

УДК 330.101

## ПРИРОДА ФИРМЫ: К НОВОЙ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ (переосмысливая Р. Коуза)

О. С. Сухарев

*Природа фирмы, причины ее возникновения в рыночной экономике давно интересовали экономистов, особенно большой вклад в осмысление этого вопроса внесли так называемые новые институционалисты во главе с Рональдом Коузом. Однако, несмотря на высокую популярность их трактовки причин появления фирмы, остаются многие вопросы, касающиеся объяснения издержек, возникающих при функционировании фирмы и рынка, адекватности их сопоставления, а также противопоставления сравниваемых субъектов — рынка и фирмы. Кроме того, интересна возникающая институциональная регрессия, которую Коуз разрешает с использованием аппарата транзакционных издержек, но не снимает с повестки дня указанные и возникающие иные методологические проблемы при объяснении природы фирмы. Продвижение по указанному направлению, предпринятое в статье, делает шаг в направлении формирования более полных представлений о природе фирмы, последствиях ее возникновения и исчезновения из поля хозяйственных отношений, что и определяет возможность переосмысления подхода Коуза и формирования институциональной модели фирмы. Одну из серьезных попыток в этой части предприняли Р. Нельсон и С. Уинтер с помощью подхода на основе рутин фирмы. Но с точки зрения формализации этот подход оказывается громоздким. В связи с этим методологически обоснованным подходом автору видится такой: рассматривать модель фирмы исходя из удобства задач исследования и исследователя, то есть, с позиций управленческих, бихевиористских, кибернетических и даже, там где возможно и необходимо, — неоклассических теорий.*

**Ключевые слова:** природа фирмы, транзакционные издержки, позиция Коуза, критика Ходжсона, новая институциональная модель

### Введение

Фирма представляет ту форму экономической организации, которая является объектом для самого пристального рассмотрения в рамках экономического анализа, с момента оформления экономической науки как дисциплины.

Институционалисты внесли большой вклад в объяснение функционирования фирмы, познание ее истоков. Так, Т. Веблен подготовил работу «Теория делового предприятия» [1], а Дж. Коммонс вообще считал, что источником данных и методологических принципов для институциональной экономики являются область корпоративных финансов, изменчивость активов и пассивов предприятий и организаций, а не область потребностей и труда (включая поведение индивида и виды полезности), страданий и удовольствий [2; 14]. Конечно, с позиций сегодняшнего дня уже трудно согласиться с такими формулировками, поскольку процесс контрактации полностью детерминируется характером правовых норм и трудовыми отношениями<sup>1</sup>. Одной

из важных проблем<sup>2</sup> является то, что институты детерминируют друг друга. Относительно фирм возникает такой эффект, что, представляя различные организации, по численности занятых, фондам, управлению, фирмы, тем не менее, на определенных отрезках времени, вырабатывая и реализуя какую-то стратегию поведения, фактом реализации своей стратегии создают своеобразное правило для иных фирм, организаций и даже рынка. Это правило изменяется по мере изменения фирмы.

Неоклассическая теория, сначала определив для себя индивида, затем сводила фирму к индивидуальному поведению, не рассматривая детерминацию этого поведения внутренними факторами. На определенной степени развития экономической науки это было оправданно и даже логично, с точки зрения создания некой модели поведения, которая облегчала анализ. Усложнение поведения как индивидов, так и фирм давно сделало такой подход неадекватным. Никто не максимизирует ни полезность, ни прибыль, потому

<sup>1</sup> Имеется в виду неонституциональная контрактная теория фирмы, а также теория фирмы как «внутреннего» рынка труда. Кроме того, развиты бихевиористские, управленческие и др. подходы к моделированию фирмы, представлению ее в экономическом анализе.

<sup>2</sup> Всех проблем старой и новой институциональной школы здесь касаться нет цели. Их можно подробнее изучить в книге: Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. Кн 1. Методологический эскиз. — М.: ИЭ РАН, 2001; М.: Экономика, 2007.

как не знает двух вещей: какой она должна быть, чему равен максимум и второе — как это сделать, что должна представлять из себя максимизация как управляемый для фирмы процесс, складывающийся из различных действий ее элементов (подразделений, индивидов). По мере усиления расплывчатости данного допущения возникала закономерная идея обойти эту установку, сказав, что и индивиды, и фирмы нацелены на приемлемое удовлетворение (принцип максимума, который оформил П. Самуэльсон, не действует, а действует принцип сатисфакции Г. Саймона). Поскольку вся информация никогда не доступна, принятие решений всегда высоко неопределенно, как и последствия этих решений. К тому же сбор информации увеличивает издержки на сбор и обработку, то есть транзакционные издержки, что выступает «объективным» информационным ограничением принятия обоснованных, безошибочных решений. Способом борьбы с названными издержками и выступает принцип «сатисфакции». При этом совершенно неверно трактовать подобное объяснение как ортодоксальную уловку, оправдывающую и «не мытьем, так катаньем» сохраняющую принцип максимизации [13, с. 129]. С математической точки зрения экстремум есть экстремум, либо максимум, либо минимум. Удовлетворительный результат, приемлемое удовлетворение более условны, чем некий экстремум, так как требуется объяснить, что значит приемлемое и что такое удовлетворительный результат, но это никак не оправдание принципа максимизации, а иной принцип. Другой вопрос, а так ли важно, как с позиций одного-единственного критерия ведет себя фирма? Максимум прибыли — это всего лишь один параметр, пусть и результирующий параметр деятельности, приемлемая прибыль — еще более размытый параметр.

Если удовлетворен индивид, у него хотя бы можно спросить: так ли это? Если спросить у фирмы, что это значит, то кому задавать вопрос: директору, совету директоров, начальнику цеха или отдела продаж? Каждый из перечисленных может иметь свою степень удовлетворения принятым решением или стратегией и ее результатом (прибылью — максимальной или не максимальной), поэтому расходящиеся оценки не могут быть агрегированы для фирмы, если только не привязаться к некой центральной задаче, которую фирма решала и по продвижению к решению которой можно оценить степень удовлетворенности,

опять полагая, условно, будто фирма похожа на индивида. Проблема подобных противопоставлений моделей фирмы, например, когда применяется подход с позиций привычки и рутин фирмы, когда рутины — это хранилища знаний, умений, опыта<sup>1</sup>, разрешается на самом деле очень просто. Фирма производит продукт и/или услуги по неким технологиям в рамках существующих правил организации своей деятельности, причем так было всегда. Только фирма может в необходимом масштабе реализовать функцию общего потребления блага, то есть создавать и тиражировать его за счет концентрации и объединения различных ресурсов, пригодных и необходимых для решения этой задачи, включая информацию, без которой невозможно даже начать объединение факторов, освоение технологии. В этом случае информация также выступает ресурсом, она всегда является ресурсом, даже если индивиды получают ее бесплатно. Чем весомее значение фактора, чем больше требуется усилий, чтобы его вовлечь и применить в воспроизводстве каких-то благ, тем он будет дороже и бесплатно доставляться уже не будет. Время изменяет оценку факторов, возможности их использования, структуру факторов производства, их цену. Соответственно каждый фактор предполагает даже в техническом смысле сугубо свои правила применения, что отражается в настройке внутренних функций и работе организации, использующей этот фактор. Понять данные соотношения и условия, в привязке к созданию блага как основной деятельности фирмы, и будет означать получение институциональной модели фирмы, которая должна отразить то, что видит наблюдатель-исследователь, а не будет воплощать некие умозрительные неживые интеллектуальные конструкции. Затем нужно будет развернуть гигантский объем работы с позиций методологии экономической науки, встроив такую модель в общий спектр и контекст теорий фирмы.

