εντός ορίων.

Οι Alchian και Demsetz (1972) ασχολήθηκαν με τις απόψεις του Coase αμφισβητώντας τις σε κάποιο βαθμό. Ισχυρίζονται ότι το κύριο χαρακτηριστικό της επιχείρησης δεν είναι μόνο οι γραφειοκρατικές και οργανωτικές δομές εξουσίας όπως διατείνεται ο Coase αλλά και ο εσωτερικός μηχανισμός ελέγχου των κινήτρων απόδοσης των εργαζομένων. Η αξιοποίηση της δυνατότητας αυτής είναι αυτή που μπορεί να οδηγήσει σε μείωση του συναλλακτικού κόστους μιας επιχείρησης. Σε περίπτωση που κατά τη διάρκεια της παραγωγής απαιτείται ομαδική εργασία τότε εύλογα προκύπτει κάποιο κόστος για τον έλεγχο της απόδοσης των εργαζομένων. Σύμφωνα με τους Alchian και Demsetz (1972), θα πρέπει να ανατεθεί σε κάποιο άτομο να ασκήσει εποπτικό ρόλο προκειμένου να αποφευχθεί πλημμελής άσκηση των καθηκόντων από την μεριά των εργαζομένων. Το άτομο αυτό επειδή και το ίδιο δυνητικά θα είχε μειωμένη επίδοση στην άσκηση των καθηκόντων θα

πρέπει να υποκινείται από ένα ισχυρότατο κίνητρο που στην περίπτωση του θα ήταν το υπόλοιπο των κερδών που απορρέουν από το σύνολο του παραγόμενου έργου επί της ομάδας που επιβλέπει. Δηλαδή πιστεύουν ότι θα πρέπει να δοθούν ιδιοκτησιακά δικαιώματα στον δικαιούχο του υπολοίπου του έργου που παράγεται και ο ίδιος ασκεί εποπτικό ρόλο σε αυτό.

Με βάση τα παραπάνω δίνεται η ευκαιρία στην επιχείρηση να αξιολογήσει τις δυνατότητες κάθε εργαζομένου και να καθορίσει τα κατάλληλα κίνητρα απόδοσης έτσι ώστε να μεγιστοποιήσει το ζητούμενο που είναι η αυξημένη παραγωγικότητα.

Με λίγα λόγια καθίσταται φανερό ότι οι Alchian και Demsetz θεωρούν ότι η δομή της επιχείρησης είναι όπως η δομή και λειτουργία της αγοράς, δεδομένης της ύπαρξης ενός κόστους αντιπροσώπευσης που υπάρχει και μέσα στην ίδια την επιχείρηση.

Οι Alchian και Demsetz (1972) μέσω της μελέτης τους καθορίζουν το πλαίσιο λειτουργίας της επιχείρησης ως εξής: η ιδιοκτησία έχει το απόλυτο δικαίωμα στη λήψη των αποφάσεων παρέχοντας κίνητρο απόδοσης στους εργαζομένους, ένα άτομο είναι επιφορτισμένο να επιβλέπει την παραγωγικότητα έχοντας δικαίωμα στο υπόλοιπο των μερών και συνάπτοντας συμβόλαια με όλους τους συντελεστές παραγωγής.

Οι Jensen και Meckling (1976) και στη συνέχεια ο Fama (1980) επεκτάθηκαν πάνω στις απόψεις των Alchian και Demsetz (1972). Συγκεκριμένα, οι πρώτοι υποστηρίζουν ότι σε επίπεδο οικονομικών όρων είναι ανώφελη η διάκριση των συναλλαγών όπως την έθεσε ο Coase, δηλαδή σε αυτές στο πλαίσιο της επιχείρησης και σε αυτές που γίνονται με τη χρήση της αγοράς. Τονίζουν ότι οι επιχειρήσεις αποτελούνται από ένα πλέγμα συμβολαίων που αποκτούν υπόσταση και διέπονται από τις αρχές της χρονικής ισχύος των επιχειρηματικών σχέσεων που συνάπτονται από τους παραγωγικούς συντελεστές.

Ο Fama (1980) στη συνέχεια ασχολήθηκε με τους μηχανισμούς της αγοράς και το ρόλο που επιτελούν ως μοχλοί πίεσης και αύξησης του βαθμού αποτελεσματικότητας των στελεχών μιας επιχείρησης. Ο ίδιος θεωρεί ότι η ελεύθερη αγορά εργασίας παίζει καταλυτικό ρόλο στα υψηλόβαθμα στελέχη, καθώς υποστηρίζει ότι η καλή φήμη που επιθυμούν να έχουν σε αυτή τους

κάνει περισσότερο συνεπείς στα καθήκοντα τους ακόμα και αν δεν ενδιαφέρονται για τις χρηματοπιστωτικές αγορές.³

2.3. Θεωρίες που αναπτύχθηκαν μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1980

Σύμφωνα με όλα όσα παρουσιάστηκαν στην παραπάνω ενότητα, θα μπορούσαμε να πούμε ότι οι απόψεις του Coase προκάλεσαν τις διαφωνίες των επιστημόνων που ασχολήθηκαν με το ίδιο θέμα ως προς δύο κύρια σημεία : Πρώτον ο Coase υποστηρίζει ότι οι επιχειρήσεις είναι δομημένες με τη μορφή σχέσεων δικαιοδοσίας και εξουσίας, αλλά δεν δηλώνει ξεκάθαρα τι είναι εκείνο που κάνει τους εργαζόμενους ή αλλιώς εντολοδόχους να υπακούουν στις εντολές και κατευθύνσεις των εργοδοτών τους ή αλλιώς εντολέων. Δεύτερον, η άποψη του Coase ότι ο μηχανισμός των τιμών εξαφανίζεται στις παραγωγικές διαδικασίες που ολοκληρώνονται εντός των οργανωτικών ορίων της επιχείρησης δεν θεωρείται απόλυτα πειστική, διότι κάποιος θα μπορούσε να επικαλεσθεί το επιχείρημα των μεταβιβαστικών τιμολογήσεων (transfer pricing) που γίνονται εντός των επιχειρήσεων που διαθέτουν πολλές εγκαταστάσεις επιχειρησιακών μονάδων. Με άλλα λόγια τη τιμή προκύπτει από το κόστος παραγωγής του προϊόντος και τη διαδικασία που απαιτείται από την αρχή της παραγωγής μέχρι να φτάσει στο τελικό στάδιο περνώντας από όλες τις ενδιάμεσες φάσεις μέσα στις μονάδες της επιχείρησης.

Παρά το γεγονός ότι πολλοί επιστήμονες ασχολήθηκαν όπως είδαμε με το συγκεκριμένο θέμα, παρέμειναν κάποια αναπάντητα ερωτήματα τα οποία προσπάθησαν να απαντήσουν οι επόμενοι μελετητές μέχρι το τέλος της δεκαετίας του 1980.

Τα ερωτήματα αυτά που προέκυψαν ήταν :

1. Γιατί τα προβλήματα των ομαδικών διαδικασιών παραγωγής και του μηχανισμού ελέγχου των κινήτρων των εντολοδόχων, όταν διαπραγματεύονται συμβόλαια, δεν μπορούν εξίσου καλά να

αντιμετωπισθούν με προσφυγή του επιχειρηματικού κόσμου στην αγορά, για παράδειγμα, στη σύναψη συμβολαίων;

2. Πώς η ολοκλήρωση των δραστηριοτήτων της επιχείρησης, δηλαδή ο σχεδιασμός του προϊόντος, η παραγωγή και η πώλησή του στους πελάτες αλλάζει τα κίνητρα αποτελεσματικότητας;

3. Ποιες είναι οι επιπτώσεις που απορρέουν από την αλλαγή στο ιδιοκτησιακό καθεστώς σε περίπτωση που δεν υπάρχει ανθρώπινο κεφάλαιο, δηλαδή δεν υπάρχουν φυσικά περιουσιακά στοιχεία στην επιχείρηση, τα οποία δεν αποτελούν ανθρώπινο κατασκευαστικό δημιούργημα, όπως είναι οι γνώσεις και η εμπειρία ενός εργαζομένου;

Τα ερωτήματα αυτά προσπάθησαν να απαντήσουν οι Grossman και Hart (1986) και στη συνέχεια οι Aghion και Bolton (1988) χωρίς όμως μεγάλη επιτυχία.

Συμπερασματικά, θα λέγαμε ότι όλες οι σύγχρονες προσεγγίσεις, που αφορούν τη φύση των επιχειρήσεων καθώς και τον τρόπο με τον οποίο οργανώνονται και λειτουργούν, συμφωνούν με τους παλαιότερους μελετητές και τις αρχές που τέθηκαν στην αρχή της δεκαετίας του 1930, πριν ακόμα και από τον Coase, από τους Berle και Means (1932) σύμφωνα με τους οποίους υπάρχει ξεκάθαρος διαχωρισμός μεταξύ της ιδιοκτησίας και του ελέγχου στις μεγάλες επιχειρήσεις, όπου πολλαπλά επίπεδα έμμισθων διευθυντικών στελεχών συντονίζουν την παραγωγή και τη διάθεση των προϊόντων. Επιπλέον η επιχείρηση είναι σαφώς καθορισμένη σε όρους ιδιοκτησίας των περιουσιακών στοιχείων και τα νομικά και οικονομικά όρια της αντιπροσωπεύονται από τους ιδιοκτήτες αυτών των περιουσιακών στοιχείων.

Όσον αφορά το ανθρώπινο δυναμικό, αυτό θεωρείται ότι είναι κατά ένα μεγάλο ποσοστό συνδεδεμένο με τα περιουσιακά στοιχεία της εκάστοτε επιχείρησης και κατά συνέπεια δεν είναι τόσο ευέλικτο όσον αφορά την κινητικότητα του.

Σύμφωνα όμως με πιο πρόσφατες μελέτες, διάφορες αλλαγές στο οικονομικό και επιχειρηματικό περιβάλλον είχαν ως αποτέλεσμα το ανθρώπινο κεφάλαιο, δηλαδή οι εργαζόμενοι, να απελευθερωθούν πλέον από τους δεσμούς που τους συνέδεαν με τα φυσικά περιουσιακά στοιχεία της

επιχείρησης και να κινούνται ελεύθερα στις ανταγωνιστικές αγορές, όντας πλέον ένα πολύ σημαντικό στοιχείο των επιχειρήσεων.

Τα ερωτήματα που προκύπτουν τώρα από όλα τα παραπάνω είναι τα εξής :

1. Από πού τα υψηλόβαθμα στελέχη αντλούν πλέον δικαιοδοσία επί των υφισταμένων τους με δεδομένο ότι το ανθρώπινο κεφάλαιο συχνά δεν αποτελεί πια περιουσιακό στοιχείο της επιχείρησης;
2. Ποιοι είναι οι παράγοντες που καθορίζουν πλέον τα όρια της επιχείρησης;

Τα ερωτήματα αυτά προσπάθησαν να απαντήσουν οι οικονομολόγοι από τις αρχές της δεκαετίας του 1990 μέχρι και σήμερα, όπως άλλωστε θα δούμε και παρακάτω.⁴

2.4. Θεωρίες που αναπτύχθηκαν από το 1990 μέχρι και σήμερα

Οι Rajan και Zingales (1998) αναφέρουν σε μελέτες τους ότι προκειμένου η επιχείρηση να μπορέσει να αποκτήσει τον έλεγχο του ανθρώπινου δυναμικού της, έτσι ώστε να επιτύχει και την μεγαλύτερη παραγωγή της, θα πρέπει να δημιουργήσει τέτοιου είδους δεσμούς με τους εργαζομένους της ώστε οι ίδιοι να πιστεύουν ότι θα μπορούν να βελτιώσουν τη θέση τους μέσα στην επιχείρηση αν συνταχθούν με τις επιθυμίες των ιδιοκτητών τους και όχι με τις δικές τους. Προκειμένου βέβαια να αναπτυχθούν οι δεσμοί αυτοί με το ανθρώπινο κεφάλαιο θα πρέπει η επιχείρηση να επενδύσει στην τεχνική εξειδίκευσή της, δηλαδή την εξειδίκευση σε μία τεχνολογία παραγωγής που θα τη βοηθήσει να συνεχίσει να παράγει στον κλάδο στον οποίο δραστηριοποιείται ήδη, ή ακόμα καλύτερα να ωθήσει τους εργαζομένους της να επενδύσουν σε κάποια εξειδίκευση, όπως για παράδειγμα την εκμάθηση κάποιου ειδικού λογισμικού πακέτου που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες της επιχείρησης.

Προκειμένου βέβαια ο κάθε εργαζόμενος να δεχτεί να αποκτήσει μία τέτοιου είδους εξειδίκευση θα πρέπει σύμφωνα με τους Rajan και Zingales

(1998) να τους δοθεί κάποιο σημαντικό κίνητρο. Το κίνητρο αυτό, τις περισσότερες φορές, είναι να δώσει η επιχείρηση σε εργαζομένους κλειδιά τη δυνατότητα πρόσβασης σε βασικούς πόρους της επιχείρησης, δηλαδή να αποκτήσουν κάποιο είδος δύναμης απέναντι στην επιχείρηση. Έτσι επιτυγχάνεται μία πιο δίκαιη εξισορρόπηση της ισχύος μέσα στην επιχείρηση, κάτι το οποίο δεν ήταν εφικτό στην περίπτωση της κάθετα ολοκληρωμένης επιχείρησης.

Τα συμπεράσματα στα οποία κατέληξαν οι Rajan και Zingales (1998) φαίνεται ότι ανταποκρίνονται αρκετά στην πραγματική φύση και στη σύγχρονη λειτουργία των επιχειρήσεων. Στις σημερινές επιχειρήσεις η βασική πηγή κόστους θεωρείται ότι είναι οι εργαζόμενοι της, οι οποίοι όμως συγχρόνως είναι και κατά κάποιο τρόπο μέτοχοι της επιχείρησης με αποτέλεσμα να υπάρχει ένα πραγματικό πλεονέκτημα για όλους, ενώ παράλληλα η ιδιοκτησία και ο επιχειρησιακός έλεγχος συνδέονται πολύ στενά μεταξύ τους.

Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να υπενθυμίσουμε ότι η προσέγγιση του Coase (1937) υποστηρίζει ότι το ύψος του συναλλακτικού κόστους είναι εκείνο που συνήθως καθορίζει το εάν μια επιχείρηση θα προσφύγει ή όχι στη χρήση της αγοράς, π.χ. για αναζήτηση προμηθευτή προϊόντων ή υπηρεσιών. Πρέπει να ληφθεί όμως υπόψη ότι την εποχή που ο Coase έγραψε το περίφημο άρθρο του, το κόστος συναλλαγής ήταν ιδιαίτερα υψηλό. Σήμερα όμως, με την ταχύτερη ανάπτυξη των τεχνολογιών γενικότερα και ειδικότερα του διαδικτύου, το κόστος συναλλαγών έχει σχεδόν εκμηδενιστεί καθώς η πληροφόρηση για τυχόν προμηθευτές ή επιχειρησιακούς συνεργάτες προσφέρεται σε όλους ταχύτατα, με αποτέλεσμα να πραγματοποιούνται συνεργασίες σε χρόνο μηδέν (Bresnahan, Brynjolfsson και Hitt, 2002). Το γεγονός ότι πλέον δεν απαιτείται κάποιο κόστος ούτε σε χρόνο αλλά ούτε και σε χρήμα προκειμένου να εντοπίσει μία επιχείρηση τους κατάλληλους συνεργάτες για αυτήν, εξηγεί το γιατί έχουν γίνει τόσες πολλές ανακοινώσεις επιχειρηματικών συνεργασιών τα τελευταία χρόνια (Brynjolfsson και Hitt, 2000). Επομένως, σ' αυτήν την περίπτωση μπορούμε να πούμε ότι η θεωρία του Coase (1937) επαληθεύεται, δηλαδή με φθίνοντα κόστη συναλλαγής, είναι αναπόφευκτες περισσότερες επιχειρηματικές συμμαχίες.⁵

2.5. Συναλλακτικό κόστος

Είδαμε παραπάνω ότι ο Coase ανέπτυξε τη θεωρία του συναλλακτικού κόστους σύμφωνα με την οποία η εκάστοτε επιχείρηση λαμβάνει αποφάσεις σχετικά με τις ενέργειες στις οποίες θα προβεί βάσει του συναλλακτικού κόστους, θεωρία η οποία κατά κάποιο τρόπο επαληθεύεται μέχρι και σήμερα, στις σύγχρονες επιχειρήσεις. Τι είναι όμως το συναλλακτικό κόστος;

Υπάρχουν αρκετά παραδείγματα που μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε προκειμένου να καταλάβουμε τι είναι το συναλλακτικό κόστος, μερικά από τα οποία είναι τα παρακάτω: οι περισσότεροι άνθρωποι, κατά την αγορά ή την πώληση μιας μετοχής, θα πρέπει να πληρώσουν μια προμήθεια στο χρηματιστή τους. Η προμήθεια αυτή είναι στην ουσία το κόστος της συναλλαγής για να γίνει η διαπραγμάτευση των μετοχών. Ένα ακόμα παράδειγμα θα μπορούσε να είναι η αγορά ενός σκεύους οικιακής χρήσης από ένα κατάστημα. Για να αγοράσει κάποιος το σκεύος αυτό το κόστος του θα είναι όχι μόνο η τιμή στην οποία το αγοράζει, αλλά και η ενέργεια και η προσπάθεια που απαιτείται να καταβάλλει για να μάθει ποιο από τα διάφορα προϊόντα προτιμάει, από ποιο κατάστημα θα πρέπει να το αγοράσει και σε ποια τιμή, το κόστος μετακίνησης του πελάτη από το σπίτι του στο κατάστημα, ο χρόνος αναμονής στην ουρά. Όλο το παραπάνω κόστος, πέρα από την τιμή του οικιακού σκεύους είναι το κόστος των συναλλαγών.

Στην οικονομική θεωρία ένα μεγάλος αριθμός από κόστη συναλλαγών έχουν γίνει γνωστά με διαφορετικά ονόματα το καθένα.

Τα κόστη αυτά είναι τα εξής :

1. Το κόστος για πληροφορίες και έρευνα είναι το κόστος το οποίο προκύπτει κατά τη διάρκεια για παράδειγμα της αναζήτησης ενός προϊόντος στην αγορά και στα καταστήματα, της αναζήτησης της χαμηλότερης δυνατής τιμής του προϊόντος κλπ.
2. Το κόστος μεσιτείας, το οποίο είναι το κόστος που επιβάλλεται από έναν πράκτορα ή από μία εταιρία πρακτόρων προκειμένου να διευκολύνουν τις συναλλαγές μεταξύ αγοραστών και πωλητών. Η

αμοιβή αυτή ουσιαστικά χρεώνεται για την παροχή κάποιων υπηρεσιών όπως οι συμβουλές σχετικά με την αγοραπωλησία.

3. Το κόστος διαπραγμάτευσης είναι το κόστος που απαιτείται για να έρθει σε πέρας μία αποδεκτή συμφωνία με το άλλο μέρος της συναλλαγής, για την κατάρτιση ενός κατάλληλου συμβολαίου και ούτω καθεξής. Στις αγορές των περιουσιακών στοιχείων και στη μικροδομή της αγοράς, το κόστος της συναλλαγής είναι κάποια συνάρτηση της απόστασης μεταξύ της προσφοράς και ζήτησης.
4. Το κόστος αναζήτησης είναι το κόστος που οφείλεται στην αναζήτηση του καλύτερου προϊόντος ή της καλύτερης υπηρεσίας προκειμένου επιτευχθεί το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος.
5. Η αστυνόμευση και τα έξοδα εκτέλεσης είναι το κόστος που προκύπτει προκειμένου να διασφαλιστεί το γεγονός ότι όλα τα συμβαλλόμενα μέρη συμφωνούν απολύτως με τους όρους της σύμβασης καθώς και από τη λήψη των κατάλληλων μέτρων (συχνά αυτό γίνεται μέσα από το νομικό σύστημα), εφόσον διαπιστωθεί ότι κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει.⁶

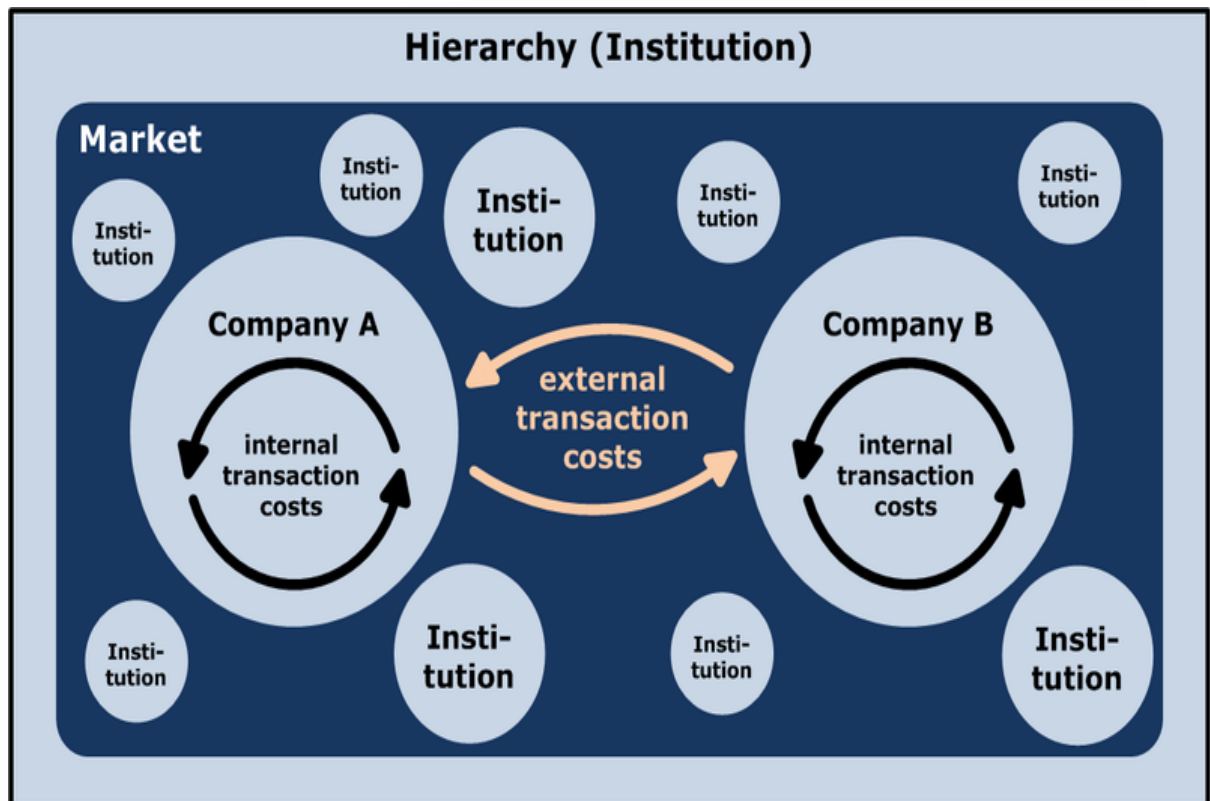
2.6. Ιστορία της ανάπτυξης του συναλλακτικού κόστους

Η ιδέα ότι οι συναλλαγές αποτελούν τη βάση της οικονομικής σκέψης εισήχθη αρχικά από τον οικονομολόγο John R. Commons το 1931. Στη συνέχεια, ο όρος «κόστος συναλλαγής» πιστεύαμε ότι επινοήθηκε από τον Ronald Coase, ο οποίος προσπάθησε να προβλέψει πότε κάποιες οικονομικές εργασίες πραγματοποιούνται στον εσωτερικό της επιχείρησης και πότε πραγματοποιούνται έξω, στην αγορά. Ωστόσο, ο όρος απουσιάζει πραγματικά από το έργο του από νωρίς και μέχρι τη δεκαετία του 1970. Το 1937, στο άρθρο του «The Nature of the Firm» συζητά για πρώτη φορά τον όρο «συναλλακτικό κόστος», ενώ στη συνέχεια αναφέρεται στο «κόστος συναλλαγών στην αγορά» στη θεμελιώδη εργασία του με τίτλο «Costs of Market Transactions» το 1960. Παρόλα αυτά ο όρος συναλλακτικό κόστος συναντάται στην οικονομική βιβλιογραφία κατά τη δεκαετία του 1950 και δεν φαίνεται να έχει επινοηθεί συνειδητά από κάποιο συγκεκριμένο πρόσωπο.

Αναμφισβήτητα, η θεωρία γύρω από το κόστος συναλλαγής έγινε ευρύτερα γνωστή μέσα από Oliver E. Williamson και το έργο του «Transaction Cost Economics». Σήμερα, ο όρος «συναλλακτικό κόστος» χρησιμοποιείται στην οικονομική επιστήμη για να εξηγήσει μια σειρά από διαφορετικές συμπεριφορές. Συχνά αυτό συνεπάγεται ότι ο όρος «κόστος συναλλαγών» δεν περιλαμβάνει μόνο τις προφανείς περιπτώσεις της αγοράς και τη πώλησης αλλά και τις διάφορες συναισθηματικές αλληλεπιδράσεις που λαμβάνουν χώρα μέρα με τη μέρα όπως για παράδειγμα άτυπες ανταλλαγές δώρων κ.ο.κ. Τέλος, σύμφωνα με τον Williamson, οι καθοριστικοί παράγοντες του συναλλακτικού κόστους είναι

1. Η συχνότητα συναλλαγής,
2. Η εξειδίκευση συναλλαγής,
3. Οι συνθήκες αβεβαιότητας,
4. Ο περιορισμένος ορθολογισμός που σημαίνει ότι ακόμα και στην περίπτωση που τα άτομα δρουν ορθολογικά, στην πραγματικότητα επηρεάζονται από περιορισμούς που ο ανθρώπινος νους θέτει λόγω των πεπερασμένων υπολογιστικών ικανοτήτων του.
5. Η καιροσκοπική συμπεριφορά που αποσκοπεί στην ικανοποίηση του ατομικού συμφέροντος, σε μια προσπάθεια του ατόμου να «εξαπατήσει» αυτούς με τους οποίους συναλλάσσεται.

Η συνύπαρξη των υποθέσεων αυτών δημιουργεί το συναλλακτικό κόστος, το οποίο οι συναλλασσόμενοι προσπαθούν να μειώσουν.⁷



Πηγή : http://en.wikipedia.org/wiki/Transaction_cost

Το παραπάνω μοντέλο δείχνει τις επιχειρήσεις και την αγορά σε μία πιθανή μορφή οργάνωσης για το συντονισμό των οικονομικών τους συναλλαγών. Όταν το εξωτερικό κόστος συναλλαγών είναι μεγαλύτερο από το εσωτερικό κόστος τότε η επιχείρηση θα αναπτυχθεί εσωτερικά. Αντίθετα, αν το εσωτερικό κόστος συναλλαγών είναι υψηλότερο από το εξωτερικό κόστος συναλλαγών τότε ενδεχομένως η επιχείρηση θα περιοριστεί λόγω την εξωτερικής ανάθεσης εργασιών⁸.

2.7. Συναλλακτικό κόστος και ιδιοκτησιακά δικαιώματα

Προκειμένου να δούμε τη σχέση που υπάρχει ανάμεσα στο συναλλακτικό κόστος και τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα θα πρέπει να δώσουμε έναν αρχικό ορισμό για τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα τα οποία θα αναλύσουμε εκτενέστερα στο επόμενο κεφάλαιο.

Ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι η δυνατότητα να ασκεί κάποιος ελεύθερα την επιλογή του επάνω σε κάποιο αγαθό ή μία υπηρεσία. Η βιβλιογραφία που

έχει αναπτυχθεί γύρω από τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα υποστηρίζει ότι υπάρχει μια μονότονη σχέση μεταξύ της ιδιοκτησίας και του πλούτου. Αυτό σημαίνει ότι τα άτομα τα οποία κατέχουν τους περισσότερους τίτλους ιδιοκτησίας, δηλαδή είναι ιδιοκτήτες περισσότερων υλικών αγαθών και γενικότερα αγαθών με σημαντική χρηματική αξία, είναι και περισσότερο πλούσιοι από όλους τους υπόλοιπους. Δεδομένου ότι το εμπόριο σημαίνει αυτόματα μεταφορά των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων, είναι σαφές ότι δεν μπορεί να υπάρξει το εμπόριο και ως εκ τούτου δεν μπορούν να προκύψουν κέρδη από το εμπόριο σε περίπτωση απουσίας των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας.

Επιπρόσθετα, όταν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι καθορισμένα τέλεια, τότε σύμφωνα με τον Coase (1937), επιτυγχάνεται η μεγιστοποίηση των κερδών από το εμπόριο.

Σε γενικές γραμμές τα άτομα μπορούν να αυξήσουν τα ιδιοκτησιακά τους δικαιώματα με τρεις διαφορετικούς τρόπους:

1. Το άτομο μπορεί να κλέψει κάποια αγαθά τα οποία αρχικά δεν του ανήκαν.
2. Το άτομο μπορεί να ιδιωτικοποιήσει ένα αγαθό το οποίο στο παρελθόν ήταν στο δημόσιο τομέα.
3. Το άτομο μπορεί να συνεργάζεται με κάποια άτομα και να συμφωνεί μαζί τους προκειμένου να διαιρέσουν τον πλούτο με κάποιο τρόπο.

