

## Внутрифирменные трансакции и процессы

Термин «фирма» естественным образом присутствует в формулировках целого ряда основных вопросов микроэкономики. Достаточно перечислить лишь часть из них:

- производственная функция фирмы и ее максимизация;
- причины и границы существования фирмы;
- сущность контрактной основы фирмы;
- соотношение принципов управления и организационной иерархии фирмы.

Кроме терминологии приводимые вопросы проистекают из единого семантического представления о «фирме», что также характерно и для теоретических направлений микроэкономики, рассматривающих данные проблемы. Фирма применяется как самодостаточное понятие, при использовании которого либо не возникает необходимости в его детализации, либо круг ее отдельных составляющих жестко задан (предприниматель или некая координирующая структура, работник, организационно-контрактная структура).

Цель данной работы: показать, что такой единообразный подход не является достаточным и теоретически целостным. И, следовательно, требует соответствующих дополнений.

Задача решается в несколько этапов. Изначально на базе обозначенных теоретических направлений доказывается однородность их представлений о внутреннем мире фирмы, выделяются общие нерешенные теоретические аспекты<sup>1</sup>. В частности, показывается, что ключевым теоретическим ограничением является трудно применимое и одностороннее определение трансакции.

Сделанные в данной работе выводы, с одной стороны, обозначают некий теоретический пробел, а с другой, — обосновывают необходимость включения в теорию фирмы дополнительного связующего элемента — понятия «процесс» с предлагаемым операциональным определением на основе дополненного понятия «трансакция».

Вопросы производственной функции разрабатываются в классическом и неоклассическом направлении микроэкономики. И здесь все достаточно однозначно:  $f(x_n)$ , где  $x_n$  — требуемые виды ресурсов для создания нового продукта, добавочной стоимости, а  $f(x_n)$  — сама производственная функция<sup>2</sup>. В этих теориях, соответственно, присутствует один тип решений — максимизация производственного результата  $f(x_n)$  в ценовом выражении при возможных комбинациях  $x_n$ <sup>3</sup>. Субъект внутри фирмы существует только один — центр

---

1 Например: разрыв между сферой координации и производства и отсутствие динамики внутри фирмы.

2 Прекрасное описание производственной функции см. у Robinson J. The Production Function and the Theory of Capital. *Review of Economic Studies*. 1953. Vol. XXI. P. 81-106.

3 Williamson Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract/ *Journal of Economic*

принятия таких решений, в действительности отождествляемый с самой фирмой, в лучшем случае с предпринимателем<sup>4</sup>. Все остальное (например, труд, материалы, производство, капитал и пр.) рассматривается как ресурсы, т.е. предмет выбора единственного субъекта — самой фирмы<sup>5</sup>. Причем, будучи «предметом», ресурс не способен принимать решения внутри фирмы<sup>6</sup>.

Таким образом, все вопросы производственной эффективности — «обезличены» и автократичны, если говорить в терминах неoinституционализма. Кроме того, теории производственной функции не ставят задачу проникнуть внутрь фирмы, а лишь рассматривают ее как целостный субъект на фоне субъектов такого же уровня и масштаба — других фирм.

Центром таких теорий является производство, выражаемое соответствующей функцией. При этом любая модель, построенная на подобной функции, будет представлять собой набор дискретных значений, не отражая динамику производства<sup>7</sup>. Иными словами, производственная функция теоретически не может быть привязана ко времени как к критерию последовательности производственных действий<sup>8</sup>. В итоге можно считать, что неоклассическая фирма рассматривается как набор статичных результирующих показателей  $f(x_n)$ , полученных в результате определенных максимизирующих действий самой фирмы.

Следующий приведенный выше вопрос — о причинах и границах фирмы — общепризнанно впервые формулируется Коузом. Не имеет смысла лишний раз говорить, что размер фирмы оптимален, пока предельная стоимость организации каждой новой транзакции внутри фирмы меньше или равна аналогичной рыночной стоимости. Тогда как само существование фирмы и объясняется именно принципиальной возможностью такой ценовой разницы одной и той же

---

*Perspectives*. 2002. Vol. 16(3). P. 171–195.