<sup>1</sup> Этот подход предложен Р. Нельсоном и С. Уинтером [5], причем они считали, что рутины — это своеобразная память организации. Тем самым рутины фирмы напоминают привычки у индивида, но это «привычки организации». Аналогии очевидны, как и бесполезность данного подхода — все рутины, все привычки учесть нельзя. А создание атласа рутин и привычек возможно только методом их выделения, исходя из определения, методом перебора и некой структуризации — классификации. Трудно учесть многие функции, рутины еще более детализируют пространство фирмы, и совершенно неясно, по каким законам они формируются, исчезают, изменяются.

### 1. Взгляд Коуза разрешает институциональную регрессию?

Точно так же, как условно в институциональный анализ введена проблема начальной точки и регрессии, так же обозначена и проблема появления фирмы. Основной вклад здесь принадлежит работам Р. Коуза и последователей нового институционализма. Прообразы фирмы существовали до ее появления, хотя с хозяйственной точки зрения их возникновение и функционирование можно считать примитивным. Могут ли причины существования организаций различного уровня быть одинаковыми, например, фирмы и государства или каких-то артелей? Видимо, в каком-то смысле некоторые причины должны совпадать, но вполне возможно наличие иных причин при объяснении организаций более высокого порядка и масштаба. В момент зарождения являлась ли фирма шумпетеровской новой комбинацией? Видимо, ответ положительный.

Ортодоксальная ветвь экономической науки всегда считала рынок первичной организационной структурой, возникновение которой обычно связывают с излишком и массовым производством каких-то благ (например, в силу высокого урожая, превышающего возможности потребления), которые обменивались, тем самым удовлетворяя потребности индивидов в различных благах. Производство осуществлялось вне типичной капиталистической фирмы, хотя некие формы организации сельскохозяйственной работы, в том числе коллективной работы, уже существовали.

Поскольку в процессе обмена одних благ на другие, при наличии покупателя и продавца, формировалась цена блага, то эта цена на некотором интервале времени выполняла функцию своеобразного правила. Другие владельцы аналогичного блага вряд ли могли выйти на конкурентный рынок с иной ценой, хотя подобные случаи вполне вероятны, но, в любом случае, они ориентировались на цену известную, сложившуюся в ходе обменов на рынке до их возможного выхода на него. Следовательно, эта цена исполняла функцию правила для определенного числа индивидов, заинтересованных в этом рынке. Кроме того, динамика этой цены, изменение ее во времени порождало тенденцию движения рынка и обеспечивало силовое (ценовое) давление на его развитие. Эволюция данного рынка могла происходить по вектору свертывания (снижение цен) рынка либо расширения (рост цен), или же устойчивого функционирования (при относительной стабильности цен). Безусловно,

никакие рынки спонтанно не возникают, поскольку не возникают спонтанно блага. При ограниченном наборе благ, конечном способе их создания рынки не могут возникать вне привязки к благам. Вопрос, почему рынки существуют наравне с нерыночным обменом и какова природа фирмы, то есть, почему возникает фирма в пространстве рынков, а не рынок решает все задачи, которые приданы фирме, стал центральным для новой институциональной программы. Более того, эта программа начала формироваться именно с этих вопросов, точнее, с поиска ответа на них.

Ответ насчет рынков весьма прост. Они заменяют нерыночный обмен тогда, когда имеются массовые явления, массовое благо, большое число потребителей и поставщиков блага, что обеспечивает иной уровень издержек продажи<sup>1</sup> и ликвидирует нерыночную форму обмена. Правда, нужно признать, что она не исчезает совсем, все-таки нерыночные обмены этими же благами присутствуют наравне с рыночным обменом, только их доля в общем объеме сделок невелика и ею можно пренебречь, рассматривая конкретный рынок благ. Рынок не приспособлен для производства благ и не является организацией в том смысле, в котором ими являются фирмы, государство, учреждения, органы управления и т. д. Он не призван производить блага, так как он сам формируется наличием организаций, по крайней мере, в современной экономике. И выяснять, как было в начальной точке, когда общество было иным, рынки и фирмы были иными, может быть и полезно в общем смысле, но ничего не дает для познания экономической системы сегодняшнего дня. Начальная точка — это точка иной экономической системы, которой нет, да, видимо, никогда и не будет существовать.

Рынок является «производной» структурой, появляющейся в процессе взаимодействия некоторого количества отдельных индивидов и/или фирм. У него нет функций соединять некоторым образом факторы производства для создания благ. Поэтому объяснять возникновение фирмы в рыночной среде транзакционными издержками неверно, особенно тем, что у рынка они были бы больше, у фирмы меньше, поэтому она и возникает. Конечно, правило «издержек» имеет центральное значение в экономике. Высокие издержки всегда будут объяс-

<sup>1</sup> Эти издержки получили наименование транзакционных издержек, посредством которых стали объяснять любые транзакции, контрактацию и даже появление фирмы и рынков. Будто рынки экономят транзакционные издержки, такая же логика была перенесена на фирму.

нением свертывания какой-либо деятельности и организации. Издержки могут заблокировать какую-то деятельность, в частности создание организации. Если регистрация фирмы требует большого времени, документов, обхода чиновников, то есть больших транзакционных издержек, то вероятность открытия новых фирм будет низка по сравнению с иными противоположными условиями. Но функционально разные субстанции, генерирующие разного порядка издержки, не могут сравниваться по этому одному параметру. Коуз, по всей видимости, желал разрешить регрессию в схеме «фирма — рынок», по типу вопроса о том, что первично, курица или яйцо, но явно не учел, что ответ дан историей и изначально разным генезисом и назначением рассматриваемых субстанций.

## 2. Фирма и рынок: пересмотр стереотипов

Экономисты-исследователи<sup>1</sup> сравнивают рынок и фирму, полагая, что издержки фирмы меньше, чем рынка, но не замечают, что это просто различные издержки, они не могут быть одинаковыми по составу и величине, потому как виды деятельности, действия различны. Фирма всегда одна, рынок — это две и более фирм. В одном случае имеет место деятельность по сочетанию факторов производства, поиску соответствующих технологий и информации, в другом — издержки обмена, контрактации, поиска информации о благе, в котором имеется потребность. Создавая новое благо, новую технологию, фирма может не подзревать, что тем самым, за счет этих инноваций, возникнет затем рынок. Следовательно, технические новации фактически формируют институциональные и организационные новации с вытекающим отсюда оформлением новых рынков. Сегодняшняя фирма способна создавать рынки, обратный процесс в современном мире вряд ли верен. Не функция рынка создавать блага, как не функция рынка воспроизводить новации. В связи с чем целые виды издержек для него не характерны, поскольку не связаны с такой деятельностью, он ее просто не осуществляет — и не может осуществить по определению. Считается, что нерыночный обмен обходится дороже и тогда возникает рыночный обмен [13, с. 264]<sup>2</sup>. Это в

той же степени некорректно, как и противопоставление разных издержек для фирмы и рынка. Нерыночный обмен — это разовый акт обмена между индивидами или фирмами, он существует и при наличии рынка. В каких-то случаях он может оказаться выгоднее, нежели приобретение аналогичного блага на рынке. Очень важно отметить, что у рынка не может быть издержек в принципе, как не может быть издержек у тени человека, издержки касаются только деятельности человека, его решений и действий, с ними жестко связаны. Утверждать, будто рынок способствует установлению процедур и норм, так же маловероятно, так как процедуры и нормы вводят индивиды, фирмы, государство. Они, как правило, сразу определены, либо возникают и устанавливаются в процессе деятельности, определяя тем самым дальнейшие транзакции — рыночного и нерыночного типа, поведение покупателей и продавцов.