Όταν τα δικαιώματα ιδιοκτησίας είναι τέλεια καθορισμένα, εξ ορισμού δεν πραγματοποιείται καμία κλοπή και αυτό έχει ως αποτέλεσμα να μην χρειάζεται καμία προσπάθεια για την προστασία των δικαιωμάτων (Cheung 1974 και Barzel 1985). Ωστόσο, όταν τα δικαιώματα ιδιοκτησίας είναι ελλιπή, τα άτομα προσπαθούν να αυξήσουν την ιδιοκτησία τους προκειμένου εν συνεχεία να αυξήσουν τον πλούτο τους. Έτσι, όταν εμφανίζεται μια ευκαιρία για κλοπή, υπάρχει επίσης και μία ευκαιρία ή αλλιώς προσπάθεια για την προστασία του. Ως εκ τούτου, όταν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι ελλιπή, τα άτομα παραμένουν πάντα στη διαδικασία της διατήρησης της σημερινής τους ιδιοκτησίας και στην προσπάθεια για τη δημιουργία νέων δικαιωμάτων

γεγονός που οδηγεί στην εμφάνιση του συναλλακτικού κόστους, το οποίο κόστος αφορά ακριβώς την προσπάθεια αυτή.

Η θεωρία αυτή μπορεί να εφαρμοστεί ειδικότερα και στο χώρο των επιχειρήσεων, κάτι το οποίο θα αναλύσουμε στο επόμενο κεφάλαιο, καθώς τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα αποτελούν εξωτερικό κίνητρο για τους εργαζόμενους, με αποτέλεσμα οι ιδιοκτήτες των επιχειρήσεων να είναι αναγκασμένοι να πληρώνουν για την προσφορά ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων σε αυτούς αυξάνοντας έτσι το συναλλακτικό της κόστος αλλά ταυτόχρονα μειώνοντας την πιθανότητα οι εργαζόμενοί της να αποχωρήσουν από αυτήν.

3. ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ

3.1. Η έννοια της ιδιοκτησίας

Τελειώνοντας το πρώτο κεφάλαιο κάναμε μία μικρή αναφορά στην έννοια των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων και το πόσο σημαντικά είναι αυτά για τους εργαζομένους μίας επιχείρησης, αλλά και για την ίδια την επιχείρηση και του υπευθύνου της. Σε αυτό το κεφάλαιο θα γίνει εκτενέστερη αναφορά και ανάλυση της έννοιας της ιδιοκτησίας και στη συνέχεια του ιδιοκτησιακού δικαιώματος ή αλλιώς δικαιώματος ιδιοκτησίας (property rights), που αφορά το κάθε άτομο γενικότερα αλλά και τους εργαζομένους και τις επιχειρήσεις ειδικότερα.

Ο όρος ιδιοκτησία ουσιαστικά αποδίδει τη σχέση εξουσίας που υπάρχει ανάμεσα σε έναν άνθρωπο και κάποιο αντικείμενο και είναι σχέση αρχικά πραγματική. Στην περίπτωση δε που η ιδιοκτησία αυτή αναγνωρίζεται από το δίκαιο, τότε η έννοια αυτή αποκτά νομική υπόσταση και είναι δημιούργημα της έννομης τάξης. Στη γενική διάκριση που υπάρχει μεταξύ των δύο εννοιών του έχουν και του είναι, η ιδιοκτησία ανάγεται στο έχουν. Επομένως, ο όρος ιδιοκτησία αποτελεί πραγματική εξουσία επί του πράγματος, η οποία αναγνωρίζεται και διαμορφώνεται από το δίκαιο. (ΣΤΕ (Ολομ) 4050/1976)

Ως μία ευρύτερη έννοια, ο όρος ιδιοκτησία ταυτίζεται με τον όρο περιουσία και περιλαμβάνει όλα τα περιουσιακά στοιχεία, ενοχικής και εμπράγματης φύσης. Σύμφωνα όμως με το Σύνταγμα, ο όρος ιδιοκτησία δεν ταυτίζεται με την κυριότητα του ιδιωτικού δικαίου, αλλά ο συνταγματικός νομοθέτης προστατεύει μόνο τα εμπράγματα δικαιώματα και πιο συγκεκριμένα την κυριότητα και την εμπράγματη ασφάλεια. (ΣΤΕ (Ολομ) 4050/1976).⁹

Η έννοια της θεωρίας των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων (property rights) είναι εξαιρετικά πλατειά και μελετά την επίδραση των αποκλειστικών δικαιωμάτων στην ευημερία του κοινωνικού συνόλου. Οι ιδιαίτερες μορφές των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων εξετάζονται και αναλύονται εκτός από τους νομοθέτες και από οικονομολόγους. Το δίκαιο είναι βοηθός στη ρύθμιση της οικονομικής ζωής. Η δικηγορική ύλη κατά το μεγαλύτερο ποσοστό της έχει να κάνει με οικονομικά ζητήματα και το οικονομικό δίκαιο αποτελεί το

σημαντικότερο ίσως μέρος του δικαίου. Πως θα μπορούσαν άλλωστε να ρυθμιστούν αποτελεσματικά οι πλέον πολύπλοκες παγκοσμιοποιημένες οικονομικές σχέσεις. Η διατύπωση του θεωρήματος του Coase το 1960 ότι, όταν τα μέρη είναι ελεύθερα να διαπραγματευτούν θα φθάσουν στο πλέον αποτελεσματικό (από οικονομική άποψη αποτέλεσμα) ανεξάρτητα από τα υφιστάμενα δικαιώματα αποτέλεσαν την αφετηρία της οικονομικής προσέγγισης των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων. Η αγορά είναι αυτή που καθορίζει την κατανομή των δικαιωμάτων.¹⁰

3.2. Κατηγορίες στις οποίες διακρίνεται η ιδιοκτησία

Η πρώτη διάκριση που μπορεί να γίνει σχετικά με τον όρο της ιδιοκτησίας είναι η διάκριση με βάση το υποκείμενο, δηλαδή τον ιδιοκτήτη, και σε αυτήν την περίπτωση μιλάμε για ατομική ιδιοκτησία και συλλογική ιδιοκτησία, η κάθε μία από τις οποίες μπορεί να εμφανίζεται με διάφορες μορφές.

Το δεύτερο και εξίσου σημαντικό κριτήριο για τη διάκριση της ιδιοκτησίας είναι το προστατευτικό αντικείμενο με βάση το οποίο διακρίνουμε την ιδιοκτησία κινητών, ακινήτων καθώς και την πνευματική ιδιοκτησία.

Ας δούμε όμως λίγο σύντομα τι είναι η ιδιοκτησία κινητών και ακίνητων στοιχείων και τι η πνευματική ιδιοκτησία.

1. Ιδιοκτησία κινητών και ακίνητων στοιχείων:

Ο συγκεκριμένος τύπος ιδιοκτησίας αφορά τα δικαιώματα χρήσης που έχει ο εκάστοτε ιδιοκτήτης επάνω σε εμπράγματα ή αλλιώς υλικά στοιχεία τα οποία μπορούν είτε να κινηθούν, όπως είναι ένα όχημα, διάφορα μηχανήματα κλπ, είτε είναι ακίνητα όπως για παράδειγμα κάποιο σπίτι, κατάσταση, εργοστάσιο ή οικόπεδο.

2. Πνευματική ιδιοκτησία:

Πνευματική ιδιοκτησία ή πνευματικά δικαιώματα ονομάζονται τα αποκλειστικά δικαιώματα των πνευματικών δημιουργών στο έργο τους. Παραχωρούνται από τον νόμο για ορισμένο χρόνο για να απαγορεύσουν σε τρίτους τη χρήση των έργων χωρίς την άδεια του δημιουργού. Το πνευματικό δικαίωμα υφίσταται σε έργα λογοτεχνίας

και τέχνης (βιβλία, θέατρο, ζωγραφική, γλυπτική, φωτογραφία, αρχιτεκτονική) αλλά και άλλες δημιουργίες όπως λογισμικό ή βάσεις δεδομένων (databases), καθώς το λογισμικό μπορεί να αποτελέσει στοιχείο μίας επιχείρησης. Περιλαμβάνει το δικαίωμα της εκμετάλλευσης του έργου (περιουσιακό δικαίωμα) και το δικαίωμα της προστασίας του προσωπικού δεσμού του δημιουργού του προς αυτό (ηθικό δικαίωμα). Το πνευματικό δικαίωμα αποκτάται αυτοδικαίως χωρίς να απαιτείται αίτηση του δημιουργού ή καταχώριση του έργου σε κάποια υπηρεσία.¹¹

3.3. Οικονομικά Ιδιοκτησιακά Δικαιώματα

Τα οικονομικά δικαιώματα ιδιοκτησίας που έχει ένα άτομο σε ένα προϊόν (ή ένα περιουσιακό στοιχείο) ορίζονται από τον Barzel (1989) ως την ικανότητα του ατόμου για άμεση κατανάλωση του αγαθού (ή των υπηρεσιών του περιουσιακού στοιχείου) σε καθορισμένους όρους ή την έμμεση κατανάλωση μέσω συναλλαγών. Σύμφωνα με τον ορισμό αυτό, ένα άτομο έχει λιγότερα δικαιώματα επί ενός αγαθού που είναι επιρρεπής σε κλοπή ή περιορισμούς σχετικά με την ανταλλαγή της.

Σύμφωνα με τον ίδιο, η έννοια της ιδιοκτησίας είναι στενά συνδεδεμένη με εκείνη του κόστους των συναλλαγών. Ο Barzel (1989) ορίζει το κόστος των συναλλαγών ως τις δαπάνες που συνδέονται με τη μεταφορά, τη σύλληψη και την προστασία των δικαιωμάτων. Αν υποθεθεί ότι για κάθε περιουσιακό στοιχείο κάθε μία από αυτές τις δαπάνες αυξάνεται, και ότι τόσο η πλήρης προστασία και η πλήρης μεταβίβαση των δικαιωμάτων είναι απαγορευτικά δαπανηρή, τότε προκύπτει ότι τα δικαιώματα δεν είναι ποτέ πλήρη, επειδή οι άνθρωποι δεν θα βρουν ποτέ ότι αξίζει τον κόπο να αποκτήσουν το σύνολο του δυναμικού των στοιχείων του ενεργητικού "τους".

Προκειμένου τα δικαιώματα ενός περιουσιακού στοιχείου να είναι πλήρη ή απολύτως καθορισμένα, τόσο ο ιδιοκτήτης του όσο και άλλα άτομα που ενδεχομένως ενδιαφέρονται για το περιουσιακό στοιχείο πρέπει να έχουν πλήρη γνώση της αξίας όλων των χαρακτηριστικών του. Με πλήρη γνώση, η μεταβίβαση των δικαιωμάτων σε ένα περιουσιακό στοιχείο μπορεί να πραγματοποιηθεί εύκολα. Επομένως, όταν τα δικαιώματα είναι απόλυτα

καθορισμένα, οι πληροφορίες για την απόκτηση του προϊόντος πρέπει να είναι ανέξοδες και τα (σχετικά) κόστη των συναλλασσομένων θα πρέπει να είναι μηδέν.¹²

3.4. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα στον τομέα των επιχειρήσεων

Το γεγονός ότι υπάρχουν πολλαπλοί ορισμοί σχετικά με την έννοια της ιδιοκτησίας έχει σαν αποτέλεσμα να δημιουργείται σύγχυση και γύρω από τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα (property rights) και τη βιβλιογραφία που έχει δημιουργηθεί για αυτά. Η μελέτη για τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα μελετά την επίδραση που έχουν τα αποκλειστικά δικαιώματα στην ευημερία του κοινωνικού συνόλου. Για παράδειγμα, οι νομικοί μελετητές δίνουν γενικά ένα στενό ορισμό στα ιδιοκτησιακά δικαιώματα και ο ορισμός αυτός αφορά κυρίως την ασφάλεια που παρέχεται στους ιδιοκτήτες των στοιχείων, είτε αυτά είναι υλικά είτε άυλα, και στη δυνατότητα που τους δίνεται να προσφύγουν στην δικαιοσύνη στη περίπτωση που μη-ιδιοκτήτες πραγματοποιήσουν ακατάλληλες ενέργειες. Σε γενικές γραμμές, τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα αφορούν τη συμπεριφορά των φορέων των επιχειρήσεων οι οποίοι παρέχουν τη δυνατότητα σε τρίτους (που μπορεί να είναι και οι εργαζόμενοι της επιχείρησης) να αποκτήσουν πρόσβαση και να χρησιμοποιήσουν δυνητικά πολύτιμους πόρους, ενέργεια η οποία μπορεί να προσφέρει στην επιχείρηση εταιρική κουλτούρα και φήμη (North, 1990).

Τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα περιλαμβάνουν τους κοινωνικούς θεσμούς που καθορίζουν ή οριοθετούν το φάσμα των προνομίων όσον αφορά τους συγκεκριμένους που χορηγούνται σε φυσικά πρόσωπα. Η ιδιωτική ιδιοκτησία των πόρων αυτών μπορεί να περιλαμβάνει μία μεγάλη ποικιλία από δικαιώματα ιδιοκτησίας όπως το δικαίωμα να αποκλείσουν τους μη ιδιοκτήτες από την πρόσβαση σε αυτούς, το δικαίωμα να λάβουν τις οικονομικές προσόδους από την κατάλληλη χρήση των πόρων αυτών και των επενδύσεων που πραγματοποιήθηκαν από τους πόρους αυτούς καθώς και το δικαίωμα να μεταφέρουν ή να πωλήσουν με οποιοδήποτε τρόπο τους πόρους αυτούς σε τρίτους (Libecap, 1989). Το γεγονός ότι υπάρχουν τόσα πολλά δικαιώματα που αφορούν έναν πόρο έχει ως αποτέλεσμα τα δικαιώματα αυτά

να μπορούν να μοιραστούν σε περισσότερους από έναν ανθρώπους οι οποίοι θα μπορούν έτσι να απολαύσουν τις οικονομικές επιπτώσεις από τις διαφορετικές χρήσεις του πόρου αυτού.