- 4 В принципе роль и место предпринимателя в неоклассике было бы ошибочно определять однозначно. С одной стороны, (см., например, Г. Демсец, 1997), такой подход совершенно неприменим внутри фирмы (воплощаемый менеджментом), т.к. все определяется технологией. С другой, как указывают А.Смит, а позже Й. Шумпетер, предприниматель сам и выбирает технологию и ее свойства. Однозначно лишь можно определить цель предпринимателя в неоклассике — максимизация результата, т.е. прибыли сейчас и в будущем. Для нас интересны «внутрифирменные» свойства предпринимателя, а не его «внешняя» деятельность. Т.е. предприниматель как технологический новатор не рассматривается.
- 5 По словам Г. Демсеца, «фирма» сама по себе не играет ключевой роли в неоклассической теории, а рассматривается как «носитель» производственной функции. См.: Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. *The American Economic Review*. 1997. Vol. 87. Is. 2. P. 426–429.
- 6 Естественно, имеет место рассмотрение противоположных ситуаций, например, когда работник откажется работать за плату ниже «рыночной» (или подобных ситуаций, когда домохозяйство как собственник всех ресурсов откажется поставлять ресурс). Для внутрифирменной проблематики данной работы это не существенно по двум причинам. Во-первых, решение работника-ресурса является следствием исходного решения фирмы о снижении платы за труд, а во-вторых, если работник отказался работать, то, по сути, это неиспользуемый фирмой ресурс, внешний по отношению к фирме.
- 7 Например, при наборе ресурсов  $(x_1, x_2)$  в заданных количествах результат  $f(x_1, x_2)$  будет однозначным. При следующей совокупности результат примет другое значение.
- 8 Конечно, это не означает, что время не может быть включено в производственную функцию. Оно может там присутствовать таким же ресурсом, например, как и труд. Интересный пример «временной» производственной функции дрозда приводит J. Robinson (см. указ. соч.)

транзакции<sup>9</sup>. Для данной работы наибольший интерес представляют следующие два момента.

Фирма по-прежнему представляется как единый центр трансформации ресурсов с четкой координирующей функцией, воплощенной в лице предпринимателя.

Постулируется тезис о переходе транзакции из рынка внутрь фирмы. Этот переход во многом носит «мистический» характер, ибо реализация самой транзакции, будучи внутри фирмы, не рассматривается<sup>10</sup>, а лишь указывается, что фактор организации будет иметь после перехода решающее значение.

Необходимо также рассмотреть само определение фирмы у Коуза<sup>11</sup>, а именно: фирма — «система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя»<sup>12</sup>. При таком определении может показаться, что это попытка рассмотреть фирму изнутри. Но если, далее, следовать самому Коузу, то станет заметно, что данное определение в основе имеет два тезиса: во-первых, «внутри фирмы рыночные транзакции устранены», во-вторых, «направление ресурсов в границах, определяемых контрактом, начинает зависеть от покупателя»<sup>13</sup>. Таким образом, под системой отношений понимаются исключительно внешние отношения фирмы с поставщиками\потребителями, так как транзакции (т.н. «транзакции обмена») рассматриваются только внешние (см. выше), и контракты рассматриваются в основном внешние<sup>14</sup>.

Уже на данном этапе анализа приводимых теорий, с одной стороны, очевидна их определенная преемственность (автократичность решений, производственная направленность), а с другой, — их предметная и инструментальная ограниченность во внутрифирменном направлении подобно тому, как неоклассики не рассматривают последовательности производства, динамику, так и при транзакционном подходе не анализируется внутрифирменная транзакция<sup>15</sup>.

---

9 Ronald Coase, 1937. The Nature of the Firm. *Economica* 4 (16). P. 386-405.

10 См. в частности попытку интерпретировать внутрифирменные транзакции при помощи фактора стоимости у Вильямсона (с. 179-180). Oliver E. Williamson. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*. 2002. 16(3).