У фирмы не может быть преимуществ над рынком, как не может быть преимуществ у планеты Земля над космосом. Такая постановка неправомерна. Целевое назначение, способы организации и производный характер одной субстанции от другой снимают проблему подобного противопоставления, делая ее неадекватной, да в значительной степени и ненужной, потому что не служит решению никаких экономических задач. Основная идея Р. Коуза, на которую он нанизывает якобы обосновывающие примеры [3–4], аргументы, сводится к тому, что «рыночная организация» дороже, то есть связана с более высокими затратами, нежели организация в виде фирмы. Примечательно, что постановка проблемы в ракурсе роста фирмы по отношению к «рынку», когда фирма за счет экономии транзакционных издержек может расти, причем так, чтобы захватить наибольшие зоны контроля экономической деятельности, не заинтересовала большинство экономистов. Умиление неверным сопоставлением стало настолько нормой в экономическом анализе, что мало кто задумался, что по сути поставлена проблема роста организации в абсолютном и, что наиболее ценно, в относительном измерении, при котором сравнивается рост различных структур и организаций. Проблема, почему фирма не подменяет рынок целиком, была поставлена, но она вытекает из неверных сравнений, которые приведены выше. Аналогично, Дж. Ходжсон

<sup>1</sup> В частности, Р. Коуз. Эту же, на мой взгляд, ошибку, делает проф. Дж. Ходжсон [13], рассматривая рынок как некоего субъекта, используя выражения «рынки способны», «рынки действуют» и т. д. Действовать могут только агенты, они же образуют, слагают рынки.

<sup>2</sup> Выводы из проводимого анализа зависят от того, какое

представление о рынке вводит исследователь, какому правилу или определению сам следует.

ставит вопрос, отчего же рынок не подменит все виды обмена [13, с. 265], если он эффективнее нерыночных форм обмена, однако они же существуют. Видимо, проблема не в эффективности и даже не в росте, а в эффекте гиперселекции, когда устойчивое состояние неэффективных норм фиксирует институт, обеспечивает жизнеспособность какой-то форме организации при меньшей ее эффективности (согласно используемому критерию эффективности). Этот критерий также может не казаться всеобщим, а быть частным и локальным, то есть давать усеченные представления о подлинной эффективности. Возникает эффект институционального влияния экономической науки на экономическую действительность и ее оценки, взаимодействие науки и реальных экономических событий. Фирма не подменяет рынок, дескать, потому, что имеется уменьшающийся эффект масштаба, который ограничивает ее рост и способы контроля. Дж. Ходжсон пишет: «Не будь фирм, рынок проявлял бы более сильную тенденцию организационного роста и подчинял бы себе больше актов обмена» [13, с. 266]. Наконец, понадобилось множество размышлений, чтобы сформулировать: «фирма и рынок не одно и то же» [13, с. 283], так как фирма имеет уникальные характеристики, включая специфику трудовых отношений, особые формы капитала, разделения труда и т. д. Однако все эти утверждения — очень робкие попытки усомниться в коузианском объяснении<sup>1</sup>. Если исходить из формулы «не будь фирм...», то после многоточия нужно сказать, что не было бы и рынков и благ, создаваемых этими фирмами (другие рынки, которые могли создать индивиды, были, но это иные рынки, и иные блага). Остальная часть фразы Ходжсона, как и аргументов Р. Коуза, просто меркнет после приведенного уточнения. Точно так же крайне абстрактным является допущение «если транзакционные издержки равны нулю...». Если это так, то отсутствуют целые виды транзакций, их просто нет, раз нет издержек. Предположить, что виды деятельности в экономике осуществляются без издержек — это значит создать некую новую экономику, которую никто никогда не видел, в которой совершаются действия без издержек (концепция альтернативных издержек в этом случае также оказывается низложена).

<sup>1</sup> В ряде своих работ мне удалось довольно аргументированно представить слабую обоснованность доводов Р. Коуза.

Таким образом, не будь фирм, не было бы повода говорить об организационном росте рынка, не было бы видов благ, не было бы многих рынков, тогда требовалось вести речь о росте иных рынков, которые складывались бы индивидами. Это была бы иная ситуация, иная экономика и структура взаимодействия и организации. Что подразумевать под организационным ростом рынков? Это рост неких правил, но многие из них устанавливаются не рынком самим по себе как неким «одушевленным объектом», а его образующими субъектами и государством, которое также является участником и координатором<sup>2</sup> многих, если не всех, рынков.

<sup>2</sup> Координация может быть прямой и косвенной. Поэтому часто государство невозможно отделить от функционирования рынка, да и не нужно это делать, создавая очередные искусственные модели. Другое дело, это способы некоего воздействия, изменяющие параметры экономического функционирования, то есть инструменты экономической политики. Дж. Ходжсон прав в одном — в критике О. Уильямсона за интерпретацию рынков в части вычисления издержек и интерпретации, будто «вначале были рынки», без учета социальных норм и производства благ. Наклеивание ярлыка «природного состояния» на рынок характерно для неоклассического направления экономики, и Ходжсон причисляет к этому направлению Коуза и Уильямсона [3–4; 11]. Эти смелые и обоснованные выпады имеют под собой основания. Они важны и в отношении оппортунизма. Но Ходжсон сам расплывчат во фразеологии. Нормы и конвенции имеют место на рынке — это не точно, не могут нормы «болтаться» где-то на рынке, это не товар. Нормы конституируют рынок, образуют его вместе с агентами этого рынка, которые вносят самый главный вклад в формирование рынка и его функционирование по нормам. Это то, что есть на самом деле, что можно наблюдать и объяснять. Мой вывод связан с тем, что фирма и рынок являются несопоставимыми объектами в смысле Коуза — поэтому анализ в рамках коузианских рассуждений очень условен, и на выводы, вытекающие из него, не стоит рассчитывать экономистам и тем более политикам, планирующим экономические меры. Фирмы и институты никак не направлены в своей деятельности на минимизацию транзакционных издержек — одного вида издержек и даже общих издержек. Их целевое назначение может приводить и провоцировать рост издержек общих и специально — транзакционных. И эти институты и фирмы будут существовать. Это специфическая черта социальной эволюции, и ее вычеркнуть из эволюционного ландшафта невозможно. Даже соответствие типа контрактов и типа ресурсов не отвечает реальности. Так контракты и ресурсы делить нельзя, поскольку возникает схема, привязывающая контракт к ресурсу, но на практике фирмам отделить контракты от ресурсов невозможно, за отдельными исключениями, что не умаляет общей претензии к такому разделению. К тому же само выделение ничего не дает на следующих этапах анализа, которые вводят более сильные критерии, связанные, например, с инвестициями под контракт или проект. Уильямсон не определил толком [11], по меткому выражению Ходжсона, термин «транзакционные

Объясняя возникновение фирмы, причину ее существования, Р. Коуз говорит, что «основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, в том, что существуют издержки использования ценового механизма» [3, с. 35–37].

