

СМОТРОВАЯ ПЛОЩАДКА

И.К. Золотова

ФИРМА КАК ЭЛЕМЕНТ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ (лекция)

В рамках экономической теории вплоть до середины XX в. считалось, что такие понятия, как «рынок» и «фирма», их взаимосвязь и параллельное существование не нуждаются в пояснениях. Однако в последние 50 лет, в период становления неоинституциональной экономической теории, анализа в ее рамках прав собственности, структуры производства и обмена точка зрения на них изменилась. Было признано необходимым исследовать данные институты.

Цель статьи — уточнить некоторые термины, играющие важную роль в экономическом подходе к теории фирмы, и взаимосвязи данного института с институтом рынка.

Институт рынка

Попытки дать определение институту рынка относятся к началу XIX в. (1897 г.). Начну с определения Д. Джевонса, хотя оно, с позиций современной науки, к сожалению, представляется ограниченным: рынок означает «всякую группу лиц, вступающих в тесные деловые отношения и заключающих крупные сделки по поводу любого товара»¹.

Более полным можно считать определение Людвиг фон Мизеса: «Рынок... есть общественная система разделения труда в условиях частной собственности на средства производства. Рынок не является ни местом, ни вещью, ни коллективной сущностью. Рынок — это процесс, приводимый в движение взаимодействием множества индивидов, сотрудничающих в условиях разделения труда»².

¹ Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. II. Кн. V. С. 6.

² Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С. 243.

Сразу хочу оговориться: подход к определению рынка лишь как месту, где совершаются сделки и происходит обмен товарами, хотя подобных определений существует много, представляется нам малопродуктивным. Мы рассматриваем рынок как сложное социально-экономическое образование и, соответственно, сложную информационную систему. Эта система в то же время не является формой экономической организации хозяйствующих субъектов. Она создает условия, среду для возникновения различных форм хозяйственной организации.

Рынок, пусть даже идеальный, требует платы за рыночные транзакции (сделки). Однако идеальный рынок характеризуется свободными ценообразованием и конкуренцией, свободой от обязательств и исполнения договоренностей. Причем чем выше свобода, тем выше степень риска. Риски могут быть столь высокими, что могут подорвать экономическую деятельность.

Данные недостатки чисто рыночных отношений объективно приводят к возникновению и развитию нерыночных начал в рамках рынков, т.е. к необходимости использовать другие институты — институты контрактации. Поначалу они еще робки и носят кратковременный характер, но это уже качественно новые отношения, регламентированные определенной договоренностью вместо абсолютной свободы.

Контракты, т.е. правила, по которым во времени и пространстве регулируются отношения между экономическими агентами, выступают своеобразным симбиозом рынка и нерынка, некой переходной формой от чистого рынка к фирме. Они получают свое материальное воплощение в юридическом документе — соглашении, который регулирует экономические отношения. Появление института контрактации повышает издержки сторон в сделке, но в значительной степени защищает их от всевозможных рисков. Экономические агенты к этому готовы.

С этого момента рынок можно рассматривать как набор социальных институтов, в рамках которых регулярно происходит большое количество

актов обмена специфического типа. При этом данные институты как элементы инфраструктуры в известной мере способствуют актам обмена.

Почему же вообще продолжают существовать рынки? Современную науку не удовлетворяет взгляд на рынок как на естественное состояние природной среды в рамках взаимодействия индивидуальных торговцев, которое использовалось до появления социальных институтов и кое-где еще сохранилось.

Существование и «долгожительство» рынков связано с более низкими издержками, чем в условиях нерыночного обмена. Рынки позволяют экономить транзакционные издержки в самых разных направлениях. Они касаются издержек приобретения информации и ведения переговоров, принятия решений, надзора и принуждения к соблюдению контрактов и пр. Все это дает возможность сократить издержки, сопряженные с выяснением того, каковы действительные цены. Это в свою очередь позволяет с минимальными затратами определить, с кем желательно, а с кем нежелательно заключать сделки.

Рынок предусматривает нормы и правила поведения продавцов и покупателей, что позволяет снизить издержки надзора и принуждения к соблюдению контрактов. Обоснование преимуществ рынка над менее структурированным обменом также свидетельствует в пользу существования рынка. Позже мы рассмотрим как Р. Коуз в известных ситуациях обосновывает преимущества другого института — фирмы — над рынком.