11 По сути, в последствии задавшие операциональные рамки понятия фирмы для всего институционализма.

12 Естественно, что в исторической перспективе ключевыми словами стали «система отношений»: контрактная, организационная, личностная и пр. См.: Коуз Р.Г. Природа фирмы//Вехи экономической мысли/ Под ред. В. Гальперина. СПб.: «Экономическая школа», 2000. С. 19.

13 См.: Коуз, указ. соч. С. 14, 18.

14 Коуз действительно упоминает контракты, заключаемые факторами производства с кооперирующимися с ними другими факторами внутри фирмы (например, предприниматель – работник). Но далее уточняет, что, во-первых, это скорее не контракт, а гарантия долгосрочных отношений без деталей; во-вторых, его предметом является транзакция в текущем понимании; в-третьих, цель контракта — перенос фактора неопределенности (непостоянная величина вознаграждения) с работника на предпринимателя. См.: Коуз, ук. соч. С. 17-19.

15 Иными словами, введенные понятия контрактов и транзакции мало что дают для внутрифирменного мира. Это по-прежнему целостный субъект, существующий в определенных и прогнозируемых размерах, обладающий координационными способностями в лице предпринимателя, который функционально неразделим с самой фирмой. Работник рассматривается как ресурс. Сама фирма по-прежнему рассматривается на фоне все тех же

Далее обратимся к т.н. теории контрактов, раскрывающей изначально приводимый вопрос о сущности контрактной основы фирмы. Ядро теории, что отличает ее от рассмотренных выше, сформулировано как «стратегические вопросы». Под ними понимается: индивидуумы организуют политические структуры для более эффективной защиты своих личных интересов, что невозможно в исходных рыночных условиях. В результате в рамках данных структур вырабатываются т.н. правила игры, на основе которых, в свою очередь, создаются и модифицируются координационные структуры, например, фирмы, как подтип координационных структур, с целью более эффективного обслуживания транзакций определенного вида<sup>16</sup>. Вряд ли нужно пояснять, что и координационные, и политические структуры закрепляются и формализуются при помощи контрактов, и что предметом контрактов остаются транзакции, «забираемые» данными структурами из рынка<sup>17</sup>.

Для настоящей работы ключевыми понятиями будут не контракты, а индивидуумы, личные интересы и координационные структуры (фирмы), поясняемые следующим образом:

- **индивиды**, т.е. работник получает определение в новой плоскости — «политической». Теперь он не только ресурс для производственной функции, которая по-прежнему сохраняется, но и некий элементарный центр координации (предмет координации будет раскрыт далее), что в той же степени равносильно и для предпринимателя;
- **личные интересы**. Любые потребности индивида признаются экономическими, поскольку он будет пытаться их удовлетворить в рамках своей экономической активности. Т.е. к исключительно классическим интересам как максимизации вознаграждения за труд и пр., что по-прежнему остается в плоскости производственной функции, прибавляются интересы политические, например, власть, карьера, оппортунизм<sup>18</sup>;
- **координационная структура** как результирующая совокупных координационных действий индивидов, вовлеченных в фирму, с целью лучшей адаптации к транзакциям, с одной стороны, и параллельно как поле удовлетворения других личных интересов индивидов.

Если данные понятия обозначить как детали контрактной теории, то общее можно выразить следующим образом. Фирма — это единая координационная

---

структур — других фирм. Динамика фирмы не рассматривается.

16 См.: Вильямсон, ук. соч. С. 172.

17 Здесь теория контрактов использует исходные предпосылки Коуза о транзакционном характере контрактов.

18 Потенциальный круг интересов индивида, очевидно, безграничен. При этом возникает некоторое теоретическое противоречие — нематериальные потребности психически больного человека с точки зрения медицины будут иллюзорными, безосновательными, тогда как экономически, в рамках неoinституционализма, они должны рассматриваться наравне с остальными. Т.е., по сути, необоснованные практические потребности получают экономическое обоснование.