Проблема в том, что на некоей начальной фазе создания фирмы и ее функционирования издержки этого создания и функционирования обычно превышают получаемый от деятельности доход. Возникает кумулятивная кривая окупаемости организации, подобно той, что характеризует инвестиционный процесс. Рентабельность в этот период вообще отрицательная, потому как имеются убытки, которые окупаются только со временем. Поэтому в чистом виде создание фирмы нерентабельно — начальные издержки обычно выше приобретаемого дохода. Коуз вообще так не рассуждает. Он даже не затрагивает такого аспекта, подчиняя логику изложения сравнению рынка и фирмы. Как установлено выше, сравнивая несравнимые вещи, исследователь попадает в явную регрессионную ловушку, утверждая, что фирмы «вытесняют механизм цен», что ресурсы распределяются не механизмом цен, а директивно [4]. Возникает вопрос, почему внутри фирмы при распределении ресурсов не используется механизм цен? Однако ответ тривиален: потому что купленные ресурсы на рынке ресурсов по установленным рыночным ценам принадлежат собственнику фирмы, который задействует эти ресурсы, используя фактор «управление» (назначая менеджеров), комбинирует их в соответствии с поставленными задачами. Выстраивание дополнительных правил обмена внутри фирмы, включая цену и продажи, не имеет смысла для одного и того же владельца или даже группы владельцев (совет директоров, учредителей и т. д.). Если бы отдельные цеха фирмы имели разных владельцев, тогда между ними была бы возможна ценовая контрактация, то есть заключение договоров на продажу сырья или полуфабрикатов по какой-то взаимно согласованной цене. Но

издержки», сведя их к туманному определению затрат на управление экономической системой, что является выражением «недостаточной аналитической точности работ этого автора» [13, с. 289]. Хотя после статьи Коуза 1960 года Уильямсон мог ничего не определять, там точно давалось представление об этих издержках. Экономическая наука пока не научилась повышать точность определений. По-моему, этот процесс становится бесконечным и детерминирован текущей исследовательской обстановкой, складывающейся в рамках самой экономической науки. А С. Флисчер отмечал, что апеллируя к транзакционным издержкам, можно логически обосновать все что угодно (см. по [13, с. 289]).

де-факто имелось бы несколько фирм в условных границах одной фирмы.

Ценовой механизм просто не может напрямую осуществить эту кооперацию, что происходит внутри фирмы, он для этого не предназначен, он является производной как минимум двух или нескольких фирм и индивидов, которые образуют рынок и сам этот механизм. Р. Коуз пишет, что вне фирмы производство направляется динамикой цен, координируется транзакциями обмена на рынке. Но на рынке нет производства, это не производительная структура, вне фирмы просто нет равнозначного производства в современной экономической системе. Его не было и в той системе, которую наблюдал Р. Коуз и которая являлась в большей степени «рыночной», чем сейчас. Издержки ценового механизма часто ассоциируются с транзакционными издержками, но они же входят в общую калькуляцию стоимости производимого блага, включая и издержки на суд, информацию, контрактацию, управление, действие правил рынка, подчинение этим правилам. Все эти виды издержек учитываются, за исключением, быть может, потерь времени (и то повременная заработная плата лиц, принимающих решение, их фактически включает), что позволяет фирмам за счет быстроты действий при общей унификации в части благ и нормативов осуществлять конкуренцию по скорости. Этот новый вид конкуренции еще слабо изучен и охвачен научной литературой, хотя давно известен показатель «успевай поворачиваться», который используется в оценке общей конкурентоспособности фирм. Как известно, выполняемая работа, затраты труда могут оцениваться по нормативам затраченного времени<sup>1</sup>.

Весь вопрос в том, что никакая фирменная контрактация не вытесняет рыночную контрактацию, потому что это два разных типа контрактации: цели, предмет, назначение, область действия и издержки различны по определению. Если рентабельность на участке создания и первой фазы развития фирмы так и не будет повышаться, то фирма на следующих этапах, с высокой вероятностью, существовать уже не будет. Сложившаяся рыночная структура, действующие институты не позволяют фирме

<sup>1</sup> Удивление вызывает иное обстоятельство: как никто из исследователей, ни О. Уильямсон, ни К. Эрроу, ни Дж. Ходжсон, ни К. Далман не усомнились в правоте Р. Коуза? Скепсис С. Флисчера настолько мощен, что только эта позиция может быть воспринята как сомнение. Транзакционные издержки по Далману — это издержки, вызванные дефицитом информации [3–4].

существовать, и ценовой механизм не единственный и часто — не определяющий фактор такого исхода. Вопрос, почему же фирмы исчезают, не менее важен вопроса, почему они существуют. Ведь исчезновение — это процесс-антагонист процессу существования. Кроме того, он также институционально оформлен в каждой экономической системе, как и процесс возникновения.

При сравнении фирмы и рынка допускается еще одна ошибка, связанная не только с измерением издержек, но и с сопоставлением издержек, вызванных разными причинами и агентами. Хотя Дж. Ходжсон постеснялся дать развернутое альтернативное обоснование существования фирмы [13, с. 300], представляется, что нужно это сделать обязательно.

Во-первых, причина существования фирмы состоит в том, что технически реализовать какую-либо технологию создания благ и их тиражирования невозможно в иных структурах.

Во-вторых, фирма отражает потребность в создании, производстве, комбинации факторов, тиражировании, массовом удовлетворении потребностей. Рынок — это потребность в обмене этими же массовыми благами. Рынок в современную технологическую эпоху и рынок в традиционном сельскохозяйственном обществе — это разные рынки, и потребности разные, институты — разные. Поэтому в отрыве от исторического контекста давать некие абстрактные трактовки несравнимых объектов — дело ошибочное.

Проблему можно трансформировать и в такую: почему существует государство, почему в нем действуют, возникают фирмы и вообще иные организации, а также рынки? Любые сопоставления можно довести до абсурда и предложить ту или иную логику, которая вряд ли будет соответствовать истине. Главное, что она вряд ли поможет в решении насущных экономических задач. А проблема-то в том, что масштаб и форма государства определяют и вектор развития экономики, возможности создания фирм, действия, число рынков. Так, в Советском Союзе возникали новые предприятия, новые фонды, новая техника, действовали и рынки, только в определенной системе институтов, с характерным ценообразованием. При отказе от такой системы управления имеется иное государство, исчезают фирмы и техника, новые фонды стареют, а другие не создаются в эквивалентном масштабе, действуют иные рынки и имеется иное число фирм, действующих по иным законам, институты ценового механизма также иные.

В-третьих, в пользу первых двух тезисов говорит факт, что фирма, комбинируя факторы производства, обеспечивает необходимый синтез информации, знаний, проведение НИОКР и осуществление нововведений, то есть совершенствует технологии. Отдельные индивиды не имеют равных возможностей потому, что один человек не может в силу высоких затрат осуществлять комбинирование факторов и осуществлять широкий поиск информации, выполнять научные работы. Технология диктует свои правила, в том числе требует организации. Это не учел Коуз, сосредоточивая свое внимание исключительно на некоем неклассическом механизме цен и фирме.

В пользу фирмы говорят высокий уровень накопленной информации и сложность технологий по ее переработке, а также технологий, обеспечивающих производственный процесс. У рынка просто нет таких функций, условно говоря, полномочий, задач — и это главное, чего не учитывают многие экономисты, даже критикующие Коуза за «отдельные» недостатки его позиции или «неоклассические» неточности. Странно рассуждает и Дж. Ходжсон, активно критикующий Уильямсона (справедливо, надо сказать). Так, он пишет: «...можно ли объяснить уход научно-исследовательской и инновационной деятельности из сферы рынка и ее развитие в фирме с более высокими трансакционными издержками, сопряженными с рыночным механизмом?» [13, с. 306]. О каком уходе речь? Чтобы вести речь об уходе, надо доказать, что этот объект присутствовал там, откуда он затем якобы ушел. Фирма является своеобразным организационным условием для инноваций, иначе они невозможны в экономике определенной степени сложности организации и числа участников. В иной экономической системе, скажем, племенной организации, или при феодализме, инновации появлялись в ином режиме, при этом индивидуальная роль и одаренность изобретателей были главным фактором инновационного развития. В иной экономической структуре, при ином уровне знаний сохранение тех же условий невозможно.