Σύμφωνα με τον Coase (1960), είναι πολύ πιο χρήσιμο να σκεφτόμαστε τους πόρους μια επιχείρησης ως το σύνολο κάποιων δικαιωμάτων καθώς έτσι μπορούμε εύκολα να καταλάβουμε ότι το σημαντικότερο για την επιχείρηση δεν είναι οι πόροι που κατέχει αλλά τα δικαιώματα ιδιοκτησίας που έχει πάνω σε αυτούς. Επομένως προκύπτει ότι είναι στο χέρι των επιχειρήσεων, δηλαδή των υπευθύνων τους, να αποφασίσουν ποια δικαιώματα ιδιοκτησίας θα κρατήσουν και ποια θα παραχωρήσουν στους εργαζομένους τους προκειμένου βέβαια να τους παρέχουν κίνητρα για να παραμείνουν στην εργασία τους. Για παράδειγμα, οι διαχειριστές μπορεί να διατηρήσουν το δικαίωμα της αγοράς και της πώλησης μετοχών καθώς και το δικαίωμα της λήψης αποφάσεων για όλα τα θέματα εκτός των οργανωτικών πόρων. Από την άλλη πλευρά, οι εργαζόμενοι μπορούν να έχουν τα δικαιώματα ιδιοκτησίας που αφορούν παράγοντες όπως η κοινοποίηση των απολύσεων, των αποζημιώσεων και οι συνταξιοδοτικές παροχές. Αν όλα τα παραπάνω δικαιώματα χωριστούν με τον πιο κατάλληλο τρόπο μεταξύ των διαχειριστών και των εργαζομένων τότε η οικονομική αξία των πόρων θα αυξηθεί στο μέγιστο καθώς η απόδοση που θα προσφέρουν θα είναι η μεγαλύτερη δυνατή. Έτσι, η θεωρία των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων συμπληρώνει τις θεωρίες σχετικά με τους πόρους και τις δυνατότητες μίας επιχείρησης (Mahoney and Pandian, 1992, Teece, Pisano and Shuen, 1997).

3.5. Γιατί είναι απαραίτητα τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα στο χώρο των επιχειρήσεων

Το γεγονός ότι εδώ και αρκετές δεκαετίες έχουν αναπτυχθεί στη βιβλιογραφία πολλές θεωρίες σχετικά με τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα, καθιστά απαραίτητη μία εξήγηση σχετικά με τον λόγο για τον οποίο ανανεώνεται συνεχώς το ενδιαφέρον στην ερευνητική βιβλιογραφία σχετικά με τα δικαιώματα ιδιοκτησίας και τις στρατηγικές διαχείρισης από την πλευρά των

επιχειρήσεων. Παρακάτω θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε τρεις λόγους για τους οποίους μία θεωρία ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων είναι απαραίτητη για την ύπαρξη των επιχειρήσεων. Πρώτον, οι αλλαγές στον τρόπο σύλληψης της έννοιας της επιχείρησης είναι απαραίτητες διότι η φύση της επιχείρησης αλλάζει, ειδικότερα σε ένα επιχειρηματικό περιβάλλον που δίνει όλο και μεγαλύτερη σημασία στα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας, της γνώσης και των ικανοτήτων (Itami and Roehl, 1987, Madsen, Mosakowski and Zaheer, 2003, March 1991, McEvily and Chakravarthy, 2002, Nelson and Winter, 1982). Με την αυξανόμενη σημασία των άυλων περιουσιακών στοιχείων, των γνώσεων και των ικανοτήτων, η ανάγκη για αποτελεσματική αντιμετώπιση προβλημάτων που προκύπτουν στον τομέα της ιδιοκτησίας είναι όλο και πιο σημαντική.

Το άυλο περιουσιακό κεφάλαιο, όπως το κοινωνικό και ανθρώπινο κεφάλαιο το οποίο είναι ενσωματωμένο σε μία επιχείρηση, απαιτεί διαφορετικές οργανωτικές δομές από αυτές που χρησιμοποιούνται για την επίτευξη απτών κεφαλαίων και την αντιμετώπιση της άσκησης των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας επάνω σε αυτά εκ μέρους της επιχείρησης. Σε μία οικονομία με ένα καλά αναπτυγμένο νομικό σύστημα, είναι σχεδόν απίθανο μία επιχείρηση να έχει προβλήματα στην άσκηση των ιδιοκτησιακών της δικαιωμάτων επάνω σε ενσώματα αγαθά και στον εξοπλισμό τους. Τα περισσότερα νομικά συστήματα είναι πλέον πολύ αποτελεσματικά στην αντιμετώπιση των φυσικών περιουσιακών διαφορών των επιχειρήσεων. Η εταιρία γενικά δεν έχει τη δυνατότητα να διατηρεί τη νομική ιδιοκτησία των άυλων πόρων που ενσωματώνονται στους υπαλλήλους της, όπως η εμπειρία επάνω σε τεχνικά θέματα, το marketing, η τεχνογνωσία, η γνώση της βιομηχανίας κλπ. Επομένως, εάν κάποιος εργαζόμενος αποφασίσει να αποχωρήσει από την επιχείρηση και να ενταχθεί σε μία άλλη ανταγωνιστική ή να δημιουργήσει μία νέα εξίσου ανταγωνιστική, τότε η επιχείρηση θα πρέπει να αναπτύξει νέες δομές στο νομικό σύστημα με βάση το οποίο θα λύσει τις διαφορές της σχετικά με τους άυλους πόρους. Προκειμένου να επιτευχθεί αυτό είναι σημαντική η συνεισφορά της πολιτείας στο καθορισμό του νομικού πλαισίου για να διασφαλίσει την αποτελεσματική αντιμετώπιση των διαφορών που θα προκύψουν.

Ένας δεύτερος λόγος για την ύπαρξη θεωριών ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων είναι ότι με την πάροδο του χρόνου πραγματοποιούνται πολλές αλλαγές στη φύση των επιχειρήσεων από τις οποίες αναδύονται νέες οικονομικές αξίες. Για παράδειγμα, πολλές μεγάλες επιχειρήσεις ετερογενών δραστηριοτήτων έχουν διαλυθεί και μερικές από τις στρατηγικές επιχειρηματικές τους μονάδες έχουν αναδυθεί ως αυτόνομες επιχειρήσεις (Woo, Willard, and Daellenbach, 1992). Κάθετα ολοκληρωμένες επιχειρήσεις, η εξέλιξη των οποίων στο χρονικό διάστημα 1840-1920 ήταν ιδιαίτερα τεκμηριωμένη από τον Chandler (1977), συχνά κινήθηκαν προς πιο αποκεντρωμένες μορφές με σκοπό τον πιο αποτελεσματικό συντονισμό και την πιο αποτελεσματική στρατηγική συνεργασία (Leiblein and Miller, 2003). Τέτοιες αλλαγές στις δομές των εταιριών δημιουργούν την ανάγκη να αξιολογηθούν εκ νέου τα εργαλεία αλλά και το συνολικό πλαίσιο που χρησιμοποιείται για να αναλυθούν αυτές οι οργανώσεις.

Ένας τρίτος λόγος για την ανάπτυξη μίας θεωρίας ιδιοκτησίας των επιχειρήσεων είναι η ανάγκη να αντιμετωπιστεί με μεγαλύτερη ακρίβεια το θεμελιώδες ζήτημα της οικονομικής αποτίμησης, σε έναν επιχειρηματικό κόσμο όπου η οικονομική μεγιστοποίηση των κερδών γίνεται ολοένα και πιο ισχνή. Η σχέση μεταξύ των θεωριών ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων και της δημιουργίας οικονομικής αξίας στην επιχείρηση δεν έχει γίνει ακόμα εμφανής στην ερευνητική βιβλιογραφία.¹³

3.6. Ασάφεια Ιδιοκτησιακών Δικαιωμάτων

Εκτός ελαχίστων εξαιρέσεων οι οικονομολογοί δεν είχαν ορίσει ένα ξεκάθαρο πλαίσιο ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων μέσα από το οποίο να αναλύουν τα οικονομικά προβλήματα. Ο Frank Knight (1924) πραγματεύτηκε το ζήτημα του κοινωνικού κόστους. Αρκετές δεκαετίες αργότερα ο Scott Gordon (1954) ανέλυσε το πρόβλημα της κοινής ιδιοκτησίας. Μετά από αυτές τις αναλύσεις οι οικονομολόγοι δεν ασχολήθηκαν ιδιαίτερα με το ιδιοκτησιακό καθεστώς εντούτοις και ο Knight και ο Gordon θεωρούν ότι το πλαίσιο που διέπει τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι ή παρόν και πλήρως καθορισμένο ή

απουσιάζει παντελώς. Αγνοούν την περίπτωση μιας ενδιαμέσου φάσης κατά την οποία τα δικαιώματα είναι μόνο ατελώς καθορισμένα.

Επειδή ο καθορισμός των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων υπόκειται σε εξωγενείς παράγοντες και στοιχίζει σε φυσικούς πόρους καθίσταται εξαιρετικά δαπανηρός. Ως εκ τούτου, τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι σχεδόν πάντα ασαφή. Επιπροσθέτως, τα συναλλασσόμενα αγαθά έχουν πολλαπλές ιδιότητες, δεν είναι δυνατόν να καθοριστούν πλήρως. Εδώ υπεισέρχεται ο ρόλος του κράτους στην προσπάθεια καθορισμού και προστασίας ατομικών δικαιωμάτων, τα οποία ωστόσο διαθέτουν συγκριτικό πλεονέκτημα συνέπεια του οποίου πρέπει να ληφθούν σοβαρά υπόψη στη μελέτη των δικαιωμάτων. Ο Demsetz στη μελέτη του (1967) τονίζει ότι νέα δικαιώματα προκύπτουν από νέες οικονομικές δυνάμεις. Η επιπλοκή της θεωρίας αυτής ωστόσο είναι ότι θεωρεί τα δικαιώματα ως ζήτημα οικονομικής αξίας παρά ως νόμιμος ορισμός. Τα άτομα τείνουν να ορίζουν τα δικαιώματα τους με κριτήριο την αξία αυτών. Τείνουν να αποκτούν να διατηρούν ή να παραιτούνται αυτών ως ζήτημα επιλογής, απευθείας στον ιδιωτικό τομέα ή εμμέσως, δια μέσου του κράτους, στον κρατικό τομέα. Ασκούν το δικαίωμα χρήσης τους όταν θεωρούν ότι το επιδιωκόμενο όφελος υπερβαίνει τυχόν κόστη. Αντιστοίχως, δεν το ασκούν όταν το θεωρήσουν ανεπαρκές και προτιμούν να αφήσουν την ιδιοκτησία στο κράτος. Φυσικά στο συνεχές ρευστό οικονομικό περιβάλλον άχρηστες ιδιοκτησίες μπορεί ξαφνικά να εμφανιστούν ελκυστικές και το αντίστροφο. Οι νόμιμοι ιδιοκτήτες αγαθών είναι ελεύθεροι να ασκήσουν τα δικαιώματα τους με οποιοδήποτε νόμιμο τρόπο. Αυτό που προκαλεί λοιπόν ασάφεια στον καθορισμό των δικαιωμάτων είναι η επιλογή να μην ασκήσουν όλα τα δικαιώματα τους με συνέπεια να εκχωρούν αυτά στο δημόσιο τομέα. Ο ισχυρισμός ότι τα δικαιώματα θα καθορίζονται καλύτερα όταν αυξηθούν τα ανταποδοτικά οφέλη από ένα πιο ακριβό σύστημα τιμολόγησης δεν ευσταθεί, αν και αυτό δεν είναι προφανές με την πρώτη ανάγνωση. Εδώ υπεισέρχεται το ζήτημα της κλοπής καθώς τα άτομα θεωρούσαν ότι ωφελούνται περισσότερο από το να κλέψουν τη διαφορά κάτι που θα αύξανε το κόστος αστυνόμευσης.

Εν τέλει, ως προς τους όρους για καλύτερο καθορισμό των δικαιωμάτων, η θεωρία ευσταθεί επειδή υπάρχει ένας αριθμός επιλογών εκ μέρους των ατόμων. Τα κόστη αστυνόμευσης ίσως υπερβαίνουν τα κέρδη, αλλά τα

εμπλεκόμενα μέρη ελέγχουν ποιες μεθόδους να χρησιμοποιήσουν. Επίσης οι συνέπειες πραμένουν ξεκάθαρες για το θέμα του κόστους της εν λόγω πρότασης. Το κίνητρο της κλοπής είναι μια λειτουργία της αξίας του αγαθού αλλά όχι του κόστους τιμολόγησης και αστυνόμευσης όπου μειώνονται τα κόστη αυτά, δεν αναμένεται να αυξηθεί το όφελος από την κλοπή. Ως εκ τούτου, αν μειωνόταν τα εν λόγω κόστη τα δικαιώματα σε αυτή την υπηρεσία θα ήταν ανεμόμενο να είναι καλύτερα καθορισμένα.¹⁴

3.7. Το Θεώρημα του Coase (1960)

“Εάν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι τέλεια καθορισμένα, ανεξάρτητα από το σε ποιόν ανήκουν, οι άμεσες διαπραγματεύσεις θα οδηγήσουν στο άριστο επίπεδο της δραστηριότητας”

Coase Ronald, “The problem of social cost.” The Journal of Law and Economics, Vol. 3, pp.1-44

Ο Coase το 1960 στο έργο του «Το Πρόβλημα του Κοινωνικού Κόστους» αναφέρει τις οικονομικές επιδράσεις σε επίπεδο ευθυνών όταν υπάρχει σύγκρουση των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας στα εμπλεκόμενα μέρη που διαπραγματεύονται.

Ειδικότερα ο Coase έθεσε ευθέως ότι μια αλλαγή στους κανόνες ευθύνης αφήνει ανεπηρέαστες τις αποφάσεις των παραγόντων για την παραγωγή και κατανάλωση όπως επίσης και οικονομικά αποτελεσματικές, εφόσον υπάρχει εντός του ακόλουθου ξεκάθਾਰου πλαισίου: όπου υπάρχουν πλήρη ανταγωνιστικές αγορές χωρίς κόστη συναλλαγών, με την ίδια διαπραγματευτική δύναμη και για τα δυο μέρη λόγω της έλλειψης των εξόδων συναλλαγής, με αποτελεσματικό σύνολο εισροών και εκροών προς και από την παραγωγή, μεγιστοποίηση του κέρδους των παραγωγών με τη μέγιστη χρησιμότητα για τους καταναλωτές και χωρίς επιδράσεις πλουτισμού. Αυτό το αποτέλεσμα που είναι ευρέως γνωστό ως Θεώρημα του Coase, έχει προκαλέσει πολλαπλές οικονομικές συζητήσεις οι περισσότερες εκ των οποίων στοχεύουν στη διερεύνηση του αντίκτυπου της αποδυνάμωσης μιας ή περισσότερων από τις παραμέτρους του παραπάνω πλαισίου.¹⁵

Οι περισσότερες από τις αναφερθείσες συζητήσεις επικεντρώνονται στις επιδράσεις του συναλλακτικού κόστους και ειδικότερα σε εκείνα που

δημιουργούνται είτε από ατελή γνώση της παραγωγής και των λειτουργιών του κόστους ή από την ανάγκη να συμπεριλάβουν πολλά μέρη στη διαπραγμάτευση, δημιουργώντας έτσι τριβή στη διαπραγματευτική διαδικασία. Η τριβή μπορεί να πάρει τη μορφή της ατελούς ή και ασύμμετρης πληροφόρησης. Με ανεπαρκή πληροφόρηση δεν μπορούν να υπάρξουν αποτελεσματικές συμφωνίες και μπορεί να παρατηρηθούν καθυστερήσεις. Σε αυτήν την περίπτωση εάν τα διαπραγματευόμενα μέλη αναζητούν τρόπο μείωσης του κόστους συναλλαγής πριν ακόμη φτάσουν στη διαπραγματευτική φάση που τους συνδέει, τα κόστη συναλλαγών που θα προκύψουν μετά θα γεννήσουν ένα πρόβλημα στασιμότητας. Ο επιμερισμός του κόστους καθώς και η κατανομή του πλεονάσματος που θα προέλθουν από τη διαπραγμάτευση είναι αταίριαστα. Ένα από τα δυο μέλη μπορεί να θεωρήσει ότι αποτελεί μειονέκτημα γι αυτόν το κόστος αυτό, ακόμα και στην περίπτωση που στη συμφωνία έχει προβλεφθεί το πλεόνασμα που θα δημιουργηθεί να καλύψει πλήρως τα συναλλακτικά κόστη που θα προκύψουν. Γι αυτό και σε ισοροπία, η συμφωνία δεν θα είναι εφικτή.