Эффективность рынка ставит еще один важный вопрос: если он так хорош, то почему не становится всеохватывающим? Вот подход к ответу на него с позиций современной науки. Нерыночный обмен в определенных условиях и ситуациях остается более выгодным. Например, для незначительных по объему сделок их оформление снижает (вплоть до ликвидации) возможные выгоды у рыночных контрагентов, т.е. продавцу или покупателю порой выгоднее заключить сделку, полагаясь на личные отношения или устную договоренность. Однако главным препятствием на

пути к всеобщему охвату рынка, способствующим сохранению нерыночного обмена, остается существование фирмы, что поддерживает и поощряет нерыночный обмен.

Фирма как институт

Большинство авторов рассматривают фирму в качестве основного субъекта предпринимательской деятельности в условиях рыночного хозяйства. (Следует отметить, что социалистическое предприятие не было фирмой в экономическом смысле этого слова. Так, оно не занималось коммерческой, т.е. предпринимательской деятельностью, фактически реализуя лишь производственную функцию. Между тем фирма как субъект существует во всех отраслях хозяйства и в коммерческой сфере (торговля, финансы и т.д.), обслуживая все стадии воспроизводственного цикла — производство, распределение, обмен и потребление.

Функционирование фирмы базируется на принципе хозяйственной самостоятельности, коммерческих основах деятельности и на единых правилах предпринимательской деятельности. Нельзя сказать, что в своей деятельности фирма абсолютно независима. Она подвержена государственному регулированию, т.е. действует в условиях государственной налоговой, таможенной и прочих видов политики. Современный взгляд на фирму сложился в результате длительного развития теории и практики, потребностей прогнозирования ее поведения и реакции на различные экономические ситуации.

В рамках существующих экономических школ и направлений теория фирмы и определение ее как хозяйствующего звена экономики в значительной степени различаются. Исходя из принятого в неoinституциональной теории подхода, определим данный институт. Фирма — основная хозяйствующая единица экономики рыночного типа. Термин «фирма» мы используем для обозначения любых коммерческих предприятий, компаний, корпораций и т.д., независимо от размера и формы собственности.

Попытаемся проследить за тем, как складывался данный подход к теории фирмы, и за обоснованием причин ее существования. Отправной точкой возьмем классическую политическую экономию. Родоначальником теории фирмы был Адам Смит. Он первым дал обзор хозяйствующих субъектов в рамках микроэкономического анализа. Фирма рассматривалась как способ рационального распределения и соединения ресурсов на уровне экономической единицы, как некая материализованная форма существования производственной функции, что отражало технологический подход.

Исходным был постулат об ограниченности ресурсов и необходимости их рационального использования. Фирма рассматривалась и в качестве того субъекта, который это обеспечивал. Положение о фирме как о производственной единице было включено в экономическую теорию. Это был не просто новый взгляд, а подход, основные характеристики которого и в настоящее время используются в науке. Безусловно, сегодня он уже не является достаточным и теоретически целостным.

Вопросы производственной функции, подробно разработанные в рамках классического и неоклассического направлений, были нацелены на решение только одного вопроса — максимизации производственного ресурса. Между тем фирма оставалась пустой оболочкой с неким никому неизвестным центром, который принимает решения о производственной эффективности. Этим центром и считалась сама фирма. (В наиболее продвинутых работах — предприниматель. См., например, Экономическая теория (политическая экономия) / под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой. Гл. 14-16 «Поведение фирмы в условиях совершенной конкуренции, монополии, несовершенной конкуренции».)

Более широкий взгляд на фирму предполагает набор статистических показателей, полученных в результате совокупности максимизирующих действий самой фирмы. Именно этот подход породил альтернативные теории фирмы, по сути имеющие лишь внешние различия. Речь идет о показателях — максимизации прибыли, максимизации дохода от продаж, максимизации

роста и пр. Сущностный подход прежний — максимизация распределения ресурсов на уровне экономической единицы. Получается, что фирма должна решать единственную экстремальную задачу — оптимально распределять ресурсы, чтобы обеспечить максимальную прибыль производителю. Объем производства, при котором фирма может получить максимум прибыли, соответствует оптимальному размеру фирмы. Главной остается производственная функция.