В наше время в передовых странах инновации стимулируются крупными капитальными вложениями, финансированием НИОКР, в том числе осуществляемым за счет государственного бюджета, стимулированием групп исследователей. Эти новации становятся своеобразным общественным благом и приносят общие выгоды на протяжении длительного срока после того, как они реализованы. Они изменяют

и качественные параметры жизни, экономических сделок, условия освоения знаний.

Ранее институты сдерживали экономический рост, сегодня институциональные изменения, трансформирующие структуру и инновации, его определяют в полной мере. Замедление роста происходит в силу структурной и институциональной негибкости экономики, поэтому необходимо повышать эффективность структурной политики, институциональных модификаций, сочетать различные методы воздействия на разных уровнях экономической системы. Инновации могут свести развитие системы к кризису, вызвать коллапс. Это обстоятельство не связано даже с эпохальными инновациями (появление паровой машины Аркрайта, двигателя внутреннего сгорания, атомной энергии и т. д.), оно связано с кумулятивным действием усовершенствующих инноваций, когда доля новаторов по тем или иным причинам в экономике возрастет, то экономический рост может замедлиться<sup>1</sup>. Особенно вероятен такой исход при разрушении цепочек производства консерваторов. В связи с приводимыми аргументами общие подходы «коузианской экономики» требуют верификации и, как минимум, переосмысления, если не пересмотра.

### 3. Коррекция классической институциональной модели фирмы: переосмысление подхода Коуза

Возвращаясь к ставшей знаменитой статье Р. Коуза «Природа фирмы», стоит остановиться на следующих важных моментах аргументации и развития описательного анализа, иногда противоречивого, не отвечающего современной действительности, что требует важных уточняющих положений в рамках институциональной модели фирмы. Осуществим движение к этой новой институциональной модели последовательно в следующих семи пунктах:

1. Коузом изначально ставится задача объяснить фирму, более того, получить реалистичное определение исходя из реалистичных предпосылок, согласующееся с ними [4, с. 33–34]. Для этого следует начать с определения экономики, в качестве которого приводится цитата А. Салтера, из которой следует, что экономика — это прежде всего механизм цен, координирующий все процессы, ее функционирование происходит в режиме «сама по себе» без централизованного контроля. Однако ресурсы распределяются в силу действия механизма цен, а не индивидуальных планов, кото-

рые присутствуют в экономике. Далее фактически противопоставляются план и механизм цен, как будто цены не являются частью плана, не калькулируются, не подчиняются правилам. Указывается, что внутри фирмы ситуация не такая, нет аналогичного механизма цен, как утверждает теория, что размещение факторов производства происходит между способами использования посредством механизма цен. Р. Коуз справедливо указывает, что это не действует, и приводит пример с перемещением специалиста из одного отдела в другой, явно путая отдел с ресурсом, а логику управления — с обычными факторами производства. К тому же понятно, что в экономике действуют институты, которые не позволяют ресурсам «спокойно» переместиться из одной сферы, где цена ниже, в сферу, где цена выше. Нужно сказать, что перевод сотрудника внутри фирмы из одного отдела в другой происходит, конечно, не из-за изменения относительных цен, а в силу приказа начальника, но для начальника ценность сотрудника в отделе, куда его переводят, значит выше, нежели в том отделе, где он находился ранее. Безусловно, могут быть иные причины и цели перевода, возможна и ошибка перевода, и даже наличие интриг, чтобы работника перевести. Однако этот коузианский пример нисколько не означает и не противоречит «ценовому» механизму, который является идеальной моделью. В общем и целом, при прочих равных, перевод приносит руководству большую полезность, иначе бы он не осуществлялся. Если предположить в фирме наличие необдуманных бесполезных переводов работников из одного подразделения в другое, то работа такой фирмы была бы остановлена фактом нарастающих переводов, порождающих издержки адаптации к новому месту работы и окружению.

2. Утверждая, что экономическое планирование существует, действует фактор организации и координации деятельности, Р. Коуз фактически противопоставляет его механизму цен [4, с. 35], отмечая, что существует проблема объяснения такой организации, раз принято считать, что координацию следует предоставить механизму цен. Обратим внимание на используемую лексику: «принято утверждать», «почему существуют островки сознательной власти», как будто механизм цен — это власть бессознательная, а и «принято утверждать» — кем? Экономисты-исследователи, придумывая идеальные модели, разумеется, отходят от того, что имеется на самом деле. И «принято считать» может быть ошибкой, причем рас-

<sup>1</sup> См. работы О. С. Сухарева ([www.osukharev.com](http://www.osukharev.com)).



пространяемой и на объяснения экономиста, который якобы поправляет эту идеальную модель, создавая новую, в рамках которой перепутываются исходные тезисы, ведется игра формулировками. Вводится тезис, что за пределами фирмы движение цен направляет производство, координацию которого осуществляют трансакции обмена на рынке. Внутри фирмы этих трансакций нет, функцию координации берет на себя предприниматель. Далее подводится итог рассуждениям: «когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вне каких-либо организаций» [4, с. 35]. Далее можно удивленно задавать вопрос, отчего же тогда существуют организации? Очевидно, что ошибочные построения приводят к столь же ошибочности вопроса и всей дальнейшей аргументации, как будто дающей ответ на этот вопрос. Почему рассуждения ошибочны? Дело в том, что движения цен нет без создаваемых благ, которые после производства затем продаются. Только это условие создает динамику цен. Движение цен всегда существует за пределами фирм, поскольку фирмы являются своеобразными агентами, создающими блага и затем продающими их, они и формируют цены, то есть обеспечивают эту динамику. За пределами фирмы существовать может только отдельное производство, или производство в «узком смысле», так что многие виды благ — не отдельные, а целые виды благ — не могут быть созданы в принципе и никогда не окажутся у потребителя, поскольку недостаточно сочетания факторов производства без фирмы, то есть без фактора «организации», который позволяет в ином масштабе и с иной, более высокой эффективностью, задействовать все другие факторы производства. Иными словами, многие виды производств во времена Р. Коуза, и еще больше видов производств в наше время, не могут осуществляться, по причине сказанного, вне организаций. Если говорить о влиянии динамики цен на производство, то, во-первых, технологическая сложность современных производств фактически задает цену, фиксирует ее институционально, в определенных случаях даже не позволяет изменяться; во-вторых, после того, как цена все-таки может измениться под воздействием каких-то причин, имеющих место на рынке данного блага, должен пройти существенный промежуток времени, чтобы производство отреагировало на это. Высокая инерция и технологические издержки могут не привести к изменению производства, так что либо объем производимого блага станет

превышать спрос по данной цене и склады заполнятся данной продукцией, либо наоборот, объем производства будет недостаточным для удовлетворения потребностей потребителей. Внутри фирмы нерыночные трансакции устранены (их никто не устранял специально), их там просто нет, потому что они не предусмотрены из-за содержания, состава этой организации. Там действуют иные трансакции обмена и иные формы обмена, отличающиеся от рыночных трансакций, так как у рыночных форм иные цель и функция. Вследствие сказанного, никакого вытеснения механизма цен фирмой не происходит — не может некий механизм вытеснить составной его образующий элемент. Ошибка состоит в том, что механизм цен ничего не координирует. Здесь определению подлежат два термина — механизм (цен) и координация. В механическом смысле механизм — это совокупность тел, совершающих требуемые перемещения и связанных друг с другом. Применительно к механизму цен такими «телами» выступают агенты — фирмы, индивиды, а также государство. Без этого уточнения определение «механизм цен» расплывается и теряет всякий смысл. Координация буквально — это упорядочение. Так вот, упорядочение необходимо всегда индивиду, лицу, принимающему решение. Поэтому «механизм цен» является лишь инструментальным средством, исполняющим некую роль в этом упорядочении, но на практике оно осуществляется под воздействием конкретных решений, которые могут не направлять ресурс в сторону использования, где его цена становится выше. По этой причине никакого разрыва в координации между механизмом цен и предпринимателем не существует, поскольку предприниматель участвует, является элементом «механизма цен». Некого отдельного механизма цен просто нет. Какой смысл устранять разрыв в предположении экономической теории, если это предположение может оказаться и, как видим, оказывается, неверным<sup>1</sup>.