Από την άλλη ο καταμερισμός των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας εξαρτάται κατά πόσο εξωτερικοί παράγοντες θα επηρεάζουν ή όχι τη διανομή του πλεονάσματος ανάμεσα στα μέλη. Με άλλα λόγια εάν και πόσο εξωτερικοί παράγοντες επηρεάζουν το διαπραγματευτικό αποτέλεσμα. Οι εξωτερικοί παράγοντες λειτουργούν σαν περιορισμοί στο αποτέλεσμα της συναλλαγής. Έτσι για ένα μέλος το μερίδιο της διαπραγμάτευσης θα είναι όλο το πλεόνασμα, εάν δεν υπάρχει κάποιος εξωτερικός παράγοντας που να το δεσμεύει. Γενικά η διανομή των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας επηρεάζει το σύνολο καθώς και την κατανομή των εξωτερικών παραγόντων. Εάν δεν επέλθει συμφωνία ανάμεσα στα μέρη για παράδειγμα σχετικά με την κοινή χρήση γης θα μπορούσε κάλλιστα η δεύτερη καλύτερη εναλλακτική να είναι να έχει πρόσβαση το ένα μέλος και όχι το άλλο.¹⁶

Εάν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα ήταν καλά καθορισμένα, ένας παράγοντας που ωφελείται από άλλον θα πρέπει να ανταμείβεται από τον δικαιούχο, και ένας παράγοντας που βλάπτει έναν άλλο πρέπει να καταβάλει πλήρη αποζημίωση για τη βλάβη του προσώπου. Με βάση αυτό το δεδομένο, ένας παράγοντας που συμβάλλει στη μεταβλητότητα πρέπει να αναλάβει την πλήρη εφαρμογή των πράξεων του, αν τα δικαιώματα είναι πλήρως

οριοθετημένα. Εάν μια επιχείρηση εκκλύει ρύπους σε μια λίμνη, κάνει χρήση των υπηρεσιών της λίμνης χωρίς να πληρώνει γι αυτές. Με τον τρόπο αυτό όμως προκαλεί βλάβη σε άλλους που αξιοποιούν τις υπηρεσίες του ποταμού για αναψυχή, διαβίωση, λήψη νερού. Αν η λίμνη προστατευόταν από δικαιώματα ιδιοκτησίας, κανένας δεν θα μπορούσε να την χρησιμοποιήσει χωρίς τη συγκατάθεση του ιδιοκτήτη. Ουσιαστικά όλοι οι δυνητικοί χρήστες του ποταμού θα έπρεπε να ανταγωνιστούν μεταξύ τους για τη χρήση του και η αξία των υπηρεσιών του θα προστατεύονταν, οπότε σε αυτές θα αποδιδόταν μια μη μηδενική τιμή. Στην περίπτωση που δεν υφίσταται καμιά θεσμική προστασία η λίμνη θα υφίσταται υπερεκμετάλλευση από την ρυπαίνουσα επιχείρηση, η οποία κατά τον τρόπο αυτό την χρησιμοποιεί ως ένα δωρεάν πόρο με μηδενική τιμή. Για να λειτουργούν σωστά οι αγορές όλοι οι πόροι πρέπει να προστατεύονται με δικαιώματα ιδιοκτησίας και να επιβάλλεται μια μη μηδενική τιμή για τη χρήση τους. Σε περίπτωση αποτυχίας της αγοράς λόγω των κακώς καθορισμένων δικαιωμάτων ιδιοκτησίας, συχνά η λύση έγκειται στον καλύτερο καθορισμό και στην καλύτερη προστασία των δικαιωμάτων επί του συναφούς πόρου¹⁷

3.8. «Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και η θεωρία της επιχείρησης» των Oliver Hart και John Moore (1990)

Στο άρθρο των Oliver Hart και John Moore (1990) παρέχεται ένα πλαίσιο το οποίο προσπαθεί να δώσει απαντήσεις στο ερώτημα πότε οι συναλλαγές θα πρέπει να πραγματοποιούνται στο εσωτερικό μίας επιχείρησης και πότε μέσω της αγοράς. Ύστερα από τους Grossman και Hart, οι Hart και Moore εντόπισαν μία επιχείρηση η οποία ελέγχει τα περιουσιακά στοιχεία των ιδιοκτητών της και προσπάθησαν να ερευνήσουν το πώς οι αλλαγές στο ιδιοκτησιακό καθεστώς επηρεάζει τα κίνητρα τόσο των εργαζομένων όσο και των ιδιοκτητών ή διαχειριστών της. Το πλαίσιο βέβαια στο οποίο έγινε η έρευνα είναι αρκετά ευρύ έτσι ώστε να περιλαμβάνει περισσότερες γενικές δομές ελέγχου από την απλή ιδιοκτησία. Για παράδειγμα, οι συμπράξεις και οι συνεταιρισμοί εργαζομένων και καταναλωτών εμφανίζονται ως ειδικές περιπτώσεις.

Πιο αναλυτικά, στο άρθρο αυτό οι μελετητές έχουν αναπτύξει μια θεωρία σχετικά με τη βέλτιστη απόδοση που μπορούν να έχουν τα περιουσιακά στοιχεία και στη συνέχεια χρησιμοποίησαν τη θεωρία αυτή προκειμένου να μπορέσουν να καταλάβουν τα όρια της επιχείρησης.

Πιο αναλυτικά, έδειξαν ότι ένας παράγοντας ή αλλιώς μέλος μίας επιχείρησης είναι πιο πιθανό να αποκτήσει ένα περιουσιακό στοιχείο, αν έχει πρόσβαση στο περιουσιακό αυτό στοιχείο και η πράξη του αυτή, της απόκτησης δηλαδή του περιουσιακού στοιχείου, είναι σημαντική για την παραγωγή πλεονάσματος στην επιχείρηση, όπως για παράδειγμα η αγορά ενός νέου μηχανήματος για την καλλιέργεια γης.

Ένας άλλος παράγοντας είναι επίσης ο βαθμός στον οποίο το μέλος αυτό είναι σημαντικός εμπορικός εταίρος για τους άλλους των οποίων οι ενέργειες εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από το αν έχουν πρόσβαση στο περιουσιακό στοιχείο και από το πόσο σημαντικές είναι για την παραγωγή του πλεονάσματος.

Επιπλέον, οι Hart and Moore αναφέρουν ότι ξεκινώντας από μια κατάσταση στην οποία κάποιος παράγοντας ή αλλιώς μέλος 1 διαθέτει ένα περιουσιακό στοιχείο στο οποίο απασχολούνται οι εργαζόμενοι W1 και κάποιο άλλο μέλος 2 κατέχει ένα περιουσιακό στοιχείο 2 στο οποίο εργάζονται οι εργαζόμενοι W2, μια κίνηση για εξαγορά των περιουσιακών στοιχείων από τον παράγοντα ή μέλος 1 είναι πολύ πιθανό να αυξήσει τη συνολική αποδοτικότητα, στο μέτρο που:

1. Τα περιουσιακά στοιχεία των μελών 1 και 2 είναι δύο στοιχεία έντονα συμπληρωματικά
2. Ο ιδιοκτήτης ή μέλος 1 είναι ένας σημαντικός εμπορικός εταίρος τόσο για τον ιδιοκτήτη 2 όσο και για τους εργαζόμενους W2
3. Ο ιδιοκτήτης 2 είναι στην ουσία περιττός ή η επένδυσή του δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική.
4. Ο ιδιοκτήτης 1 έχει μία σημαντική επένδυση ή οι εργαζόμενοι W1 έχουν σημαντικές επενδύσεις συνολικά

Από την άλλη, μία πιθανή κοινή ιδιοκτησία είναι δυνατόν να οδηγήσει σε μείωση της συνολικής αποτελεσματικότητας στο βαθμό που:

1. Τα περιουσιακά στοιχεία είναι μονάδες οικονομικά ανεξάρτητες μεταξύ τους
2. Ο ιδιοκτήτης 2 είναι ένας σημαντικότερος εμπορικός εταίρος για τους εργαζόμενους W2
3. Η επένδυση του ιδιοκτήτη 1 δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική
4. Ο ιδιοκτήτης 2 διαθέτει μια αρκετά σημαντική επένδυση ή το περιουσιακό στοιχείο που κατέχει είναι ιδιοσυγκρασιακό σε αυτόν.

Μια σημαντική ιδέα στην οποία βασίζεται η ανάλυση των μελετητών είναι ότι ένα βασικό δικαίωμα που προβλέπεται μέσω της ιδιοκτησίας είναι η ικανότητα η ιδιοκτησία αυτή να αποκλείει τους υπόλοιπους ανθρώπους από τη χρήση του περιουσιακού αυτού στοιχείου. Στην πράξη όμως, σύμφωνα με όλα όσα παρατηρούνται στο χώρο των επιχειρήσεων, η αρχή αυτή επί των περιουσιακών στοιχείων μεταφράζεται σε αρχή επί των ανθρώπων και κατά συνέπεια ένας εργαζόμενος θα τείνει να ενεργεί πάντα προς το συμφέρον του αφεντικού του. Παρά το γεγονός ότι πολλές φορές έχει τονιστεί ο ρόλος των ενσώματων στοιχείων όπως είναι οι μηχανές ή αποθέματα ή ακόμα και η τοποθεσία ή οι λίστες των πελατών, οι Hart and Moore θεωρούν ότι η ιδέα αυτή που μπορεί να γενικευθεί και σε άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως είναι η υπεραξία. Όμως, μερικά μη ανθρώπινα στοιχεία είναι απαραίτητα για μία επιχείρηση και στην πραγματικότητα αποτελούν ένα αρκετά σημαντικό συστατικό οποιασδήποτε θεωρίας της επιχείρησης. Ο λόγος είναι ότι στην απουσία μη ανθρώπινων στοιχείων, δεν μπορεί να είναι σαφές τι σημαίνει εξουσία ή τι σημαίνει έλεγχος, δηλαδή ποιο είναι το στοιχείο το οποίο μπορούμε να εξουσιάσουμε ή να το ελέγξουμε.

Μια σημαντική υπόθεση που έκαναν οι Hart and Moore είναι ότι τα κέρδη από τις διαπραγματεύσεις χωρίζονται ανάλογα με την αξία Shapley. Αυτό σημαίνει ότι κάποιος παράγοντας μπορεί να έχουν μεγαλύτερη διαπραγματευτική δύναμη σε σχέση με άλλους και αυτό να τους οδηγεί σε μεγαλύτερο μερίδιο για εκείνους σε ένα συνασπισμό, στην προκειμένη περίπτωση επιχείρηση.¹⁸ Αυτή η υπόθεση είναι προφανώς αρκετά ισχυρή, όμως στην πραγματικότητα δεν είναι ζωτικής σημασίας για τα αποτελέσματα της έρευνάς τους. Γιατί όμως μπορεί να συμβαίνει κάτι τέτοιο;

Ακόμα και στην περίπτωση μία πολύ απλής επιχείρησης όπου οι επενδύσεις είναι κοινωνικά παραγωγικές, η υπόθεση που έγινε ότι τα περιουσιακά στοιχεία θα πρέπει να ανήκουν απαραίτητα σε περισσότερους εμπορικούς εταίρους και επίσης ότι τα στοιχεία αυτά θα πρέπει να είναι συμπληρωματικά μεταξύ τους, είναι αρκετά αδύναμη. Το μόνο που πραγματικά συμβαίνει είναι ότι το ποσοστό το οποίο αντιστοιχεί σε ένα μέτοχο από ένα προκαθορισμένο ποσό πλεονάσματος, θα είναι μικρότερο όσο περισσότεροι είναι οι άνθρωποι των οποίων η συνεργασία και η συμφωνία απαιτείται προκειμένου να προκύψει το πλεόνασμα αυτό για την επιχείρηση.

Η κινητήριος δύναμη πίσω από όλα τα αποτελέσματα της έρευνας των Hart and Moore είναι η ιδέα ότι οι μέτοχοι ή αλλιώς συνιδιοκτήτες μιας επιχείρησης, πραγματοποιούν όλο και λιγότερες επενδύσεις επειδή μερικά από τα οφέλη της επένδυσής τους διαχέονται σε μελλοντικές διαπραγματεύσεις. Τα περιουσιακά στοιχεία διατίθενται έτσι ώστε να αμβλυνθεί αυτή η μείωση των επενδύσεων. Όταν οι μέτοχοι αρχίσουν να πιστεύουν ότι δεν υπάρχουν πλέον κίνητρα για επενδύσεις, τότε σιγά – σιγά αρχίζουν να τις μειώνουν.

Μια παρόμοια δυνατότητα προκύπτει όταν οι παράγοντες πρέπει να επιλέξουν τι είδους μέτρα πρέπει να ληφθούν καθώς και σε ποιο επίπεδο θα πρέπει να ληφθούν. Για παράδειγμα, ας υποθέσουμε ότι η ικανότητα απόκτησης είναι ανέξοδη, αλλά ο παράγοντας 1 πρέπει να αποφασίσει κατά την ημερομηνία 0 τι είδους δεξιότητα θέλει να αποκτήσει. Ας υποθέσουμε ότι ο παράγοντας 1 αργότερα έρθει σε επαφή και θα πραγματοποιήσει συναλλαγές με έναν παράγοντα 2 και έναν άλλο παράγοντα 3, χρησιμοποιώντας ένα ενιαίο περιουσιακό στοιχείο A, αφού όμως φανταστούμε ότι υπάρχουν μόνο τρεις παράγοντες στην οικονομία και ότι οι παράγοντες 2 και 3 δεν κάνουν επενδύσεις. Εάν ο παράγοντας 3 είναι αυτός που κατέχει το περιουσιακό στοιχείο, τότε ο παράγοντας 1 θα επιλέξει κατά την ημερομηνία 0 να μεγιστοποιήσει τη δεξιότητα στην οποία δίνει μεγαλύτερη σημασία ο παράγοντας 3 αφού αναγνωρίζει ότι πρέπει να καταλήξουν σε συμφωνία και οι τρεις μεταξύ τους και να συνειδητοποιήσουν ότι κατά την ημερομηνία 1 θα πρέπει να έχουν κέρδη από το εμπόριο. Από την άλλη πλευρά, αν κατέχει ο παράγοντας 2 το περιουσιακό στοιχείο, τότε ο παράγοντας 1 θα αποφασίσει

να μεγιστοποιήσει τη δεξιότητα που είναι ιδιαίτερα σημαντική για τον παράγοντα 2. Αυτό το είδος δράσης δίνει τη δυνατότητα στον μέλλοντα επενδυτή να πάρει την καλύτερη δυνατή απόφαση προκειμένου να επιτύχει το μεγαλύτερο δυνατό κέρδος τόσο ο ίδιος όσο και οι παράγοντες με τους οποίους πρόκειται να συνεργαστεί.