структура, обеспечивающая определенные трансакции, причем более эффективно, чем рынок, обладающая механизмом самоадаптации посредством результирующих совокупных адаптационных действий индивидов внутри фирмы.

Таким образом, контрактная теория расшифровывает координационную функцию прежде предпринимателя и индивидуализирует ее. Теперь это множество субъектов с личными интересами. При этом наследуются принципиальные свойства фирмы (см. выше) из предшествующих теорий: производственный фундаментальный базис (фирма по-прежнему трансформирует ресурсы), необходимость координационного центра, рассматриваемого на более индивидуальном уровне, «внешнее» к фирме представление о трансакциях.

Поднятый изначально вопрос о соотношении принципов управления и организационной иерархии фирмы получает развитие в теории организации. На основе предпосылок трансакции, предложенных Коммонсом<sup>19</sup>, и более «социологического» представления об индивиде, теория рассматривает взаимное влияние координационной структуры и поглощаемых фирмой трансакций. В итоге связываются организационно и получают дальнейшее развитие такие характеристики как уровень контроля в организации, оппортунизм, ограниченная рациональность индивида, самовоспроизводство и самодостаточность организации, контролируемая адаптация к рынку, внутрифирменная «судебная система»<sup>20</sup>.

Задействованный в теории организации «микроаналитический»<sup>21</sup> инструментарий позволяет максимально глубоко проникнуть внутрь постулируемой ранее координационной структуры фирмы. При этом, что принципиально важно, по-прежнему действует в рамках исходного представления о самих трансакциях<sup>22</sup>. Очевидно также, что в фокусе теории, в конечном счете, находятся вопросы управления на «микро–микро уровне» (порядка индивид–индивид) либо координации–адаптации на уровне фирма–внешний рынок<sup>23</sup>. Иными словами, производственная составляющая теории остается на уровне неоклассической «ортодоксии»<sup>24</sup>.

Рассмотренные выше основные теоретические подходы к фирме естественным образом формируют некую линию развития внутрифирменных представлений. Так, производственная функция и маржиналистский аппарат, по сути, исчерпывают вопросы производственного и ценового механизмов, субъектно выделяя при этом предпринимателя. Далее, теория трансакций через способности предпринимателя замещать рыночные механизмы и, тем самым,

19 Конфликт, зависимость и порядок, т.н. Комонсова триада. См.: Вильямсон, ук. соч. С. 175.

20 См. критику теории организации у Вильямсона. Ук. соч. С. 173-179.

21 Вильямсон, ук. соч. С. 175.

22 Фирмы подвергаются сравнительному анализу в части организационных структур, где основным критерием является степень адаптированности структуры к заимствуемым трансакциям. Тогда как под самими трансакциями понимаются рыночные трансакции обмена, задействованные из трансакционного подхода.

23 См. подробный обзор теории в Macher, J.T. and B.D. Richman. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences. Business and Politics. 2008. 10(1). Article 1.

24 Вильямсон, ук. соч. С. 178.

экономить на трансакционных издержках, объясняет границы фирмы. Теория контрактов детализирует самого предпринимателя как результирующую стремлений отдельных индивидов, достигающих свои личные интересы. В заключении теория организации заполняет картину деталями и прописывает иерархию координационного центра фирмы.

<b>Сфера координации</b>	<b>Предприниматель</b>	<b>Границы фирмы</b>	<b>Индивидуумы и их интересы</b>	<b>Иерархии координации</b>
<b>Сфера производства</b>	f(x)			
	Производственная функция (неоклассики)	Трансакционный подход (Коуз)	Теория контрактов	Теория организации

Рис. 1. Схема основных теоретических взглядов на теорию фирмы

Подобно схеме Вильямсона<sup>25</sup>, описанную выше линию развития можно представить так, как показано на рис. 1, где прослеживается превалирующая тенденция микроэкономической теории — эволюционирующее детальное изучение «политической» плоскости фирмы, тогда как производственная основа в силу различных причин остается мало востребованной теоретически<sup>26</sup>. Принципиально также то, что данное разграничение подходов к фирме (либо это производственная функция, либо координационно-трансакционная парадигма) становится общепринятым<sup>27</sup>. Если говорить более точно, то при современном уровне детализации координационного центра фирмы (см. выше) очевидно возникает необходимость проследить механизмы связи каждого субъекта координационного центра непосредственно с самим производством.