Как складывался новый подход

Однако тогда фирма выступает всего лишь в виде «черного ящика»: затраты на входе — прибыль на выходе. Встают вопросы: рыночный ли это институт и одинаков ли он во всех экономических системах? Если одинаков, то все организационные сущностные вопросы решаются технологически и всегда в едином ключе.

Экономическая действительность в развитых странах в 1960-80-е гг. показывает, что объяснения и базирующиеся на них прогнозы неоклассической школы имеют ограничения и непригодны для практики. В этот период в деятельности фирм возникли принципиально новые задачи, которые потребовали принципиально иных подходов. Между тем представители зарождающегося направления в науке — неoinституциональной экономики — давно предлагали изменить подход к анализу фирмы, к причинам ее возникновения и существования.

Поскольку наука и практика уже знали, как решить задачу поиска оптимального распределения ресурсов, то на первый план вышла проблема рисков. В 1921 г. Френк Х. Найт пришел к выводу, что главная причина появления фирм связана с потребностью предпринимателей найти институт, который обеспечивал бы им распределение рисков. Она и сегодня продолжает оставаться актуальной. Исследования Найта стали первым шагом к созданию новой теории фирмы.

Общепризнанным основоположником нового направления стал Рональд Коуз, сформулировавший не решенный наукой вопрос: почему экономика не может всецело существовать как единый рынок? Почему в рыночной системе возникают обособленные производственные центры сознательного контроля? Новый неинституциональный подход потребовал обновления инструментария. Коуз ввел и обосновал два ключевых понятия: во-первых, «издержки функционирования фирмы» («транзакционные издержки»). Тогда фирма — это институт, который нацелен на их минимизацию. Во-вторых, «контракт» как правила игры. Эти понятия дали возможность объяснить причины существования фирмы на рынке. Так, Коуз показал, что стоимость заключения и сопровождения контрактов внутри фирмы оказывается дешевле рыночной. По его предположению, во многом это связано с тем, что наступает момент, когда человеку становится неудобно приобретать что-то на открытом рынке. Но главная причина существования фирмы состоит в экономии на транзакционных издержках. Эта экономия является следствием координации деятельности внутри фирмы, которая заменяет рыночный механизм. Разница оказывается весьма значительной.

Коуз впервые в экономической науке начал свое исследование одновременно в отношении двух центральных институтов — фирмы и рынка. Он показал их взаимосвязь и взаимодополняемость, необходимость одновременного существования и дополнения друг друга. Для него стало ясно, почему экономика не может функционировать в виде сплошного рынка и почему ей необходимы «островки» сознательного контроля, т.е. фирмы. Отмечая противоречивость этих институтов, он обратил внимание на взаимосвязь их существования для выбора фирмой оптимального варианта организации хозяйственной деятельности.

Фирма как институт обеспечивает сокращение транзакционных издержек, которые внутри нее обычно ниже рыночных, что и определяет ее существование.

Фирма заменяет товарный рынок рынком факторов производства, где ценовые сигналы играют малозначительную роль. На смену рыночному обмену приходят иерархические отношения. Фирма появляется в результате выбора предпринимателем между рыночной формой экономической организации, рыночными транзакциями и внутрифирменной иерархией. Это позволяет предпринимателю определить размер фирмы, ее внутреннюю структуру и обеспечивает достижение высоких результатов в бизнесе.

Таким образом, Коуз увидел, что фирма кроме производственной функции выполняет другие, не менее важные. Среди них защитная функция, представляющая собой т.н. пучок контрактов между владельцами факторов производства. Он позволяет фирме минимизировать транзакционные издержки деятельности, обеспечивая дополнительные уникальные конкурентные преимущества перед другими субъектами рынка.

Между тем Коуз показал, что сегодня анализ производственной функции отступает на второй план. Центральным вопросом становится анализ совокупности отношений между работниками, управляющими и собственниками фирмы. Эти отношения обычно выражаются формальными договорами — контрактами, например, трудовой договор или контракт между работодателем и работником, контракт на поставку оборудования, подрядный контракт на выполнение определенного вида услуг. Контракты отражают формальные отношения между работниками фирмы, но входят составной частью в общую систему отношений, дополняемую неформальными отношениями — своеобразными правилами поведения работников фирмы. Неформальные правила также стабильны и действуют на протяжении длительного времени. Их нарушение вызывает (как, впрочем, и формальных) санкции разного вида, вплоть до увольнений. Они не менее жестокие для нарушителя и регулируют поведение всех членов фирмы однозначным образом.