Μια ισχυρή παραδοχή είναι ότι οι εκ των υστέρων διαπραγματεύσεις είναι αποτελεσματικές ή αναποτελεσματικές μόνο στο βαθμό στον οποίο σχετίζονται με τις εκ των προτέρων ενέργειες. Οι Hart and Moore θεωρούν ότι εκ των προτέρων ανεπάρκειες, μπορεί να οδηγήσουν σε καταστάσεις οι οποίες χαρακτηρίζονται από αναποτελεσματικότητα η οποία θα εμφανιστεί εκ των υστέρων. Για παράδειγμα, μια τέτοια περίπτωση εκ των υστέρων αναποτελεσματικότητας είναι να υποθέσουμε ότι μία συμφωνία η οποία πραγματοποιείται με λάθος ενέργειες μεταξύ δύο ατόμων μπορεί να έχει κάποια μικρή πιθανότητα να μην ολοκληρωθεί τελικά, ακόμα κι αν είναι αμοιβαία επωφελής, με αποτέλεσμα να μην πραγματοποιηθεί κάποιου είδους εμπόριο και να χαθεί το κέρδος από κάθε πλευρά. Αυτό σημαίνει ότι:

1. Τα περιουσιακά στοιχεία θα πρέπει να κατανέμονται με τέτοιο τρόπο κατά την ημερομηνία 0, έτσι ώστε να ελαχιστοποιηθεί ο αριθμός των νέων συμφωνιών που μπορεί να επιτευχθούν κατά την ημερομηνία 1 και να αναιρέσουν τις προηγούμενες
2. Ένας παράγοντας ο οποίος είναι ζωτικής σημασίας για την παραγωγή του πλεονάσματος σε μία επιχείρηση θα πρέπει να έχει δικαιώματα ιδιοκτησίας, έτσι ώστε να μειώνεται ο αριθμός των συμφωνιών που θα ήταν απαραίτητες να γίνουν δίνοντας ιδιοκτησιακά δικαιώματα σε τρίτους
3. Συμπληρωματικά στοιχεία του ενεργητικού θα πρέπει να ανήκουν σε ένα μεγάλο βαθμό σε έναν παράγοντα.

Με άλλα λόγια, η εκ των προτέρων ανάλυση φαίνεται ότι μπορεί να συλλάβει ορισμένα από τα θέματα συντονισμού που είναι καίριας σημασίας για την εκ των υστέρων προοπτική, εκτός από την ενσωμάτωση του ρόλου των επενδυτικών κινήτρων.

Υπάρχουν βέβαια και ορισμένες άλλες πιθανές επεκτάσεις της ανάλυσης των Hart and Moore. Το μοντέλο των δύο μελετητών αγνοεί την αβεβαιότητα που μπορεί να υπάρχει σχετικά με τις πληρωμές, την

αποστροφή του κινδύνου καθώς και τους περιορισμούς του πλούτου. Αυτό σημαίνει ότι το ζήτημα του πώς μια επένδυση πρέπει να χρηματοδοτείται και πώς τα δικαιώματα ιδιοκτησίας θα πρέπει να κατανεμηθούν μεταξύ εκείνων που τη χρηματοδοτούν και αυτούς που τη διαχειρίζονται δεν παίζει κανένα ρόλο στην ανάλυσή τους. Ωστόσο, το θέμα αυτό παίζει πολύ σημαντικό ρόλο για πολλές επιχειρήσεις. Επιπλέον, έχουν αγνοηθεί θέματα που έχουν να κάνουν με τη διάδοση των πληροφοριών και με το πώς μπορεί να γίνει ο συντονισμός και η συνεργασία μεταξύ των ατόμων με διαφορετικές πηγές πληροφοριών, αλλά εντούτοις παρόμοιους στόχους. Μια ένδειξη αυτού είναι ότι με το μοντέλο που ανέπτυξαν, ένας εργοδότης δεν χρειάζεται ποτέ να πει σε έναν εργαζόμενο τι πρέπει να κάνει. Αντίθετα, ο εργαζόμενος τις περισσότερες φορές καταλαβαίνει από μόνος του τι πρέπει να κάνει και ενεργεί ανάλογα. Τέλος, έχει γίνει η υπόθεση ότι κάθε παράγοντας πραγματοποιεί την επένδυση η οποία ενισχύει την παραγωγικότητα του, αλλά όχι και γενικότερα την παραγωγικότητα του ενεργητικού για το οποίο εργάζεται. Δεν υπάρχει λόγος, όμως, γιατί η ανάλυση να μην μπορεί να είναι γενικευμένη και να περιλαμβάνει την ενίσχυση του ενεργητικού.

Παρά τις περιοριστικές υποθέσεις του άρθρου φαίνεται ότι η ανάλυσή των Hart and Moore έχει εντοπίσει ορισμένες από τις δυνάμεις που καθορίζουν τα όρια μίας επιχείρησης. Για παράδειγμα, μπορεί να εξηγήσει γιατί μια επιχείρηση αντιμετωπίζει την πρώτη αύξηση και στη συνέχεια μείωση των αποδόσεων κλίμακας. Η εξήγηση αυτή είναι ότι εμφανίζεται αύξηση των αποδόσεων, λόγω των πλεονεκτημάτων που προκύπτουν από το συντονισμό των συμπληρωματικών περιουσιακών στοιχείων ενώ στη συνέχεια παρουσιάζονται φθίνουσες αποδόσεις λόγω των ανεπαρκειών του κεντρικού ελέγχου καθώς η επιχείρηση επανδρώνεται με νέα στελέχη τα οποία διαθέτουν οικονομική ανεξαρτησία. Επίσης, μπορεί να ρίξει φως στο ιδιοκτησιακό καθεστώς, όταν πολλές επιχειρήσεις εξαρτώνται από έναν μόνο προμηθευτή για εισροή, όπως για παράδειγμα έναν αγωγό πετρελαίου. Τελειώνοντας, θα πρέπει να αναφέρουμε ότι το μοντέλο, όπως είναι στη σημερινή του κατάσταση, δεν μπορεί να εξηγήσει τον τρόπο με τον οποίο αποφασίζεται ποιοι είναι οι υπεύθυνοι που πραγματοποιούν τους ελέγχους ή τον προσδιορισμό της ιεραρχικής δομής εντός της επιχείρησης.¹⁹

4. ΙΔΙΟΚΤΗΣΙΑΚΑ ΔΙΚΑΙΩΜΑΤΑ ΚΑΙ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΤΗΤΕΣ

Σε αυτό το σημείο της εργασίας θα προσπαθήσουμε να παρουσιάσουμε τη σπουδαιότητα την οποία έχει το να προσδιοριστούν πλήρως όλα τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα, τόσο εντός όσο και εκτός μιας επιχείρησης, προκειμένου να επιτύχουμε την αποτελεσματικότερη κατανομή των διαθέσιμων πόρων στην αγορά. Προκειμένου βέβαια να κάνουμε όλα τα παραπάνω περισσότερο κατανοητά θα περιγράψουμε κάποιες περιπτώσεις όπου μπορεί να έχουμε αποτυχία στην αγορά, δίνοντας παράλληλα κάποιες λύσεις για την αντιμετώπιση των τυχόν προβλημάτων.

Όπως έχουμε δει από την αρχή, τα δικαιώματα ιδιοκτησίας είναι στην ουσία κάποιιοι κανόνες οι οποίοι διέπουν τόσο τα προνόμια όσο και τους περιορισμούς που μπορεί να τεθούν στη χρήση κάποιων πόρων από τους ιδιοκτήτες τους. Το γεγονός ότι υπάρχουν αυτά τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα παρέχει ακόμα περισσότερα κίνητρα για κέρδος, τα οποία όμως πολλές φορές μπορεί να αποτελέσουν κύρια πηγή προβλημάτων, όπως οικονομικών κοινωνικών ή ακόμα και περιβαλλοντικών.

Μέχρι αυτή τη στιγμή δεν έχουμε αναφερθεί καθόλου στο ρόλο του κράτους, ο οποίος είναι ιδιαίτερα σημαντικός, είτε έχοντας το ίδιο δικαιώματα ιδιοκτησίας για διάφορους πόρους είτε όχι στη δεύτερη περίπτωση πολλές φορές καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο διανέμονται στις ιδιωτικές επιχειρήσεις οι πόροι αυτοί καθώς και το εύρος αυτών που αντιστοιχεί στην κάθε μία. Έτσι μπορεί πολύ εύκολα να καθορίσει το πλαίσιο αλλά και να δώσει επιπλέον κίνητρα σε εταιρίες της επιλογής του, προκειμένου να προλάβει την εμφάνιση των παραπάνω προβλημάτων.²⁰

4.1. Ιδιοκτησιακά δικαιώματα και αποτελεσματικότητα

Είναι πλέον σαφές, ότι στην περίπτωση που μιλάμε για τέλεια ανταγωνιστικές αγορές, όταν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα είναι σαφώς διαχωρισμένα τότε οδηγούμαστε σε αποτελεσματική κατανομή των πόρων. Σε αυτήν την περίπτωση έχουμε τη μέγιστη καθαρή ωφέλεια, η οποία βέβαια μοιράζεται ανάμεσα στις επιχειρήσεις και τους καταναλωτές, με τους τελευταίους να κερδίζουν μεγαλύτερο μερίδιο της «πίτας», γεγονός που συναντάμε συχνά στην περίπτωση της τέλεια ανταγωνιστικής αγοράς. Όλο το πλεόνασμα το οποίο αντιστοιχεί στους παραγωγούς, δηλαδή στις επιχειρήσεις είναι ουσιαστικά το κέρδος του, το οποίο μπορεί βραχυχρόνια να υπάρχει, όμως μακροχρόνια θα αρχίσει σιγά σιγά να μειώνεται έως ότου να εκμηδενιστεί καθώς όλο και περισσότερες νέες επιχειρήσεις, οι οποίες είναι εξίσου αποδοτικές με τις προηγούμενες, θα αποκτούν ιδιοκτησιακά δικαιώματα σε πόρους από το κράτος και θα εισέρχονται στην τέλεια ανταγωνιστική αγορά.

Υπάρχουν όμως και πολλές περιπτώσεις όπου οι τέλειες συνθήκες οι οποίες αναφέρονται παραπάνω, όπως πόροι οι οποίοι δεν βρίσκονται σε σπανιότητα ή επιχειρήσεις οι οποίες χρησιμοποιούν την ίδια τεχνολογία και παράγουν προϊόντα με την ίδια ποιότητα, δεν ισχύουν, με αποτέλεσμα να έχουμε αναποτελεσματικές κατανομές των ιδιοκτησιακών δικαιωμάτων στις ιδιωτικές επιχειρήσεις. Παραδείγματα τέτοιων περιπτώσεων είναι όταν υπάρχουν εξωτερικότητες, όταν αναφερόμαστε σε δημόσια αγαθά, όταν μιλάμε για αγορές με ατελή ανταγωνισμό ή ακόμα και όταν απλά υπάρχει μία αποτυχία από την πλευρά του κράτους στην κατανομή των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας.²¹

4.2. Εξωτερικότητες

Τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα ξεκινούν με την παραδοχή ότι σε μια οικονομία, όπου είναι γεγονός ότι δεν υπάρχουν τέλειες ανταγωνιστικές αγορές, υπάρχουν εξωτερικά αποτελέσματα ή αλλιώς εξωτερικότητες. Αρχικά για να γίνει κατανοητό τι γίνεται στην αγορά όταν υπάρχουν εξωτερικότητες,

θα γίνει μια προσπάθεια εξήγησης τους. Εξωτερικότητες λοιπόν είναι οι παρενέργειες οι οποίες δημιουργούνται, όταν οι λειτουργίες μιας αγοράς επηρεάζουν άτομα που βρίσκονται έξω από την αγορά, με αποτέλεσμα να εμφανίζεται αναποτελεσματικότητα και οι αγορές να αποτυγχάνουν. Η έννοια της εξωτερικότητας διακρίνεται σε δύο κατηγορίες την αρνητική και τη θετική εξωτερικότητα:

1. Αρνητική εξωτερικότητα

Με τον όρο αρνητική εξωτερικότητα εννοούμε τη ζημιά η οποία προκαλείται από μία δραστηριότητα σε μία αγορά, σε άτομα τα οποία δεν συμμετέχουν ούτε στην κατανάλωση αλλά ούτε και στην παραγωγή των αγαθών τα οποία παράχθηκαν βασισμένα σε πόρους των οποίων τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα παραχωρήθηκαν στις ιδιωτικές επιχειρήσεις.

2. Θετική εξωτερικότητα

Η θετική εξωτερικότητα έχει σαν αποτέλεσμα τα άτομα τα οποία δεν συμμετέχουν σε μία αγορά να δέχονται κάποιο όφελος από τη λειτουργία της συγκεκριμένης αγοράς και την κατανομή των δικαιωμάτων στις επιχειρήσεις – μέλη της αγοράς.²²

Στην πρώτη περίπτωση της αρνητικής εξωτερικότητας, τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα τα οποία παρέχονται σε μία επιχείρηση δίνουν τη δυνατότητα σε αυτήν να παράγει μία ποσότητα προϊόντος μεγαλύτερη από την κοινωνικά βέλτιστη ποσότητα και κατά συνέπεια να έχουμε αποτυχία στην αγορά. Αυτό έχει ουσιαστικά σαν αποτέλεσμα να δημιουργείται μία νέα καμπύλη προσφοράς η οποία αυξάνει στην πραγματικότητα το κοινωνικό κόστος δηλαδή ένα συνδυασμό του κόστους του παραγωγού και του κόστους από τη ζημία που προκαλείται, όπως για παράδειγμα η ρύπανση του περιβάλλοντος από την παραγωγή αυτοκινήτων με αυξημένη εκπομπή καυσαερίων.