Приведенная схема подтверждает, что, проистекая во многом из теории трансакций изначально в Коузовском определении, рассмотренные теории наследуют общие методические моменты. И, следовательно, передают друг другу теоретические ограничения данных методов и инструментария.

На основе проведенного анализа указанных теорий выделим ряд общих ограничений.

**Фирма — «черный ящик».** Как было показано, даже те направления, которые нацелены на объяснение внутренней сущности фирмы, по сути, по-прежнему эксплуатируют исключительно «индивидуальную» специфику координационной плоскости фирмы. На практике такое объяснение чаще всего выражается в сравнительном анализе наиболее доступных характеристик

25 Вильямсон, ук. соч. С. 173.

26 Данная позиция достаточно распространена в теории трансакции. См.: Вильямсон, 2007; Махер, Шелански.

27 См.: Демсеца, ук. соч. С. 1; Вильямсон, ук. соч. С. 12.

координационных структур рассматриваемых фирм<sup>28</sup>. Будет вполне уместно охарактеризовать это как приоткрытый «черный ящик» фирмы<sup>29</sup>.

Сложность моделирования фирмы в рамках координационной структуры становится другим серьезным препятствием для микроэкономики<sup>30</sup>. На базе изначальных представлений транзакционных теорий достаточно сложно смоделировать внутренние механизмы фирмы, в частности, с точки зрения временных последовательностей. Эмпирически вопросы динамики либо не рассматриваются (присутствуют лишь дискретные модели), либо вовсе не входят в проблематику исследований. Кроме того, моделирование также затрудняют недостаточно операциональные представления о внутрифирменных транзакциях (см. ниже), с одной стороны, и принцип неограниченности интересов индивидов, с другой.

Кроме того, очевидные различия в предметах двух микроэкономических направлений<sup>31</sup> (см. рисунок: производство и транзакции) напрямую влияют на прикладное моделирование. Первое направление рассматривает трансформацию материальных ресурсов, второе — не рассматривает материальные ресурсы и концентрируется в «координационной» области<sup>32</sup>. Это представляется неким экономическим водоразделом<sup>33</sup>. В итоге на практике такое разграничение выражается в неотъемлемой односторонности моделей фирмы в двух подходах: либо тяготеющих к производственной функции, либо к координационно-контрактной структуре. При этом при построении модели производственной функции, как правило, не испытывают трудностей в количественных показателях. Между тем транзакционные модели практически всегда описываются не количественно, а качественно<sup>34</sup>.

**Внутрифирменные транзакции.** Центральным свойством контрактного направления является то, что под транзакциями подразумеваются бывшие части рыночного механизма, адаптированные фирмой в результате решений «делать или покупать»<sup>35</sup>. При этом выше обозначенный «мистицизм» понятия выражается в

---

28 Например, Махер строит свой сравнительный анализ именно с этих позиций.

29 В частности, Вильямсон приводит схожую характеристику. Williamson Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract. *Journal of Economic Perspectives*. 2002. 16(3). P. 191.

30 Smith Vernon L. Microeconomic Systems as an Experimental Science. *American Economic Review*. 1982. 72 (5): 923–955. P. 924-926.

31 Можно воспользоваться формулировкой Вильямсона, обозначающей данную разницу как науку контрактов и науку выбора (Вильямсон, ук. соч. С. 173).

32 Также см.: Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution. *The American Economic Review*. 1997. Vol. 87. Issue 2. P. 427.