Подобный взгляд на фирму получил название «контрактный подход». В рамках него фирма рассматривается как сплетение формальных и

неформальных имплицитных³ (отношенческих) контрактов, заключаемых собственниками интерспецифических ресурсов.

Контракт как базовый элемент

В настоящее время выделяют три типа ресурсов, в отношении которых могут быть заключены контракты, общие ресурсы (их эффективность одинакова как внутри фирмы, так и за ее пределами), специфические ресурсы (их эффективность внутри фирмы выше, чем вне ее) и интерспецифические, эффективность которых взаимодополняется и максимизируется только внутри конкретной фирмы. Можно сказать, что типизация ресурсов и контрактов — одна из главных причин существования фирмы. Если существуют ресурсы, эффективность которых достигается только в пределах фирмы, а их владельцы имеют взаимные стратегические интересы, то их взаимодействие требует образования известной конкретной организационной единицы, т.е. фирмы. Именно их соединение позволяет сделать транзакционные издержки фирмы ниже рыночных. Это позволяет увидеть, с одной стороны, различия, а с другой — необходимость одновременного существования и взаимодействия двух таких институтов, как фирма и рынок. Они, будучи антиподами, единым сосуществованием обеспечивают работу всех общественных институтов:

1. Фирма, базирующаяся на четкой иерархической организации с целью экономии на транзакционных издержках, и рынок — хаотичная, стихийная система, толкающая к росту транзакционных издержек.
2. Фирма, стремящаяся к концентрации ресурсов, что предопределяет их экономию, и рынок, обособляющий ресурсы и теряющий их.

³ Имплицитные контракты — это взаимные обязательства сторон, не оформленные юридически, но выполнение которых стороны считают для себя обязательным условием своих отношений. Обычно это долговременный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

3. Фирма, опирающаяся на прямые методы управления и координации (очередная экономия), и рынок, воспринимающий только косвенные методы воздействия.
4. Фирма, где решения принимаются централизованно, и рынок, где решения базируются на экономических стимулах и свободе выбора каждым из участников.

Ключевые точки

Неоинституциональная контрактная теория фирмы нацелена не столько на постулирование контракта, сколько на выделение особого постулата этой теории — теории прав собственности субъектов на ресурсы, обладание которыми может быть использовано через контрактную систему. Это дает возможность получить развернутое представление о принципиальных функциях фирмы. Данный подход дополняет производственно-технологическую функцию защитой от рыночного порядка, что позволяет заглянуть в «черный ящик», понять, что подразумевается под пучком контрактов, и дает возможность увидеть за безликим определением фирмы действующих лиц — владельцев различных ресурсов, их интересы и отношения. Для выяснения природы фирмы нам необходимо разобраться с двумя основными базовыми понятиями: «транзакционными издержками» и «контрактными отношениями».

До середины прошлого века мы вели счет затратам в производстве, обращении, транспортировках и т.д. Казалось, что само совершение сделки не требует затрат. Однако этот постулат вызвал сомнение у представителей неоинституционализма.

Транзакционные издержки

В литературе предлагается множество определений данной категории, общепринятая классификация еще не сложилась. Каждый исследователь обращает внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы.

Между тем общий подход уже выработан: транзакционные издержки возникают в процессе налаживания отношений между экономическими субъектами, поскольку совершение любой сделки всегда связано с издержками. Речь идет прежде всего о внутренних транзакционных издержках — затратах на внутрифирменное управление и координацию деятельности всех структурных подразделений компании.

Коуз сосредоточил внимание на издержках сбора и обработки информации, издержках на проведение переговоров и принятие решений, издержках контроля и юридической защиты выполнения контракта. К. Эрроу добавляет затраты на эксплуатацию экономической системы. Д. Норт полагает, что они состоят из издержек по оценке полезных свойств объекта обмена, обеспечению прав и принуждению к их соблюдению. Не менее интересно определение Г. Демсеца: транзакционные издержки есть издержки любой деятельности, связанной с использованием ценового механизма.