Όταν οι αρνητικές εξωτερικότητες υπάρχουν σε μια αγορά, οι παραγωγοί δεν λαμβάνουν την ευθύνη για το εξωτερικό κόστος που προκαλούν με αποτέλεσμα αυτές να το μετακυλούν στην κοινωνία. Έτσι, οι παραγωγοί έχουν χαμηλότερο οριακό κόστος από ότι θα είχαν αλλιώς και η καμπύλη προσφοράς μετατοπίζεται αποτελεσματικά προς τα κάτω (προς τα δεξιά) της καμπύλης προσφοράς της κοινωνίας. Επειδή αυξάνεται η καμπύλη προσφοράς, παράγεται περισσότερο προϊόν από ότι η επαρκής ποσότητα δηλαδή παράγεται και πωλείται υπερβολική ποσότητα του προϊόντος. Έτσι το

οριακό όφελος δεν είναι ίσο με το οριακό κόστος με αποτελέσματα να υπάρχει απώλεια ευημερίας.²³

Το πρόβλημα που δημιουργείται από τα εξωτερικά αποτελέσματα οφείλεται κατά τη θεωρία αυτήν στη διαφορά μεταξύ ατομικού και κοινωνικού κόστους/οφέλους. Η λύση είναι η δημιουργία αποκλειστικών κυριαρχικών δικαιωμάτων στα αγαθά. Με τη δημιουργία αυτών των δικαιωμάτων ο κύριός τους θα μπορεί να απαιτεί αποζημίωση για τη μείωση της αξίας τους και έτσι η χρήση τους θα έχει πλέον κόστος και συγκεκριμένη τιμή η οποία θα ανταποκρίνεται στη σπανιότητά τους. Αλλωστε όπως χαρακτηριστικά αναφέρει το θεώρημα του Coase (1960) τα δικαιώματα δεν ανήκουν σε εκείνον στον οποίο το δίκαιο τα παραχώρησε αλλά σε εκείνον που επιθυμεί περισσότερο να τα αποκτήσει. Τα θεμέλια για την προσέγγιση αυτή είχαν ήδη τεθεί από τον Jhering (1877-1883) ο οποίος υποστήριξε ότι δεν υπάρχουν δικαιώματα φυσικά, αλλά ζωτικά συμφέροντα και ανάγκες. Στην περίπτωση όπου τα συμφέροντα έρχονται σε σύγκρουση μεταξύ τους τότε το δίκαιο αποφασίζει ποια από αυτά θα προστατεύσει οπότε και αυτόματα θα μετατραπεί σε δικαίωμα. Η λύση πρακτικά μεταφράζεται στη δημιουργία ενός αποκλειστικού δικαιώματος των γειτόνων του εργοστασίου στον καθαρό αέρα. Αν θέλει το εργοστάσιο να μολύνει τον αέρα, θα πρέπει να αγοράσει το δικαίωμα αυτό από τους γείτονες. Μέσω της διαπραγμάτευσης για την τιμή του δικαιώματος στον καθαρό αέρα θα προκύψει η πιο συμφέρουσα λύση και για τις δυο μεριές. Αν κατά τις διαπραγματεύσεις δεν επέλθει συμφωνία που να αφήνει όλα τα μέλη ικανοποιημένα τότε αυτά θα προσφύγουν στον κρατικό παρεμβατισμό που θα καθορίσει ποιος θα αποζημιωθεί, τι ποσό θα πάρει κ.ο.κ.²⁴

Στην αντίθετη περίπτωση της θετικής εξωτερικότητας, τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα που έχουν οι ιδιωτικές επιχειρήσεις έχουν σαν αποτέλεσμα η καμπύλη προσφοράς να μετατοπίζεται προς την αντίθετη κατεύθυνση καθώς το κοινωνικό κόστος γίνεται μικρότερο από το ιδιωτικό κόστος, δεδομένου ότι είναι μειωμένο κατά το όφελος που προκύπτει από την παραγωγή του προϊόντος. Τέτοιο όφελος μπορεί να χαρακτηριστεί για παράδειγμα η τεχνολογία που προκύπτει από την παραγωγή κάποιου προϊόντος και αξίζει να διαχυθεί στους καταναλωτές. Όταν μια θετική εξωτερικότητα υπάρχει σε μια αγορά, το οριακό όφελος της καμπύλης (η καμπύλη ζήτησης) όταν το

άτομο λαμβάνει την απόφαση είναι μικρότερο από την οριακή καμπύλη προς όφελος της κοινωνίας. Για παράδειγμα αν κάποιος είχε τη δυνατότητα να ποτίζει το χωράφι του από το νερό μιας γειτονικής λίμνης χωρίς να καταβάλλει αντίτιμο γι' αυτό, έχει ένα θετικό εξωτερικό αποτέλεσμα. Υπάρχει όμως ο κίνδυνος η λίμνη κάποια στιγμή να στερέψει.²⁵

Προκειμένου το κράτος να μπορέσει να εσωτερικεύσει τις παραπάνω εξωτερικότητες θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει τόσο φόρους για τα αγαθά που σχετίζονται με αρνητικές εξωτερικότητες, προκειμένου να περιορίσει τις επιχειρήσεις και να μειωθεί η παραγωγή των συγκεκριμένων αγαθών, όσο και επιδοτήσεις για την αντίθετη περίπτωση των θετικών εξωτερικοτήτων προκειμένου στην περίπτωση αυτή να δοθεί επιπλέον κίνητρο στους παραγωγούς.

Είναι όμως οι παρεμβάσεις αυτές του κράτους η μόνη δυνατή λύση για την επίλυση των προβλημάτων που προκαλούν οι εξωτερικότητες; Η πρώτη απάντηση που θα μπορούσε να δοθεί είναι όχι, καθώς υπάρχουν και διάφορες άλλες λύσεις σε ιδιωτικό επίπεδο όπως για παράδειγμα οι φιλανθρωπικοί οργανισμοί και σύναψη συμβολαίων μεταξύ δύο ή περισσότερων εμπλεκόμενων μερών.

Σύμφωνα με το θεώρημα του Coase (1960), αν οι ιδιώτες είχαν τη δυνατότητα να διαπραγματευτούν χωρίς κόστος σχετικά με την κατανομή των φυσικών πόρων, τότε θα μπορούσαν να λύσουν μόνοι τους τα προβλήματα των εξωτερικοτήτων. Όμως, σχεδόν πάντα, τα κόστη διαπραγμάτευσης, δηλαδή τα κόστη στα οποία υποβάλλονται τα συμβαλλόμενα μέρη για τη διαπραγμάτευση και την εφαρμογή της συμφωνίας, είναι πολύ μεγάλα με αποτέλεσμα οι διαπραγματεύσεις των ιδιωτικών λύσεων να είναι αδύνατες και οι ιδιωτικές λύσεις να αποτυγχάνουν.

Σε αυτήν την περίπτωση η μόνη πραγματικά δυνατή λύση είναι η επέμβαση της κυβέρνησης, η οποία μπορεί να χρησιμοποιήσει ρυθμιστικές παρεμβάσεις και πολιτικές βασισμένες στην αγορά, όπως οι φόροι και οι επιδοτήσεις.²⁶

4.3. Κοινόκτητοι πόροι

Ένας ακόμα σημαντικός λόγος αποτυχίας της αγοράς είναι οι λεγόμενοι κοινόκτητοι πόροι. Κοινόκτητοι πόροι ονομάζονται οι πόροι των οποίων η χρήση δεν είναι δυνατόν να αποκλειστεί από κανέναν. Δηλαδή μπορεί να τους χρησιμοποιήσει όποιο άτομο θέλει καθώς δίνεται ελεύθερα σε όλους. Το πρόβλημα όμως το οποίο δημιουργείται και θα αναλύσουμε περισσότερο παρακάτω είναι ότι όταν ένα άτομο τους χρησιμοποιεί, μειώνει αυτόματα τη χρήση και παράλληλα την ευχαρίστηση των υπολοίπων.

Υπάρχουν διάφοροι προσδιορισμοί στα ιδιοκτησιακά δικαιώματα χρήσης κοινόκτητων πόρων ανάλογες με τους οποίους είναι και οι αναποτελεσματικότητες που εμφανίζονται. Γενικά, όσο πιο σαφή γίνονται τα δικαιώματα ιδιοκτησίας, τυπικά ή άτυπα, τόσο περισσότερο περιορίζονται οι αναποτελεσματικότητες.

Όταν υπάρχει ένας πόρος ο οποίος στην ουσία είναι εξαντλήσιμος, όμως υπάρχει ελεύθερη πρόσβαση σε αυτόν από όλους, τότε εμφανίζεται το φαινόμενο της υπερεκμετάλλευσης και επομένως της ελάττωσης ή ακόμα και της εξαφάνισης του είδους, μία κατάσταση η οποία ονομάζεται τραγωδία των κοινόκτητων πόρων. Η άριστη λύση σε αυτήν την περίπτωση είναι η μονοπωλιακή λύση δηλαδή να δοθούν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα σε έναν μόνο παραγωγό, καθώς η ελεύθερη πρόσβαση ή αλλιώς ο τέλειος ανταγωνισμός δεν επιτρέπει την ιδιοποίηση της προσόδου, η οποία ονομάζεται πρόσοδος σπανιότητας (Garrett Hardin, 1968)

4.4. Δημόσια αγαθά

Τα δημόσια αγαθά είναι τα αγαθά των οποίων η χρήση δεν μπορεί να αποκλειστεί και κατά συνέπεια είναι ελεύθερα για τον καθένα. Αναφερόμαστε δηλαδή σε μία περίπτωση όπου ο κάθε καταναλωτής μπορεί να πάρει και να χρησιμοποιήσει το αγαθό χωρίς να πληρώσει για αυτό, κάτι που σημαίνει πως η αξία δεν έχει τιμή.

Ο κάθε καταναλωτής χρησιμοποιώντας το δημόσιο αυτό αγαθό που του παρέχεται απολαμβάνει μία οριακή ωφέλεια για την οποία θα έπρεπε

στην πραγματικότητα να πληρώσει μία τιμή. Κανείς όμως δεν φαίνεται να είναι διατεθειμένος να πληρώσει εθελοντικά το ποσό αυτό με αποτέλεσμα το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με το γεγονός ότι κανένας δεν μπορεί να αποκλειστεί από την ελεύθερη χρήση του αγαθού, δημιουργούν την αποτυχία της αγοράς, καθώς καμία ιδιωτική επιχείρηση δεν θα παράγει κάποιο αγαθό το οποίο θα καταναλώνεται χωρίς αντίτιμο. Παραδείγματα τέτοιων αγαθών τα οποία προσφέρονται ελεύθερα σε όλους τους καταναλωτές είναι η εθνική άμυνα, η δημόσια παιδεία, προγράμματα καταπολέμησης της φτώχειας κτλ. (Ed Clarke's Public Goods Index Page)

4.5. Ατελής ανταγωνισμός

Στην περίπτωση του ατελούς ανταγωνισμού, στην αγορά δημιουργούνται πολλά προβλήματα στην επίτευξη αποτελεσματικών κατανομών των πόρων. Ατελής ανταγωνισμός σημαίνει στην ουσία περιορισμένη προσφορά από την πλευρά των επιχειρήσεων οι οποίες κατέχουν τα ιδιοκτησιακά δικαιώματα των πόρων που χρησιμοποιούν, με άμεση συνέπεια οι καταναλωτές να πρέπει να καταβάλλουν μεγαλύτερο αντίτιμο προκειμένου να αγοράσουν και να χρησιμοποιήσουν κάποιο προϊόν, γεγονός που δεν λαμβάνει χώρα στον τέλειο ανταγωνισμό. Η μόνη περίπτωση στην οποία μπορεί αυτός ο περιορισμός της προσφοράς να λύσει αρκετά προβλήματα είναι η περίπτωση της υπερεκμετάλλευσης των πόρων η οποία όμως, μπορεί να οδηγήσει στην εξάντλησή τους.

4.6. Ωφελισμός

Ο ωφελισμός είναι ένα από τα λεγόμενα «συνεπειοκρατικά» (consequentialist) συστήματα ηθικής σύμφωνα με τα οποία κριτήριο της ηθικής ορθότητας μιας πράξης είναι οι συνέπειες της πράξης. Σύμφωνα με τους ωφελιστές φιλοσόφους σκοπός των πράξεων μας πρέπει να είναι η μεγαλύτερη κατά το δυνατόν ωφέλεια για τον μεγαλύτερο κατά το δυνατόν αριθμό ατόμων. Ο ωφελισμός είναι η ορθολογική, και η πιο διαδεδομένη και σημαντική, εκδοχή της συνεπειοκρατίας.

Οι εισηγητές της θεωρίας του ωφελιμισμού θεώρησαν ότι η ηθική αξία των πράξεών μας θα πρέπει να υπολογίζεται όχι βάσει των κινήτρων ή των προθέσεων μας, που έχουν ψυχολογική σημασία και συνεπώς, υποκειμενική υφή, αλλά βάσει των συνεπειών τους, οι οποίες μπορούν να εκτιμηθούν αντικειμενικά. Σε μια τέτοια περίπτωση, ελλοχεύει ο κίνδυνος της ηθικής αδράνειας. Από τη στιγμή που οι συνέπειες μιας πράξης δεν προηγούνται, αλλά προκύπτουν στο απώτερο μέλλον, όταν κατορθώσει να ελέγξει τις συνέπειες που θα είχε η απόφασή του το άτομο, ο έλεγχος αυτός θα ήταν άνευ σημασίας για την λήψη της συγκεκριμένης απόφασής του, αφού θα έχει εκλείψει η ευκαιρία που του είχε παρουσιασθεί να αποφασίσει. Άλλωστε η πρόβλεψη των επιπτώσεων των πράξεών μας, κάτι όχι αντικειμενικό, ανατρέπει την πρόθεση του ωφελιμισμού να στηρίζει το ηθικό χρέος επί αντικειμενικών κριτηρίων.²⁷

Εύλογα λοιπόν γεννάται το ερώτημα ποιος θα είναι ο ωφελιμισμός που θα προκύψει σαν αποτέλεσμα των εξωτερικοτήτων της αγοράς ποιοι θα είναι αυτοί που θα καρπωθούν από τα αποτελέσματα των πράξεων; Το ερώτημα τίθεται γιατί δεν μπορούν πάντα να προβλεφθούν με ασφάλεια τα αποτελέσματα των πράξεων μας, δεν είναι σαφές το μέτρο της παραγόμενης ωφέλειας και αυτό συμβαίνει κυρίως επειδή δεν υπάρχει ομοφωνία για το επιδιωκόμενο καλό. Οι επιχειρήσεις άλλωστε είναι μονάδες που επιδιώκουν τη μέγιστη ωφελιμότητα και κατευθύνουν τις πράξεις τους στη μεγιστοποίηση του κέρδους.