33 Хотя эти различия прямо не называются «водоразделом», тем не менее, указываются большинством авторов (Вильямсон, Демсец, Махер)

34 Как замечает Махер, если модели транзакционного подхода и содержат конкретные данные, то предметом этих моделей также будут являться конкретные фирмы (максимум — цепочки фирм одной отрасли). Иными словами, подобные модели показывают зависимости, выявленные именно в рассматриваемых данных, и с трудом могут быть экстраполированы, например, на другие фирмы или отрасли, т.к. сама номенклатура данных изменится. Значит, изменятся их зависимости. См.: Macher J.T. and B.D. Richman. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences. *Business and Politics*. 2008. 10(1): Article 1. P. 5-7.

35 См.: Walker G. and D. Weber. A transaction Cost Approach to Make-or-buy Decisions. *Administrative Science*

том, что рассматриваемая *ex ante* транзакция получает достаточное теоретическое обоснование (ее субъекты очевидны, предмет верифицируем, свойства определяемы, в известной степени она формализуема). Рассматриваемая *ex post* транзакция полностью «растворяется» в координационной структуре фирмы<sup>36</sup>. Т.е. с одной стороны, очевидно, что внутри фирмы эти транзакции существуют<sup>37</sup>, с другой, — все рассматриваемые транзакции являются внешними для фирмы «транзакциями обмена»<sup>38</sup>.

Можно предположить, например, что *ex post* определение транзакции является очевидным и напрямую отражается в свойствах координационной структуры фирмы, ибо известна их взаимозависимость. Но тогда будет крайне сложно теоретически проследить обратное вычленение транзакции из фирмы при сокращении последней. Данное противоречие во многом раскрывает недостаточность операционального определения транзакции.

**Нет связи с производством.** Указанные проблемы определения транзакции также практически исключают возможность теоретически показать связь сферы координации со сферой производства. На практике данная связь предельно понятна: менеджер координирует производство, разрешая возникающие исключительные или форс-мажорные обстоятельства. Но теоретически здесь опять возникает некий разрыв, уже затронутый выше в вопросе о моделировании. Транзакционные направления не рассматривают производство, но основываются на необходимости его внутрифирменного координирования, тогда как теории производственной функции подходят к производству как к «черному ящику», т.е. оно происходит по строго заданной технологии и, следовательно, не нуждается в координации.

На основании вышеизложенного можно утверждать, что теория фирмы по-прежнему не имеет ответов на ряд вопросов. Среди них следующие.

Каким образом координационный центр участвует в трансформации ресурсов?

Что представляют собой транзакции, поглощенные фирмой из рынка?

Как эти поглощенные транзакции обмена соотносятся с трансформацией ресурсов?

Не трудно заметить, что наиболее полные ответы на данные вопросы можно сформулировать только при использовании термина «транзакций». Начиная с

---

Quarterly. 1984. 29(3). Pp. 373-391.

36 Имеется в виду рассмотрение транзакции в рамках рынка перед принятием решения «делать» и в рамках фирмы, т.е. после реализации данного решения.

37 Общеизвестно, что их издержки ниже, т.е., если есть издержки, значит, есть и сами транзакции.

38 Примеры Коуза в «Природе фирмы» содержат только внешние транзакции. У Вильямсона: контракт как способ реализации транзакции рассматривается в основном внешний. Внутренний контракт «координатор – работник» признается наиболее неопределенным. Коммонс с определением транзакции как «минимальной единицы деятельности», рассматриваемой в качестве некоего общественного, а не внутрифирменного акта. Демсец, расшифровывая Коуза, определяет транзакцию как действие по использованию механизма цен либо как действие по координации ресурсов внутри фирмы. При этом, далее, замечает, что оба вида этих действий не определены, а производственная функция не нуждается в координации.



