

И. Д. Котляров¹,
НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург, Россия)

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К ПОНИМАНИЮ ПРИРОДЫ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ЯЧЕЙКИ

Цель статьи состоит в выявлении этапов эволюции подходов к пониманию природы хозяйственной ячейки. Необходимость такого анализа связана с тем, что в настоящее время как понимание природы такой ячейки, так и терминологический аппарат, используемый для его описания, страдают противоречиями. Выдвинуто и обосновано предположение о том, что эта эволюция включает в себя три этапа (в рамках первого из них предложено выделять отдельный подэтап). Показано, что в настоящее время хозяйственная ячейка де-факто представляет собой более широкое понятие, чем фирма, выступая в качестве оператора нерыночных коммерческих транзакций. Для обозначения хозяйственной ячейки предложен термин «метафирма». Описан пример метафирмы, и показаны ее отличия как от иерархической фирмы, так и от гибрида.

Ключевые слова: фирма, гибрид, хозяйственная ячейка, метафирма.

THE EVOLUTION OF APPROACHES TOWARDS THE NATURE OF ECONOMIC ENTITY

The goal of the present paper is to establish stages of evolution of approaches towards the understanding of nature of the economic entity. Importance of this analysis is based on the fact that both the understanding of this entity and terminology used to describe it has many contradictions. I propose and demonstrate the hypothesis that this evolution includes three stages (the first of them includes a separate substage). It is demonstrated that the economic entity represents now a more large notion than the firm, being rather an operator of non-market commercial transactions. The term «metafirm» is proposed to describe this operator. An example of metafirm is given, differences between the metafirm and the firm and the hybrid are described.

Key words: firm, hybrid, economic entity, metafirm.

Введение

Ведение хозяйственной деятельности в условиях рынка (или, если угодно, товарного, а не натурального хозяйства) предполагает существ-

¹ Котляров Иван Дмитриевич, к.э.н., доцент департамента финансов; e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru

зование обособленного (выделенного из внешней среды) и особым образом организованного набора активов, получающего из внешней среды необходимые ресурсы и поставляющего во внешнюю среду конечный продукт (т.е. взаимодействующего с внешней средой по определенным правилам). Такой набор активов выступает в качестве базовой ячейки общественного производства, взаимодействующей как с другими аналогичными наборами активов, так и с государством и домохозяйствами. Тем не менее природа этого набора активов (и закономерности его функционирования) пока полностью не прояснена (подробный обзор соответствующих проблем можно найти в работе [Тамбовцев, 2010]). В частности, в настоящее время этот набор активов чаще всего обозначается термином «фирма» [Hodgson, 2002, p. 53] (или, в русскоязычной традиции, «предприятие» [Клейнер и др. 1997, с. 283]), однако понятие фирмы (по крайней мере, в классическом¹ микроэкономическом понимании) представляет собой абстракцию достаточно высокого уровня, не всегда достоверно отражающую повседневное функционирование обозначаемого при помощи этого понятия реального хозяйствующего субъекта и недостаточную для описания ряда разновидностей трансакций. Это, среди прочего, привело к появлению концепции гибрида [Williamson, 1991] (содержание которой, впрочем, тоже не всегда прозрачно [Ménard, 2004], и само существование которой тоже оспаривается [Campbell, 1999; Hodgson, 2002]). С другой стороны, как справедливо указывают А. Алчиан и Г. Демсец [Alchian, Demsetz, 1972, p. 785], термин «фирма» используется для обозначения чрезвычайно разнородных хозяйствующих структур, что приводит к размыванию его значения и, по сути дела, к трансформации его в зонтичный термин. Избежать этой чрезмерной размытости специалисты пытаются, противопоставляя фирмы и иные хозяйствующие структуры (т.е. приходя к пониманию фирмы как частной разновидности организации и функционирования набора активов [Spulber, 2009]; разумеется, при этом разрабатываются критерии такого противопоставления), а также вводя новые, более общие термины (например, экономическая организация², как это сделано в исключительно интересном исследовании И. В. Кирьянова [Кирьянов, 2015], в котором хозяйственная ячейка рассмотрена не только в статическом, но и в динамическом аспекте), однако пока универсального признания эти попытки не получили.