4.7. Ηθικό ζήτημα

Κάθε οικονομική ανάλυση που επιχειρεί να κατανοήσει πως οι ανθρώπινες ενέργειες επηρεάζουν την ανθρώπινη ευημερία αναπόφευκτα περιλαμβάνει ηθικά ζητήματα. Τίθεται έντονα η αναγκαιότητα θέσπισης τήρησης κανόνων που προκύπτουν από το λογικό και ηθικό έλλειμμα. Για παράδειγμα οι συνέπειες των διαφόρων εξωτερικοτήτων συχνά διαφέρουν από άτομο σε άτομο και θα πρέπει να υπάρξει προσπάθεια εξεύρεσης κοινής ομάδας αποτίμησης του κόστους και του οφέλους. Όταν οι εξωτερικότητες που προκύπτουν επειδή οι παράγοντες της αγοράς δεν εσωτερικεύουν το

συνολικό όφελος ή κόστος των ενεργειών τους, τίθεται το ηθικό ζήτημα πόσο περισσότερο μπορούν να βλάψουν σε σχέση με το επίπεδο που θεωρείται βέλτιστο για την ευημερία του κοινωνικού συνόλου. Και από την άλλη κατά πόσο το αν είχαμε απεριόριστη έκδοση συναλλακτικού μέσου (χρήματος) θα οδηγούσε σε πτώση της αξίας του συναλλακτικού μέσου και θα γινόταν ένα πεδίο που θα υπόκειτο σε πληθωριστική αφενός απαξίωση και αφετέρου θα μετατρέπταν σε ένα πεδίο ακατάσχετης σύγκρουσης γύρω από τους θεσμούς της ιδιοκτησίας των παραγωγικών και των καταναλωτικών σχέσεων. Η επιλογή στάθμισης του κόστους και του οφέλους δεν είναι εύκολη.

Οι οικονομολόγοι προκειμένου να συγκρίνουν χρηματικές αξίες χρησιμοποιούν την προεξόφληση ως στάθμιση και με αυτό τον τρόπο μετατρέπουν τις μελλοντικές αξίες σε σημερινές. Όμως στην πραγματικότητα αποδίδονται διαφορετικοί συντελεστές βαρύτητας σε αξίες οι οποίες είναι διαθέσιμες σε διαφορετικές χρονικές στιγμές.

Επιπλέον η ατελής πληροφόρηση μπορεί να προκαλέσει ηθικούς κινδύνους που με τη σειρά τους εμποδίζουν την αγορά να λειτουργήσει αποτελεσματικά.

5. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Εξετάζοντας τη φύση της επιχείρησης καταλήγουμε ότι παρουσιάζεται μεγάλη αλλαγή στο ρόλο της την τελευταία εικοσαετία σε σχέση με τα προηγούμενα χρόνια. Με βάση τις αλλαγές αυτές οι επιχειρήσεις του σήμερα που γεννήθηκαν τον προηγούμενο αιώνα αλλά δραστηριοποιούνται στη σύγχρονη εποχή η αντίληψη του Coase περί μειωμένου συναλλακτικού κόστους καθίσταται επιβεβλημένη.

Στην εργασία αυτή διερευνήθηκε επίσης και ο καθοριστικός ρόλος του ανθρώπινου δυναμικού στη στελέχωση μιας επιχείρησης. Ο παράγων άνθρωπος μέσα από διαδικασίες εξειδίκευσης και επένδυσης σε αυτόν αναβαθμίζει το ρόλο του εντός του πλαισίου της λειτουργίας της επιχείρησης και ανάγεται σε αξία που αποτιμάται εν τέλει σε αύξηση της αξίας της εν λόγω επιχείρησης. Στις προηγούμενες ενότητες εξετάστηκε η θεωρία της επιχείρησης υπό το πρίσμα του συναλλακτικού κόστους, των θεωριών των ατελών συμβολαίων καθώς και εκείνων των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας. Ειδικότερα τα τελευταία υπάγονται σε ένα πλαίσιο κανόνων που διέπουν τα προνόμια και τους περιορισμούς στη χρήση των πόρων που αποτελούν πηγή πλούτου για τις επιχειρήσεις αλλά ταυτοχρόνως, προκαλούν προβλήματα ποικίλου υφής όπως οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής.

Επιπροσθέτως, έγινε ανάλυση του αντίκτυπου επί των εργαζομένων και επί της κοινωνίας εν γένει, καθώς και της δομής της αγοράς που εκτείνεται στον κοινωνικό τομέα.

“Έγινε αναφορά στην αρνητική εξωτερικότητα και στην πιθανή βλάβη που προκαλείται από την λειτουργία μιας επιχείρησης καθώς και επίσης και στη θετική εξωτερικότητα που αφορά μεμονωμένα άτομα που αποκομίζουν οφέλη από τη διαδικασία αυτή. Τονίστηκε ο ρόλος της κρατικής παρέμβασης έτσι ώστε να μετριαστούν οι δραματικές επιδράσεις των αρνητικών εξωτερικοτήτων και αντιστοίχως, να μεγιστοποιηθούν τα οφέλη που απορρέουν από τη θετική επίδραση των επιχειρήσεων.

Τέλος, έγινε αναφορά στο πλαίσιο της θεωρίας του ηθικώς σωστού που οφείλει να διέπει κάθε εμπορική πράξη, οι επιπτώσεις της οποίας έχει ως στόχο αν προσφέρει τα μέγιστα σε ικανό αριθμό ανθρώπων. Το ηθικό ζήτημα

που εγείρεται πρέπει να αποτιμάται βάσει του αντίκτυπου του σε αυτόν που το αξιολογεί περισσότερο και όχι με μέτρο το κίνητρο ή τις αγαθές προθέσεις.

Η στάθμιση του κόστους και του κέρδους δεν είναι εύκολη υπόθεση. Απαιτεί την εδραίωση και την αυστηρή τήρηση ενός πλαισίου κανόνων που οφείλουν να υιοθετούνται από τα εμπλεκόμενα μέρη, λαμβάνοντας υπόψιν και τους ηθικούς κινδύνους που ενεδρεύουν στο ρευστό οικονομικό περιβάλλον του σήμερα.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΡΠΗ

6. ΥΠΟΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

1. <http://el.wikipedia.org/wiki/Επιχείρηση>
2. <http://el.wikipedia.org/wiki/Επιχείρηση>
3. Η θεωρία της επιχείρησης, R.H. Coase – 66 χρόνια μετά. Μια ανασκόπηση της θεωρίας, (2005),
4. Η θεωρία της επιχείρησης, R.H. Coase – 66 χρόνια μετά. Μια ανασκόπηση της θεωρίας, (2005),
5. Η θεωρία της επιχείρησης, R.H. Coase – 66 χρόνια μετά. Μια ανασκόπηση της θεωρίας, (2005),
6. http://en.wikipedia.org/wiki/Transaction_cost
7. http://en.wikipedia.org/wiki/Transaction_cost
8. http://en.wikipedia.org/wiki/Transaction_cost
9. Δαγτόγλου, (1991)
10. Η Οικονομική ανάλυση του δικαίου των συμβάσεων, (2005)
11. http://el.wikipedia.org/wiki/Πνευματική_Ιδιοκτησία
12. Barzel , (1985)
13. Towards a Property rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm, (2004)
14. Barzel ,(1985)
15. The Coase Theorem: Some Experimental Tests Journal of Law and Economics (1982)
16. Transaction Costs and the Robustness of the Coase Theorem, (2004)
17. Οι περιβαλλοντικές, οικονομικές και κοινωνικές επιπτώσεις της κλιματικής αλλαγής στην Ελλάδα
18. Παιγνία σε χαρακτηριστική μορφή ή παιγνία συνεργασίας, Βολιώτης
19. Property rights and the Nature of the firm, (1990)
20. <http://extension.usu.edu/wrdc/primer/medema.pdf>
21. users.uom.gr/~esartz/teaching/envecon/Chapter3.ppt
22. <http://en.wikipedia.org/wiki/Externalities>
23. Βλέπε economics.fundamentalfinance.com
24. Η Οικονομική ανάλυση του δικαίου των συμβάσεων (2005)
25. Βλέπε economics.fundamentalfinance.com
26. <http://en.wikipedia.org/wiki/Externalities>
27. <http://el.wikipedia.org/wiki/Ωφελιμισμός>

7. ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Anderlini, L., and L. Felli (1998): "Transaction Costs and the Robustness of the Coase Theorem," Theoretical Economics Discussion Paper TE/98/362, STICERD, London School of Economics
2. Aghion, P; and P. Bolton (1988), "Contracts as a Barrier to Entry", American Economic Review.
3. Alchian, A. and Demsetz, H. (1972), "Production, Information Costs, and Economic Organization".
4. Aoki, M. (1998), "The Corporate Governance of Venture Capital: Silicon Valley", mimeo American Economic Review.
5. Barzel, Y. (1997), "Economic Analysis of Property Rights", 2nd edn, Cambridge, Cambridge University Press.
6. Baumol, W. (2002), The Free-Market Innovation Machine, Princeton, NJ: Princeton University Press.
7. Berle, A. A. Jr. and Means, G. C. (1932), "The Modern Corporation and Private Property", New York, Macmillan.
8. Bresnahan, T. F., Brynjolfsson, E. and Hitt, L. M. (2002), "Information technology, workplace organization, and the demand for skilled labour: Firm-level evidence", *Quarterly Journal of Economics*, 117.
9. Brynjolfsson, T. F., and Hitt, L. M. (2000), "Beyond computation: Information technology, organizational transformation and business performance", *The journal of Economic Perspectives*.
10. Chari, and Larry E. Jones (2000) "A reconsideration of the problem of social cost: Free riders and monopolists?" *Economic Theory* 16.
11. Cheung, S. N. (1983), «The Contractual Nature of the Firm ", 26, *Journal of Law and Economics*.
12. Coase, H. Ronald, (1937) "The Nature of the Firm", *Economica* 4.
13. Coase Ronald, (1960) "The problem of social cost." *The Journal of Law and Economics*, Vol. 3.
14. Fama, E. (1980), «Agency Problems and the Theory of the Firm", *Journal of Political Economy*.
15. Garrett Hardin (1968) "The Tragedy of the Commons» *Science*, vol. 162.

16. Greenhalgh & Rogers, 2007, The value of Intellectual Property Rights, Oxford Review of Economic Policy
17. Grossman, S. J. and Hart, O. D. (1986), "The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration", 94, Journal of Political Economy.
18. Grossman, S. J. and Hart, O. D. (1988), "One Share-One Vote and the Market for Corporate Control", Journal of Financial Economics.
19. Hart O. & Moore J. (1990), Property Rights and the Nature of the Firm, Journal of Political Economy, Vol. 98, No. 6.
20. Hegel G. (1832-1845), Grundinien der Philosophie des Rechts.
21. Heller, M. A. and Eisenberg, R. (1998), 'Can patents deter innovation? The anticommons in biomedical research', Science 280.
22. Hoffman Elizabeth and. Spitzer L. Matthew (1982) The Coase Theorem: Some Experimental Tests Journal of Law and Economics, Vol. 25, No. 1 (Apr., 1982), pp. 73-98
23. Itami, H. and T. W. Roehl (1987). Mobilizing Invisible Assets. Cambridge, MA: Harvard University Press.
24. Jensen, M. C. and Meckling, W. (1976), "Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs and Ownership Structure", Vol. 3, Journal of Financial Economics.
25. Leiblein, M.J. and D. J. Miller (2003). An empirical examination of transaction- and firm-level influences on the vertical boundaries of the firm. Strategic Management Journal 24.
26. Libecap, G. D. (1989). Contracting for Property Rights. New York, NY: Cambridge University Press.
27. Ludwig Noack (2010), Der Religionsbegriff Hegel's (1845), Kessinger Publishing.
28. Madsen, T. L., E. Mosakowski and S. Zaheer (2003). Knowledge retention and personnel mobility: The non disruptive effects of inflows of experience. Organization Science, 14.

29. Mahoney J. & Asher C., (2004), Towards a Property rights Foundation for a Stakeholder Theory of the Firm (http://www.business.uiuc.edu/Working_Papers/papers/04-0116.pdf)
30. Mahoney, J. T. and J. R. Pandian (1992). The resource-based view within the conversation of strategic management. *Strategic Management Journal*, 13.
31. March, J. G. (1991). Exploration and exploitation in organizational learning. *Organization Science*, 1.
32. McEvily, S. K. and B. Chakravarthy (2002). The persistence of knowledge-based advantage: An empirical test for product performance and technological knowledge. *Strategic Management Journal*.
33. McGahan, A. and Silverman, B. (2006), 'Profiting from technological innovation by others: The effect of competitor patenting on firm value', *Research Policy*.
34. Nelson, R. R. and S. G. Winter (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
35. Nordhaus, W. (1969), *Invention, growth and welfare: A theoretical treatment of technological change*, Cambridge, MA.: MIT Press.
36. North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
37. Rajan, R. and Zingales, L. (1998), "Power in a Theory of the Firm", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, MIT Press.
38. Rajan, R. and Zingales, L. (1998a), "Power in a Theory of the Firm", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 113, MIT Press.
39. Rajan, R. and Zingales, L. (1998b), "The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms", University of Chicago working paper.
40. Saxenian, A. (1996), *"Regional Advantage"*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
41. Shavell, S. and Van Ypersele, T. (2001), 'Rewards versus intellectual property rights', *The Journal of Law and Economics*.
42. Teece, D. J. G. Pisano and A. Shuen (1997). Dynamic capabilities and strategic management. *Strategic Management Journal*, 17 (Winter).

43. Williamson, O.E. (1975), "Markets and Hierarchies": Antitrust and Antitrust Implications, New York: The Free Press.
44. Williamson, O.E. (1985), "The Economic Institutions of Capitalism", New York: The Free Press.
45. Williamson, O.E. (1988), "The Logic of Economic Organization", 4, Journal of Law, Economics, and Organizations.
46. Woo C., G. Willard and U. Daellenbach (1992). Spin-off performance: A case of overstated expectations? Strategic Management Journal, 13.
47. Δαγτόγλου Π. (1991), Ατομικά δικαιώματα , τόμ. β'. Εκδόσεις Σάκκουλα
48. ΣτΕ (Ολομ.) 4050/1976 ΕΔΔΔ 1977. 86
49. Φαφαλιού Ε. και Πέκκα – Οικονόμου Β. (2005), Η θεωρία της επιχείρησης, R.H. Coase – 66 χρόνια μετά. Μια ανασκόπηση της θεωρίας, «ΣΠΟΥΔΑΙ», Τόμος 55, Τεύχος 1^ο
50. Χατζής Α. (2005), Η Οικονομική ανάλυση του δικαίου των συμβάσεων (2005) Digesta Ρένα Τεύχος Γ
51. <http://el.wikipedia.org/wiki/Επιχείρηση>
52. http://el.wikipedia.org/wiki/Πνευματική_Ιδιοκτησία
53. <http://el.wikipedia.org/wiki/Ωφελιμισμός>
54. <http://en.wikipedia.org/wiki/Externalities>
55. http://en.wikipedia.org/wiki/Transaction_cost
56. <http://extension.usu.edu/wrdc/primer/medema.pdf>
57. <http://www.bankofgreece.gr/BogEkdoseis>
58. users.uom.gr/~esartz/teaching/envecon/Chapter3.ppt