Итак, важнейшим посылом неoinституциональной экономической теории является то, что совершение любой сделки связано с издержками (с затратами). Любое взаимодействие требует усилий, выраженных в затратах времени, финансов, энергии и других ресурсов. В экономике нет бесплатных транзакций. Они охватывают широкий спектр действий — от обмена товарами до обмена обязательствами.

В целом транзакцию (сделку) можно рассматривать как единицу общения между людьми. Это положение является базовым в неoinституциональном анализе. Признание небесплатности процесса взаимодействия между субъектами хозяйствования дает возможность понять, как реально работает экономическая система, проанализировать возникающие в ней проблемы и составить прогноз относительно ее развития.

Неoinституциональная теория выделяет различные классификации и типологии транзакционных издержек, исходя из нескольких критериев. Во-первых, это классификация по типу затрат: денежные и неденежные. Денежные (явные) издержки — это транзакции, которые имеют

определенную рыночную цену в денежном выражении и могут быть отражены в бухгалтерских документах (затраты на рекламу, например). Неденежные (неявные) издержки не могут быть отражены в бухгалтерских документах. К ним относятся временные затраты или затраты, размер которых столь велик, что препятствует совершению сделки, мешает агентам включаться в процесс обмена и получать прибыль.

Во-вторых, они могут подразделяться по видам издержек на затраты по поиску информации, необходимой для совершения сделки, т.е. анализ ситуации на рынке, и потери, связанные с недостатком информации. Издержки ведения переговоров включают юридическое обслуживание сделки, а также издержки измерения. Новый тип издержек, характерный для современного этапа развития, — издержки оппортунистического поведения. Отметим, что классическая школа предполагала, что экономический человек следует собственной выгоде, но не доходит до прямой лжи. Оппортунистическое поведение предполагает, что человек стремится получить одностороннюю выгоду за счет партнера, уклоняясь от соблюдения условий контракта. Издержки оппортунистического поведения связаны с трудностями контроля поведения сторон, заключивших контракт. Они складываются из потерь вследствие оппортунистического поведения и из затрат на его предотвращение. Последний тип — это издержки спецификации и защиты прав собственности, т.е. расходы на содержание гарантов исполнения обязательств — судов, арбитража, государственных органов.

При организации фирмы происходит частичный переход транзакционных издержек в новое качество — операционные издержки. Операционные (внутренние) издержки возникают в связи с созданием, развитием и совершенствованием внутрифирменной структуры в рамках общефирменной стратегии. В их структуре обычно выделяют три основных вида: издержки от принятия решений, управления и оппортунистического поведения. Обязательные управленческие издержки носят технический

характер, поскольку всегда сопровождают деятельность фирмы и напрямую зависят от способов и методов общения внутри нее, взаимодействия подразделений и сотрудников на всех уровнях.

Механизм принятия решений внутри фирмы различается в зависимости от равенства прав. При таком решении принимаются на коллективной основе, путем голосования. Если речь идет о работниках разных ступеней иерархической лестницы, то вышестоящие в одностороннем порядке принимают решения, обязательные для выполнения нижестоящими. В обоих случаях минимальная гарантия эффективности в виде предварительного согласия отсутствует. Эти издержки тем больше, чем сильнее расхождение интересов участников. Все решения сопряжены с перераспределением средств между сотрудниками фирмы. Для этого используются различные подходы, расширяя свободу для оппортунистического поведения. В целях снижения оппортунистической направленности в поведении часто используют контроль за сотрудниками, оценивая вклад каждого из них, что порождает дополнительный вид издержек — издержки контроля.

В рамках теории фирмы задача состоит в четком разграничении двух типов издержек (следовательно, двух типов подхода к анализу теории фирмы и ее места в экономической науке) — трансформационных и транзакционных. Анализ первых нацелен на рассмотрение только производственной функции фирмы. Однако для составления прогноза поведения фирмы этого уже недостаточно. Современная наука полагает необходимым вскрыть «черный ящик» посредством проведения анализа транзакционных издержек. Это дает возможность увидеть переход прав собственности из одних рук в другие и ввести охрану этих прав. Транзакционные издержки не связаны с созданием собственности, а лишь обеспечивают транзакцию, показывают цену смены собственников, цену сделки, будучи порождением несовершенства прав собственности. Представители неоинституционального направления видят основную задачу

теории прав собственности в анализе взаимодействия экономических и правовых систем.