1930-х годов, микроэкономика генерирует все новые и новые определения транзакции. Очевидная причина этого — отсутствие изначального операционального определения — позже признается самим Коузом<sup>39</sup>. При этом, появившись в экономической теории при ответе на вопрос о размерах фирмы, транзакция сегодня будет дополняться такими причинами как специализация технологии и работников, получение и развитие знаний<sup>40</sup>. Наиболее вероятно, что с развитием микроэкономики список причин будет расти. И, чем больше будет список, тем более актуальным будет вопрос операционального определения каждой из причин. На текущий момент совершенно понятно, что именно транзакция обладает максимальной сравнительной операциональностью и наибольшим потенциалом для количественных оценок<sup>41</sup>.

В действительности мы имеем два наиболее операциональных определения транзакции: минимальная единица деятельности (определение Коммонса) и действие по использованию механизма цен или по координации ресурсов внутри фирмы (определение Демсеца).

Выше были также рассмотрены основные недостатки этих определений. Чтобы их преодолеть, необходимо еще раз обратиться к самой фирме и воспользоваться примером расширения границ фирмы за счет включения новой транзакции. Т.е. фирма будет добавлять к имеющемуся производству некий смежный этап в результате принятого решения не «покупать» а «делать». Очевидно, что в этом случае в силу зависимости координационной структуры от обслуживаемых транзакций<sup>42</sup> за изменениями в производстве последуют изменения в координации. В итоге при включении новой транзакции поменяются обе плоскости фирмы. Значит, для внутрифирменного мира сущность транзакции будет равносильна разнице в состояниях до включения транзакции и после, которая реализуется в двух известных плоскостях: координации и производства.

Исходя опять из принципа неразрывности и взаимозависимости координации и производства, их можно определить как две составные части транзакции.

На первый взгляд, в таком определении можно найти противоречия с классическими определениями. Во-первых, такая транзакция достаточно велика для «минимальной» единицы, и, во-вторых, очевидно выражается не единственным действием, а их совокупностью. Противоречия рассеиваются при обращении к принципу иерархичности структуры координации<sup>43</sup>. Действие

---

40 Coase Ronald. The Institutional Structure of Production: Nobel Lectures Economics 1991-1995. Editor Torsten Persson. World Scientific Publishing Co., Singapore, 1997.

40 Вильямсон, ук. соч. С. 180.

41 Вильямсон, критикуя Коуза, все же признает превалирующий потенциал транзакций. См.: ук. соч. С. 189.

42 Как было показано, теоретически фирма может быть представлена в двух плоскостях — производство и координация этого производства. Но ни производство, ни его координация, очевидно, не могут существовать обособленно друг от друга. Иными словами, присутствует взаимозависимость двух плоскостей, пусть пока и сложно формализуемая.

43 Вряд ли нужно доказывать возможность представления координационной структуры как иерархической, состоящей из множества подчиненных друг другу уровней принятия решений и координации.

данного принципа наглядно выражается на примере расширения фирмы.

Итак, фирма расширяется, что на верхнем уровне координации, предположим, совете директоров, практически будет означать начало производства исходного сырья для уже существующего производства. То же самое на среднем уровне координации, предположим, уровне директора регионального подразделения, будет означать покупку соседнего завода, на котором это сырье раньше покупалось, а теперь будет просто включено в технологическую цепочку. То же самое на нижнем уровне координации, например, для начальника отдела логистики, будет означать, что теперь исходное сырье не будет покупаться на рынке, а будет отгружаться со склада соседнего завода.

Как видим, и сама структура координации может рассматриваться в различном масштабе<sup>44</sup>. Трансакция, содержащая в себе совокупность взаимозависимых частей производства и координации, также будет масштабирована. Иными словами, и «действие», и «минимальная единица анализа» будут уместны для предложенного определения трансакции.

Преимуществом данного определения трансакции является его операциональность, поскольку, во-первых, оно обладает наименьшей степенью абстрактности («масштабируя» трансакцию, можно описать любые внутрифирменные действия), во-вторых, оно логично объединяет производство и координацию (по сути, обозначает связанные взаимозависимые их части), в-третьих, оно поддается количественной оценке и легко выражается математически (содержит в себе и «трансакционные» издержки координации, и трансформационные издержки производства)<sup>45</sup>. Т.е. данное определение приближает теории к ответу на поставленные выше три вопроса, а именно.