¹ Говоря о классическом понимании, мы имеем в виду, что такая трактовка понятия «фирма» стала преобладающей. Однако если речь идет о том, в рамках какой экономической школы зародилась данная трактовка, то, безусловно, следует говорить о неоклассическом понимании.

² Очевидно, что речь в обеих ситуациях идет о попытках построить систему моделей функционирования наборов активов (хозяйственных ячеек), в рамках которой фирма представляет собой только частный случай.

Данная статья, безусловно, не претендует на разъяснение природы такого набора активов — такая заявка была бы чрезмерно самонадеянной. Мы лишь хотим проследить эволюцию методологических подходов к изучению этих наборов активов (производственных или хозяйственных ячеек — за неимением лучшего термина мы пока будем пользоваться этим обозначением, тем более что у термина «хозяйственная ячейка»¹ есть определенная историческая традиция [Головин, 1980, с. 305]), а также наметить возможный путь решения противоречий, которые связаны с анализом этих производственных ячеек. Речь не идет о подробном историческом обзоре — мы лишь попытаемся построить принципиальную схему эволюции подходов.

Можно сформулировать цель нашей статьи несколько иначе. Не следует думать, что данная работа лежит в русле имеющих широкую популярность в экономической науке исследований природы фирмы — наши цели принципиально иные. Мы хотим попытаться ответить на следующие вопросы:

- Как формировались взгляды на хозяйственную ячейку?
- Позволяет ли понятие «фирма» адекватно описать содержание и механизм функционирования хозяйственной ячейки?

Иными словами, мы будем изучать не вопрос «почему существует хозяйственная ячейка», а вопрос «как она существует».

Отдельно следует уточнить, что, говоря о хозяйственной ячейке (производственной единице), мы не имеем в виду минимальную хозяйствующую единицу, т.е. отдельного индивидуума. Под хозяйственной ячейкой мы понимаем производственную единицу, целенаправ-

¹ «Хозяйственная ячейка» не является идеальным термином для обозначения таких производственных единиц. Более того, вероятно, она не является даже наиболее удачным из возможных. К сожалению, проблема заключается в том, что в настоящий момент в русскоязычной экономической терминологии нет обобщающего термина для обозначения таких ориентированных на рыночный обмен производственных единиц. Фактически речь идет о том, что нам необходимо говорить о фирме, не произнося при этом само слово «фирма», чтобы избежать излишней для нашего исследования связи с теми смыслами, которые вкладываются в термин «фирма» в различных направлениях экономической теории (а также иметь возможность оперировать этим понятием для тех периодов развития экономической мысли, когда сама концепция фирмы еще не возникла). Поскольку же в упомянутой выше словарной статье Ю. М. Головина [Головин, 1980] фирма описывается как минимальная хозяйственная ячейка капитализма, мы считаем возможным использовать термин «хозяйственная ячейка» — отказавшись при этом от представления о минимальности этой ячейки. Возможно, будет справедливо воспринимать выражение «хозяйственная ячейка» не как строгий термин, а лишь как своего рода эвфемизм, применяемый до появления более удачного термина. Само же представленное выше объяснение использования данного выражения выступает в качестве не обоснования, а, скорее, попытки оправдания.

ленно занимающуюся выпуском благ для внешних, обособленных¹ от нее потребителей и существующую благодаря обменам с внешними потребителями и поставщиками (при прекращении этих обменов прекращается и существование ячейки, что для отдельного индивидуума в общем случае неверно). Именно ориентированность на обмен представляет собой первичный признак производственной единицы [Роббинс, 1993].

Еще один важный момент — поскольку в данной статье будут рассмотрены подходы, относящиеся к разным эпохам и к разным течениям экономической мысли, это неизбежно приведет к некоторой эклектичности терминологии (и, в частности, к использованию терминов, сложившихся в рамках одних научных школ, к выводам и положениям других школ). Мы постараемся минимизировать эту эклектичность, однако полностью устранить ее вряд ли возможно, и за это мы заранее просим прощения у читателя.