На формирование современной теории прав собственности большое влияние оказала англосаксонская правовая традиция. В отличие от романо-германской (континентальной) правовой традиции, которая отстаивала постулат неделимости права собственности и концентрации его исключительно в руках одного субъекта, англосаксонская допускала дробление прав собственности на частичные правомочия для нескольких лиц. Такое распределение прав собственности, естественное в условиях современной экономики, отвечает ее динамичности в отношении предпочтений и возможностей. В неоинституциональной теории оно получило название «расщепление прав собственности». Но прежде необходимо их четко определить и разграничить.

Теория базируется на следующих фундаментальных положениях: во-первых, право собственности определяет, какие издержки и вознаграждения могут ожидать собственника в ответ на его действия; во-вторых, реструктуризация прав собственности ведет к сдвигам в системе экономических стимулов; в-третьих, реакцией на эти сдвиги будет изменившееся поведение экономических агентов.

Исходный постулат: любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий. Согласно Демсицу, пучок прав обычно прикрепляется к определенному физическому благу или услуге. Именно ценность прав определяет ценность обмениваемых товаров. Чем шире набор прав, тем выше его полезность. При этом экономические агенты не могут передавать в рамках обмена больше правомочий, чем они обладают. Поэтому расширение или сужение имеющихся у них прав собственности будет приводить к изменению условий и масштабов числа сделок.

Отправной точкой анализа прав собственности является право частной собственности не просто как суммы правомочий, а как сложной структуры компонентов, взаимообуславливающих друг друга. Частной собственности

присуща высокая степень исключительности, которая предполагает, что на собственника, и только на него, падают все позитивные и негативные результаты его деятельности. Это делает его предельно заинтересованным в учете всех вариантов развития событий при принятии решений. Естественно, он примет решение о продаже в пользу того, кто предложит наивысшую цену. Тем самым будет достигнуто эффективное распределение ресурсов в экономике. Частная собственность автоматически обеспечивает эффективное развитие экономики при условии спецификации прав собственности, т.е. исключения других из свободного доступа к ресурсу. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшению неопределенности в отношениях с другими экономическими агентами. Неполнота спецификации приводит к размыванию прав собственности. Оно может происходить либо из-за неточности установления и плохой защиты, либо вследствие попадания под разные ограничения со стороны государства (уровень экономической свободы).

Обмен правами собственности не является бесплатным, оставаясь одной из форм транзакционных издержек. Задача фирмы — постоянный поиск способов экономии транзакционных издержек. Заключение контрактов как способ алгоритмизации процесса сделок позволяет снизить риски от неудачных транзакций. Проблема контрактов и связанных с ними транзакционных издержек основывается на формировании формальных и неформальных правил, которые снижают или повышают эти издержки. Источником правил выступает общество. Контракты отражают структуру стимулов и антистимулов, базирующихся на структуре прав собственности и механизмов их обеспечения.

Хозяйственная практика выработала три основных типа контрактов, каждый из которых имеет свою преимущественную сферу применения, — классический, неоклассический и отношенческий.

Классический контракт носит безличный характер. Его отличают четко оговоренные пункты. В нем не имеет значения личность контрагента. Классический контракт тяготеет к стандартизации.

Неоклассический — это долговременный контракт в условиях неопределенности. Не все будущие события могут быть оговорены в качестве условий при его подписании. Участники такого контракта соглашаются на привлечение третьей стороны, решение которой обязуются выполнять. В этом случае контракт приобретает трехсторонний характер. Споры по нему решаются органами арбитража.

Отношенческие контракты складываются в условиях долговременных, сложных, взаимовыгодных отношений между сторонами.

Вот самый общий подход к теории фирмы, первый срез проблем в рамках современного взгляда, который обращает внимание не на производственную функцию фирмы, давно и подробно изученную, а на защитную, на связь экономических и правовых проблем существования и функционирования фирмы. Именно этот подход дает возможность спрогнозировать поведение экономических субъектов в условиях рыночной экономики.

Примечания