3. В примерах с большим универмагом, в котором секции выделяются решением управляющего либо на аукционе, сравнению подлежат две формы принятия решения относительно распределения ресурса. При этом упускается из виду, что аукцион может не дать наиболее приемлемого (или оптимального) эффекта,

<sup>1</sup> На момент, когда вышла статья Коуза, видимо, подобные рассуждения являлись атрибутом и интеллектуальным пиком современности, но спустя время, при позитивном движении экономической науки вперед (хочется в это верить), подобные рассуждения утрачивают свое влияние.

как, впрочем, и решение управляющего. И ту, и другую форму вводит управляющий, если затраты на аукцион выше, чем принятие решения лицом, которое действует в интересах универмага, то оно предпочтет принять решение самостоятельно. Можно законодательно заставить универмаг осуществлять организацию аукциона, тогда нужны правила этого аукциона и противодействие коррупционным схемам, которые вероятно возникнут при реализации аукциона. Однако здесь нет никакого естественного вытеснения ценового механизма фирмой. Как видим, даже такой неоднозначный пример говорит о том, что управляющий принимает решение о форме распределения ресурса, коими выступают секции универмага. Это внутреннее решение лица, работающего в фирме и ответственного за принятие решений, касается оно внутреннего ресурса, который всегда имеется у универмага, и важно лишь то, насколько полноценно он используется в целях развития данной организации. Секции — это не благо, производимое универмагом, это основные фонды, а благом является услуга по продаже товара, который затем размещается на этих площадях, в секциях. Цена товара не зависит от того, какие секции и как будут заполнены, хотя она зависит от аренды секции продавцом, но это и есть стоимость услуги, оказываемой универмагом по продаже. Здесь нет никакого вытеснения механизма цен, поскольку речь о ценах на фонды, то есть площади универмага, которые построены и их нужно «окупить», что можно сделать только продажами, предоставлением секций в аренду. Это и будет сделано, и форма — через аукцион или по решению управляющего по установленной цене (с ориентацией на цену на рынке аренды аналогичных офисных или торговых площадей) — имеет какое-то значение, отнюдь не определяющее, и уж точно не связана с вытеснением «механизма цен». Форма организации аренды площадей, цена на фонды фирмы не означают вытеснения ценового механизма относительно блага, которое именно фирма производит, и которого не было бы, если бы не было фирмы.

4. Далее Р. Коуз, настаивая, что необходимо искать причины появления фирмы, дает установку, что если что-то вытесняет что-то иное, то это «что-то» должно быть выгодным [4, с. 37]. Такая установка разумна, хотя, как следует из приведенных уточнений и возражений, факт вытеснения является недоказанным. У Коуза получается, что механизм цен существует как бы сам по себе, отдельно от индивидов, от

фирм, государства и институтов, которые обеспечивают его работу (этого нет даже при чистой конкуренции). Все это не принимается во внимание, как и то, что фирмы могут создавать блага, предпочитаемые потребителями. Но Коуз считает, что такое предпочтение незначительное, если вообще существует [4, с. 37]. Эта установка дается нормативно, и цепь рассуждений Коуз завершает необходимостью поиска других причин существования фирмы. На заре возникновения экономических организаций, прообразов фирмы, последние возникали потому, что выгода от работы индивида в домохозяйстве перекрывалась доходом, который он мог бы получить в организации, где коллективные действия и энергия по объединению различных факторов производства и знаний, коими не обладает отдельный индивид и его домохозяйство, позволяли осуществить массовое производство благ (что создавало доход, который превышал доход индивида в домохозяйстве).

При этом никто не мешал ему частично работать в свободное время, в рамках своего домохозяйства производя какие-то блага, приносящие также выгоду. Тем самым общая выгода резко возрастала. Такие условия были созданы технологическим развитием, повышением производительности труда факторов производства. Сейчас, когда фирмы давно существуют, как и экономические организации иной формы, рассуждать о причинах их существования, находясь на коузианском уровне мышления, невозможно. Когда организации возникли — они стали институтами для системы в целом. Тем больше их масштаб, тем сильнее влияние на цены, которые также являются правилами, определяющими выбор и поведение, к тому же они проектируются по правилам. Механизм этот становится институциональным, довольно сложным и далеко не во всех случаях играет упорядочивающую роль. Он может в сильной степени дезорганизовать, то есть не координировать, экономическую систему. Да, издержки функционирования так называемого ценового механизма имеются. Но эти издержки не зависят в воздухе некоего непонятого механизма, они распределены между «телами» этого механизма, перекладываются на них, то есть на фирмы, индивидов и государство. Таким образом, они воспроизводятся теми элементами, которые слагают механизм, — иного не дано. Значит, эти издержки входят в состав цены фирм. Тем самым Р. Коуз сопоставляет, поддавшись моде того дня, несопоставимые вещи, объекты, которые

не подлежат подобному сравнению в аспекте выяснения природы одного из них. Если фирм нет, допустим, то, используя метод доказательств от противного, кто же тогда есть? Видимо, есть индивиды и государство. В таком случае именно индивиды должны производить те блага, которые в настоящий момент предоставляются фирмами, либо государством. Если предположить первое, то есть рассматривать индивидов, то они не могут дать такое сочетание факторов производства, которое дает фирма. При потребности в благе и осознании того, что оно может быть создано при объединении усилий в виде комбинации факторов в рамках организации, возникает острая потребность обеспечить эту организацию. И до капиталистической фирмы существовало множество организаций экономической деятельности, которые решали этот вопрос, и причиной тому были отнюдь не издержки ценового механизма, которые включались ими в цену блага, а сама возможность обеспечить сочетание факторов производства, чтобы производство само по себе стало возможным. Цены и их мнимый механизм ничего не производят, они возникают, когда имеется благо, которое можно оценить, на которое назначить цену, либо, как минимум, развернуто его производство, определившее цену факторов для создания этого блага. Конечно, издержки на поиск информации, в том числе о ценах, имеют значение, они включаются затем в цену создаваемого блага. Организация любого производства всегда происходит с помощью «ценового механизма», потому что взвешиваются затраты на производство при покупке любых факторов.