Исторические этапы формирования понимания природы хозяйственной ячейки

Ознакомление с трудами классиков экономической мысли от Вильяма Петти [Петти, 1997] до Карла Маркса [Маркс, 1960] позволяет сделать поразительную констатацию — в этих работах понятие базовой производственной ячейки в явном виде не фигурирует. Авторы говорят о различных конкретных (или конкретно-исторических — в случае Маркса) разновидностях этой ячейки (ремесленная мастерская, мануфактура и т.д.; вид ячейки нередко зависит от теоретических воззрений автора — ферма у физиократов, мануфактура у Адама Смита), однако не вводят обобщающего понятия для ее обозначения. Как может показаться, исследователи не продлевают путь от конкретного к абстрактному — но на самом деле ситуация сложнее, хотя бы потому, что отсутствие такого обобщающего термина у домарксистских исследователей и у Маркса имеет принципиально разную природу (и соответственно объясняется разными причинами).

¹ Важно подчеркнуть эту обособленность внешних потребителей и поставщиков. Отдел в фирме или кафедра в вузе теоретически тоже могут рассматриваться в качестве хозяйственных ячеек, поскольку у них есть внешние потребители и поставщики ресурсов. Однако в том смысле, в котором мы употребляем термин «хозяйственная ячейка», они таким хозяйственными ячейками не являются, поскольку эти поставщики и потребители не обособлены от них, а являются элементами одной и той же единой организации.

Отметим в этой связи, что проблема статуса подразделений крупной организации достаточно давно интересует исследователей (см., например, [Зомбарт 2005]) — можно ли их считать самостоятельной хозяйственной единицей («заведением» в терминологии Зомбарта) или нет.

Во-первых, анализ такой базовой производственной ячейки не находился в фокусе внимания ранних (домарксистских) авторов, их интересовали иные вопросы, а именно организация разделения и кооперации труда и/или организация отношений между трудом и капиталом. Рассуждения велись, как правило, не на уровне фирмы (воспользуемся этим термином), а либо на надфирменном уровне (отрасль, регион, национальная экономика, мировая экономика — как в случае с теориями абсолютных и сравнительных преимуществ, предложенных для объяснения функционирования мировой торговли), либо на внутрифирменном уровне (снова прибегая к современным терминам, изучалась организация производства или бизнес-процессов внутри фирмы, а не организация транзакций при помощи фирмы). Знаменитый пример Адама Смита относительно преимуществ разделения труда относится не к базовой производственной ячейке как таковой, а к сравнительной эффективности способов организации производства в двух разных видах ячеек, т.е. является примером рассуждений на внутрифирменном уровне. Существование же таких производственных ячеек на ранних (условно — домарксистских) этапах развития экономической мысли, по всей видимости, воспринималось как очевидная данность, не нуждавшаяся в дополнительном анализе.

Во-вторых, согласно Марксу, организация производственных отношений имеет конкретно-историческую привязку, в силу чего введение универсального термина для производственной ячейки было бы, вероятно, методологически некорректным. Иными словами, Маркс анализировал функционирование такой ячейки не «вообще», а в конкретных социально-экономических условиях (и уже для этих условий использовал обобщающие термины — мануфактура и фабрика). Таким образом — по крайней мере в случае Маркса, — речь идет о методологически обоснованном отказе от введения специального понятия (и обозначения) для базовой хозяйственной ячейки, не привязанного к определенному уровню производственных отношений. При этом путь от конкретного к абстрактному Марксом был проделан — что подтверждает введение упомянутых выше двух терминов.

В-третьих, — и, по нашему мнению, этот фактор представляет гораздо больший интерес, — анализ трудов Карла Маркса показывает, что он был прекрасно осведомлен о широком многообразии способов организации таких производственных ячеек (или, как бы мы сказали, пользуясь современной терминологией, о различных нерыночных способах организации транзакций), в том числе и о таких, которые мы сегодня назвали бы гибридными (что, в частности, наглядно показывают примеры с распределенной мануфактурой, обособленными отделами одной совокупной мануфактуры или арендой пара на капиталистической фабрике; впрочем, первый том «Капитала» изобилует такими

примерами [Маркс, 1960]). Тем не менее Маркс, в зависимости от конкретных социально-экономических условий, называет эти ячейки либо мануфактурами, либо фабриками.