*1. Каким образом координационный центр участвует в трансформации ресурсов?* Каждая конкретная трансакция на требуемом уровне масштаба будет показывать конкретную связь координационных решений и соответствующих им частей производства (см. примеры выше).

*2. Что представляют собой трансакции, поглощенные фирмой из рынка?* Совокупность любой отдельной части координационной структуры и соответствующей ей части производственной структуры (см. математическое описание выше).

*3. Как эти поглощенные трансакции обмена соотносятся с трансформацией ресурсов?* Внутрифирменная трансакция содержит в себе координационную и

---

<sup>44</sup> Т.е. на разном уровне координации будет иметь место разная степень агрегации понятия «действие».

<sup>45</sup> Пусть до включения трансакции фирма описывалась как совокупность двух функций:  $f(x)$  — производство,  $m(f(x))$  — координация. После включения новой трансакции производство изменится как  $f'(x)=f(x+D)$ , а координация как  $m'(x)=m(f(x+D))$ , где  $D$  — совокупное изменение. Тогда саму трансакцию можно описать как совокупность двух функций:  $f'(x)$  и  $m'(x)$ . Каждая из функций описывает технологию и затраты, т.е.  $f'(x)$  включает трансформационные издержки и технологию производства,  $m'(x)$  — трансакционные издержки и технологию, иерархию координационной сферы фирмы. По мере усложнения и детализации данных функций они могут включать и более сложные параметры, например, степень оппортунизма, неоднозначность технологии и пр.

производственную части на основе принципа их взаимозависимости.

Последней нерешенной проблемой остается выше обозначенная сложность моделирования фирмы в динамике. Так как основная причина данной проблемы — недостаточно операциональное определение транзакции — была решена, еще раз обратимся к «динамике», воспользовавшись представлениями о целях фирмы.

Фирма как экономический субъект стремится максимизировать свою прибыль, продавая на рынке производимый продукт. Фирма как координационная структура в рамках неинституционализма позволяет вовлеченным в нее индивидам также достигать иные «политические» цели кроме прибыли. Для внутрифирменного мира это означает, что все действия внутри фирмы подчинены достижению определенных целей. Они могут быть и экономическими и «политическими», т.е. кроме очевидной последовательности и взаимозависимости действий внутри фирмы в обеих плоскостях, обе будут иметь направление в виде заданной цели. Поскольку все действия в действительности для своего исполнения потребуют какого-то времени, можно сказать, что и вся последовательность действий также будет существовать во времени и обладать некой временной характеристикой. Например, зная необходимые параметры последовательности, можно ожидать, что в определенный момент времени будет выполняться определенное действие, в следующий момент — следующее и т.д. Иными словами, внутрифирменные действия можно представить как процесс, т.е. набор последовательных взаимозависимых действий, привязанных ко времени.

Как было показано, действия внутри фирмы — это транзакции на разном уровне детализации или масштаба. И, значит, фирма может быть представлена как процесс, состоящий из последовательных внутрифирменных транзакций, где каждая из них будет содержать координационно-производственные элементы и обладать количественными и временными характеристиками. Таким образом, в этом определении фирма может быть легко представлена как динамическая модель. При этом универсальность предложенного подхода позволяет также в динамике описывать и процессы, связывающие фирму с внешним миром, поскольку операциональное определение транзакции будет также действительно и для рыночных транзакций обмена.

Предложенные подходы к определению транзакции и к определению фирм как процессов, с одной стороны, позволяют решить массу теоретических проблем в микроэкономике, но, с другой, очевидно не подпадают целиком под инструментарий какого-либо отдельного теоретического направления. С некоторых позиций это может показаться принципиальным недостатком сделанных предложений. Однако в долгосрочной перспективе, когда предлагаемые определения получают достаточную эмпирическую проверку, они смогут стать объединяющим элементом микроэкономических теорий и подходов.