5. Нужно отметить, что Р. Коуз выделяет значимость издержек ведения переговоров, заключения контрактов, что происходит на рынке и в фирме, правда, он считает, что в фирме их меньше. Внутри фирмы достаточно трудовых контрактов, но контракты на иные факторы производства все-таки заключаются при их покупке. Только их нельзя считать внутрифирменными, поскольку факторы покупаются фирмой на рынке факторов производства. Переходя к анализу контрактов [4, с. 39–41], Коуз фактически вводит институциональную — контрактную — модель фирмы. Конечно, у рынка нет деятельности, потому что эту деятельность ведут только его субъекты, образуя рынок. Непонимание такой связи и склонность к пропаганде иной установки порождают ряд лексических форм, что «деятельность рынка предоставляет некоему авторитету («предпринимателю») право направлять

ресурсы», это позволяет снизить рыночные издержки (читайте: издержки самого предпринимателя), так как он способен получить факторы производства по более низкой цене, чем «вытесненный им рынок» (читайте: тот же или иной предприниматель — предприниматели) [4, с. 39]. Определение Р. Коузом фирмы также вызывает вопросы. Вот что он пишет: «Когда управление ресурсами (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое я называю фирмой» [4, с. 39]. Под «таким образом» понимается ситуация, когда краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными, что важно при поставке услуг, а не товаров, детали контракта не оговариваются, определяются покупателем позже. Из определения вытекает, что управление имеется, тогда кто его осуществляет? Кто является субъектом, кто объектом управления, если контракт уже есть? Значит, выстроены правила взаимодействия, не говоря уже о том, что управление в такой системе, как «покупатель — продавец», всегда зависимо от одного из элементов управляемой системы. Вопрос о степени зависимости также не будет лишним. Если предприниматель продает свои услуги и его работники получают долю прибыли, все равно имеется ценовый механизм, связанный с актом продажи и установлением цены, получением прибыли. Поэтому вопрос, почему размещение ресурсов не происходит по ценовому механизму, невозможен. Как можно разделить экономическую систему на «механизм» и фирму, и в рамках анализа пытаться в масштабе этой дихотомии разложить и объяснить процесс возникновения и существования фирмы, то есть одной части этой дихотомии, путая связи, а иногда и термины? Никакие это не альтернативные методы «организации» — «ценовый механизм» и фирма (предприниматель), — поскольку один элемент образует действия другого, постольку альтернативность между ними отсутствует. И конечно, это не причина возникновения фирм.

6. Еще одна важная неточность — это сравнение трансакций внутри фирмы и так называемых рыночных трансакций, то есть сугубо условий обмена. Р. Коуз задается вопросом, как правительственные воздействия влияют на эти одни и те же, с его точки зрения, трансакции. Приводя пример с налогом на продажи, он отмечает, что этот налог «падает на рыночные трансакции» [4, с. 40], но не на трансакции внутри фирмы, которые называются «такими же». Во-первых, на фирме действуют совер-

шенно иные рутины, процедуры, решения и транзакции. Во-вторых, плательщиком налога с продаж формально является потребитель, так как этот налог увеличивает цену блага, которое он приобретает. Но рост цены за счет налога, вероятно, сократит потребление, спрос на это благо, что скажется на величине продаж и общей выручке фирмы, а значит и ее чистом доходе. Меньший доход при таком исходе означает, что фирма хуже обеспечена финансами, ее внутренние транзакции и оплата факторов производства, включая труд, могут быть изменены, что обязательно повлияет на внутренние транзакции — на их число и качество исполнения. Квоты и методы рационирования потребления благ, вводимые правительством, способствуют росту фирм в рамках имеющейся структуры (некоторого их числа) не в силу того, как объясняет Коуз, что стимулируется производство через фирму, а не через рынок (рынок ничего никогда не производил и не производит), а в силу усиления монопольной позиции фирмы, стабильности цены и возможности контролировать и управлять спросом посредством самого акта воздействия со стороны правительства на экономическую ситуацию (данную отрасль и ее рынки). Имея стабильную прибыль, фирма планирует ее реинвестирование и тем самым обеспечивает собственное расширение деятельности (рост). Распределение ресурсов в системе, близкой к действительности, за которую ратует Р. Коуз<sup>1</sup>, никогда не определяется исключительно механизмом цен и/или предпринимателем. Для того, чтобы понять рост фирмы, нужно помимо подхода, основанного на транзакциях, представлять состояние тех факторов и тех благ, которые создает фирма. Это определяет ее рост, включая исходное финансовое состояние, потому что любой рост и расширение транзакций, как его следствие, должен финансироваться. Разговор, какие транзакции могли бы быть обменными, а какие быть заключенными внутри фирмы,

<sup>1</sup> Р. Коуз, в частности, пишет: «В прошлом экономическая теория страдала оттого, что не могла отчетливо сформулировать свои предпосылки. Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных установок теории, но также в силу крайней значимости исходных установок теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических предпосылок» [4, с. 33]. Затем он говорит о том, что нужны реалистические предпосылки и реалистические теоретические позиции, что нужно реалистичное определение фирмы, как она есть в реальном мире.

становится второстепенным, неглавным при изучении роста фирмы. Имеются элементы более значимые и основополагающие, нежели транзакции, которые являются производной от принятия иных решений и эффективность которых всецело зависит от реализации основополагающих вещей. Для фирмы — это создание конкретного блага за счет сочетания необходимых факторов. Для предпринимателя важен этот вопрос, а не вопрос, организовывать ли ему дополнительную транзакцию. Ради чего ему она нужна? Дополнительная транзакция не может существовать ради дополнительной транзакции. Размер фирмы связан с ее эффективностью, что в итоге составит ограничение на рост фирмы. В экономике наблюдаются два процесса — это рост самой фирмы, ее масштаба (по объему фондов, занятому персоналу, доле рынка и числу рынков, на которые фирма продает блага, то есть, по сути, портфель благ — число производимых благ, величина акционерного капитала, если это корпорация, структура собственников, годовой оборот фирмы и т. д.<sup>2</sup>), и рост числа фирм, популяций фирм, как теперь говорят экономисты эволюционной школы. Оба этих процесса происходят синхронно, они связаны, но в какой степени эффективность фирмы зависит от этих процессов — в каждом случае имеется свой ответ, относительно используемого представления (критерия) эффективности.

7. Удивительно, но повествование о масштабе фирм опять предполагает установку, что рынок что-то производит, хотя включает только транзакции, возникает вопрос, почему все производство не осуществляется одной фирмой и сохраняются рыночные транзакции? Ответ тривиален: ведь создаваемые блага необходимо продавать, существует спрос и предложение этих благ, что и обуславливает рыночные транзакции. Рост фирмы до уровня одной «всеобъемлющей» фирмы, которая производила бы все виды благ, невозможен технологически (да и такая фирма существует — «государство»). Такую сочетаемость факторов невозможно обеспечить. Сохраняя управляемость системы в рамках одной организации, Коуз не видит технологических факторов в принципе, как не видит и институциональных факторов. Неправоммерно давать трактовку расширения фирмы с точки зрения сравнения издержек на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы с издержками на организацию такой же тран-

<sup>2</sup> Указанные параметры характеризуют размер фирмы.