На наш взгляд, это позволяет говорить о том, что Маркс, не используя в явном виде общий термин для обозначения производственных ячеек, неявно разграничивал рыночные и нерыночные¹ транзакции и называл фабриками (resp. мануфактурами) не только те структуры, которые в будущем будут именоваться фирмами, но и вообще нерыночные способы взаимодействия труда и капитала (при которых работник отделен от рынков ресурсов и готового продукта, хотя, возможно, юридически является независимым предпринимателем, а не наемным работником). Таким образом, фабрики (мануфактуры) Маркса как понятие одновременно и шире, и уже понятия «фирма» (которое появится позднее). Уже они потому, что привязаны к конкретному уровню развития производственных отношений (а не являются вневременными категориями, как фирма), а шире за счет того, что они охватывают весь набор нерыночных отношений (включая как собственно фирмы, так и гибриды — или как минимум гибриды высокой степени интеграции).

Вряд ли корректно рассуждать о том, знал ли Маркс о разграничении между тем, что в будущем назовут фирмой, и тем, что в будущем назовут гибридом (в его трудах есть примеры и того и другого). Скорее, по нашему мнению, он исследовал нерыночные способы организации транзакций как таковые, не подвергая их дальнейшей детализации².

¹ Термин «нерыночные транзакции» в данном контексте не совсем удачен [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 345], поскольку известно много типов транзакций, которые являются нерыночными, но при этом не относятся к предмету исследования данной статьи (например, внутрисемейные или дружеские обмены либо же государственная деятельность), т.е. значение данного термина в контексте нашего исследования избыточно широко. Тем не менее мы в соответствии со сложившейся в экономической литературе традицией используем этот термин в узком смысле — если можно так выразиться, как коммерческие нерыночные транзакции.

² Отсутствие такой детализации можно объяснить как отсутствием потребности в ней (указания на, в современных терминах, нерыночный характер транзакций для Маркса было достаточно, чтобы констатировать наличие как мануфактуры или фабрики, так и эксплуатации работника), так и отсутствием методологического инструментария для такой детализации. В трудах Маркса есть указания, как уже было сказано выше, на различные разновидности нерыночных структур, но это скорее эмпирические примеры, нежели теоретическая классификация. Такая классификация — очень похожая на появившиеся в конце XX в. классификации предпринимательских структур по критерию степени их интеграции (см., например, [Webster, 1992]) — была предложена позднее В. И. Лениным для монополистических (т.е. нерыночных) объединений [Ленин, 1973], но исследование этого вопроса выходит за пределы нашей статьи (хотя отметим, что в этой классификации в неявном виде уже содержится идея континуума от рыночных взаимодействий к интегрированной иерархической фирме).

Пока же мы можем констатировать, что результатом классического этапа развития экономической мысли стало осознание существования нерыночных форм организации хозяйственной деятельности, для которых Марксом были предложены обобщающие, но при этом привязанные к конкретно-историческим условиям термины. Это, разумеется, достаточно схематическая картина эволюции экономической теории, которая тем не менее адекватно отражает ее ход.

В рамках исторической школы проблема содержания и функционирования хозяйственной ячейки рассматривалась достаточно подробно, но лишь на поздних стадиях существования этой школы¹ (на ранних этапах ее последователи изучали общие вопросы организации экономической жизни общества²). Кроме того, эта проблема интересовала сторонников данной школы не сама по себе, а лишь в рамках исследования общих проблем функционирования хозяйства или его отдельных отраслей. Зомбарт говорит о том, что трудом люди занимаются в заведениях [Зомбарт, 2005, с. 44] (в немецком тексте используется термин *Betrieb* [Sombart, 1927, s. 34], традиционно переводящийся на русский язык как «предприятие»³), однако этот термин имеет у него чрезвычайно широкую смысловую нагрузку и, кроме того, несколько размыт. Фактически можно сказать, что Зомбарт употребляет термин «заведение» (*Betrieb*) в двух смыслах:

- организация (в современных терминах), поскольку он, в частности, относит к заведениям казармы и высшие школы;
- предприятие (фирма), т.е. субъект экономической деятельности. Именно это значение выступает у Зомбарта, насколько можно судить, в качестве основного (что неудивительно, поскольку он анализирует именно хозяйственную деятельность).

¹ В частности, труды В. Зомбарта, в которых говорится об организационных ячейках, были опубликованы уже после выхода труда А. Маршалла.