сакции вне фирмы, на рынке. Как отмечено выше, это принципиально различные трансакции. В фирме идет производственный процесс с соответствующей технологией, на рынке идет иной процесс — обмен, по иной технологии. Рост фирмы не является некой объективной величиной, он всецело определится решением собственника и/или руководства фирмы

Стратегией может стать рост некоего темпа, который считается приемлемым, либо отсутствие роста, как своеобразная стадия умиротворения достигнутым размером и результатами. Фирма может менять рынки, открывать новые, наращивать объем продаж, но не изменять по денежной величине свои фонды и объем занятого персонала. Тем самым рост фирмы будет сводиться только к росту состояния собственников и концентрации этой собственности в меньших руках, при соответствующем ее перераспределении. Названные институциональные условия — это далеко не все возможные условия, которые влияют на рост фирмы, а также приближают анализ к тем реалиям, на которые был нацелен когда-то и Р. Коуз. Между трансакциями имеется природный водораздел, так что нельзя ими так манипулировать и передавать якобы одни и те же трансакции то фирме, то рынку [4, с. 43]. В экономике нет зон хозяйствования, которые бы не зависели от цен. Ресурсы, так или иначе, замещают друг друга, включая и межсекторальный перелив, в зависимости от пропорций цен. В связи с чем противопоставления «ценового механизма» и фирмы в отношении распределения ресурсов неуместны. Фирма, ее руководство не имеет информации, точной и достоверной, что происходит на открытом рынке, причем там идет процесс обмена, в котором она же участвует, раз уже существует. Как можно объяснять существование, признавая, что уже все функционирует. К тому же фирма не знает, каковы были бы издержки на открытом рынке такой же трансакции или, выражаясь по-коузиански, когда рыночный ценовой механизм производил бы благо. Интересно отметить, что применяя ограниченную и пригодную для критики логику анализа, Р. Коуз называет общие причины роста фирмы верно: низкие организационные издержки и медленный их рост с появлением дополнительных трансакций, функций; меньшее число ошибок управления (принятия решений) и медленное наращение этих ошибок по мере экспансии фирмы; более низкая цена предложения факторов производства, то есть более дешевые факторы производства. Эти причины можно назвать вообще

вне связи с анализом трансакций, контрактов, не ставя проблему природы фирмы в указанном значении, решение которой, к сожалению, неоднозначно. Норма управляемости и рост ошибок, как и цен факторов, в итоге будут факторами ограничения роста размера фирм. При этом их число может увеличиваться, но структура, в части размера, будет стабильной. Правота Коуза относительно того, что инновации, действующие на три указанных обстоятельства, стимулирующих рост размера фирм, будут приводить к росту размера фирм, очевидна. Она ограничена только затратами на осуществление самой инновации, например, изобретательской деятельности. Когда затраты велики, институциональные условия не создают стимулов для такой деятельности, тогда фирмы расти не будут. Техника снижает удельные издержки использования факторов, ускоряет и делает эффективным управление, что улучшает функционирование и рост фирм. Блокирование этого роста вызывается институциональными условиями, точнее, их изменением. Тавтологично выглядит утверждение, что размер фирмы зависит от издержек «рыночного механизма цен», для фирмы выступающих трансакционными издержками, и от издержек организации производства (здесь нужно было бы включить производственные издержки). Весьма странное обоснование и довольно короткое — о реалистичности определения фирмы — приводит Коуз в заключение своей статьи «Природа фирмы» [4, с. 51–52]. И уж конечно, нападки на М. Добра за утверждение, что разделение труда вносит свою лепту, которую тот считает, правда, основополагающей лептой, в возникновение фирмы, не объективны. Усложнение и дифференциация действительно выступают явлениями, требующими организации. Разделение труда и все большая специализация труда накладывают важное условие на объединение видов труда, решение задачи сопряжения труда в рамках технологического процесса (обычно стадийного и требующего различных знаний, то есть разных видов труда — профессий). Это порождает необходимость возникновения организации. Объяснять же возникновение организации издержками бессмысленно, ибо нет издержек, пока что-то не возникло, да и издержки изменяются по мере возникновения и функционирования, само возникновение может быть подчинено правилам или детерминироваться многими институтами. Для организации всегда имеет место период адаптации, то есть после возникновения, когда она может «при-

житься» и существовать или умереть, подобно саженцу нового растения. Разделение труда явилось весомым фактором для появления многих видов экономической организации. Коуз, предъявляя претензию в части того, что Добб не объяснил интеграцию, сам не объясняет, что есть интеграция «механизма рыночных цен». Разделение объектов, рассмотрение и введение искусственной дихотомии на десятилетия оторвали одни издержки от других, породили форму анализа, где «издержковая детерминация» является ведущим инструментом объяснения различных экономических явлений и даже их природы. При этом теряется одно условие: только факт явления порождает издержки, которые в полном объеме известны, когда эволюция явления пройдена во времени.

Функция фирмы сводится не к достижению какой-то одной цели, в виде максимума прибыли или минимизации трансакционных издержек (почему-то одного типа издержек, что акцентируется Дж. Ходжсоном, тогда уж нужно минимизировать общие издержки, производственные плюс трансакционные издержки). Она не состоит и в обеспечении некоей абстрактной институциональной схемы, которая замещает якобы исчисление издержек. Это также неверно, как и еще ряд позиций, отстаиваемых старым институционалистом Дж. Ходжсоном. Функция фирмы, и ее не следует забывать в угаре противостояния с неоклассикой, состоит в том, чтобы объединить факторы для создания благ — тиражирования, удовлетворения потребностей в них, посредством чего обеспечивается определенный уровень дохода на каждый занятый фактор. Что также удовлетворяет агентов, предоставляющих эти факторы и получающих за их предоставление и объединение их в едином технологическом процессе вознаграждение. При этом возможны минимизация издержек, подбор институциональной схемы, наиболее допустимой для решения задач по объединению факторов производства и обеспечению развития фирмы. Многие фирмы, возникая, затем испытывают трудно-

сти развития, в частности, выхода на рынок, либо создания новых рынков благ, что приводит к тому, что они свертывают свое функционирование, исчезают из хозяйственного пространства. Это может происходить в силу конкуренции, то есть воздействия иных фирм, но может случиться и по причине, не связанной с деятельностью иных фирм, например, при отторжении нового блага или нового рынка, возникшем на стороне потребителя. Вкусы, предпочтения здесь играют существенную роль, как и институты, которые могут облегчить режим развития фирмы, дать ей реализовать свою новацию либо заблокировать это развитие.

### Заключение

Сейчас можно утверждать, подводя итог проведенному анализу, что институциональная модель фирмы довольно сложна и экономическая теория пока не дает нам «хорошей» модели. В этом случае стоит поступать так, чтобы использовать различные варианты представления фирмы — управленческие теории, бихевиоризм, институциональные подходы, кибернетику и синергетику для моделирования поведения фирмы. Крупные фирмы выступают в роли экономических институтов, так как их влияние на динамику всей системы становится очень значимым. Поскольку экономические изменения происходят в связи с появлением новых комбинаций и фирмы вносят существенный вклад в этот процесс, представляется, что институциональная модель фирмы — это модель появлений новаций (новизны). Оценку внутренних условий, включая привычки и рутины, можно осуществить в рамках конкретных фирм, но предложить общую теорию рутин представляется пока бесперспективным занятием. Полезнее определить детерминирующие развитие, доминантные институты (сильные и слабые нормы), которые определяют стратегию действий и варианты реакций фирм. Этим будет обусловлено институциональное участие фирм в общей динамике изменений экономической системы.

### Список источников

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. — М.: Дело, 2007 — 288 с.
2. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма — М.: ВШЭ, 2011. — 416 с.
3. Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы. — М.: Дело, 2001 — 360 с.
4. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. — М.: Дело, 1993. — 108 с.
5. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений. — М.: ЗАО Финстатинформ, 2000 — 474 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
7. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 6–17.
8. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. — Т.1 — М.: ИЭ РАН, 2001. — 576 с.

9. Сухарев О. С. Методология и возможности экономической науки. — М.: Инфра-М, Курс, 2013. — 368 с.
10. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 432 с.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
12. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. — 702 с.
13. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
14. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001. — 408 с.
15. Commons J. R. Institutional Economics // The American Economic Review — 1931. — Vol. 21. — No 4. — P. 650–651.