² Вероятно, будет справедливым утверждать, что в фокусе экономической науки в определенные хронологические периоды находились одни и те же проблемы, которые, однако, в рамках различных течений экономической мысли, существовавших в эти периоды, изучались под своим собственным углом зрения. Ранние этапы существования исторической школы по своим хронологическим рамкам совпадают с последними этапами классической политической экономии и зарождением марксизма — как совпадают и проблемы, изучавшиеся в этих школах экономической теории (как уже было сказано выше, вопрос анализа природы хозяйственной ячейки к этим проблемам не относился). Напротив, поздняя историческая школа совпадает с возникновением неоклассики и институционализма, и поэтому проблема функционирования хозяйственной ячейки занимает в ней видное место.

³ В русских изданиях других трудов Зомбарта термин *Betrieb* переводится как «хозяйство» [Зомбарт, 1896, с. 28].

При этом Зомбарт подчеркивает, что признаком единства заведения¹ выступает единство его порядка, т.е., пользуясь современной терминологией, единство его внутренней институциональной среды. Таким образом, он сформулировал критерий, соответствие которому позволяет говорить о существовании хозяйственной ячейки, однако этот критерий носит скорее не экономический, а управленческий, организационный (или, возможно, организационно-экономический) характер.

Тем не менее в своих работах, рассматривая функционирование предприятий, он практически не использует введенные им общие понятия «заведение» и «предприятие» (хозяйство), предпочитая оперировать обозначениями для частных разновидностей хозяйственных ячеек, а именно «фабрика» и «мануфактура» (в понимании природы которых Зомбарт следует за Марксом). Аналогичная терминология применяется другим крупным представителем исторической школы И. М. Кулишером [Кулишер, 1925, с. 125].

Такой подход, вероятно, отражает специфику исторической школы. С одной стороны, она претендовала на глобальный взгляд на хозяйственную жизнь и по этой причине нуждалась (на позднем этапе своего развития) в обобщающем понятии для производственных единиц (хозяйственных ячеек), но, с другой стороны, в рамках этой школы описывались конкретно-исторические формы организации хозяйственной деятельности, из-за чего приоритет отдавался терминам, обозначающим данные конкретные формы.

Общее название для хозяйственной ячейки и ее определение даются у Альфреда Маршалла. Согласно ему, «предприятие (*business*) толкуется здесь как широкое понятие, включающее всякое обеспечение потребностей других, которое осуществляется в расчете на непосредственную или косвенную оплату его теми, кому предстоит извлечь из этого пользу» [Маршалл, 1993², с. 375]. Маршалл говорит о предприятии как об обобщающем термине, однако в тексте своей работы чаще использует термины «фирма» или «фабрика» — причем, насколько можно судить, все эти три термина являются взаимозаменяемыми (фирму и предприятие Маршалл рассматривает в качестве полных синонимов, а фабрика представляет собой наиболее типичный и наиболее значимый для рассматриваемой исторической эпохи тип фирмы). Более того, именно фирму (точнее, репрезентативную фирму) он называет объектом эко-

¹ Единство заведения, насколько позволяет понять анализ трудов Зомбарта, следует рассматривать как, во-первых, его противопоставление (в современных терминах) внешней среде, или, точнее, выделенность из нее, и, во-вторых, как несамостоятельность его внутренних подразделений (при их наличии), их подчиненность заведению как целому.

² Первое издание этого труда вышло в 1890 г., русский перевод сделан с восьмого издания, появившегося в 1923 г.

номического анализа [Маршалл, 1993, с. 403–404]. Вероятно, по этой причине в качестве базового термина в экономическую науку вошла фирма — и именно она на длительное время стала одним из основных объектов исследования (несмотря на все несовершенство и размытость этого понятия, которые подчеркивались многими исследователями).

Почему именно у Маршалла возникло это общее определение хозяйствующего субъекта? Вероятно, потому, что, как показано у Д. Раскова [Расков, 2010, с. 35], для неоклассиков (к которым относился и Маршалл), как позднее для представителей новой институциональной экономической теории, основным объектом исследования стало поведение хозяйствующего субъекта, что обусловило объективную потребность в наличии обобщающего понятия.

Интересно отметить, что в приведенном у Маршалла определении предприятие понимается очень широко — фактически как любой нерыночный способ организации транзакций (в этом он, явно или неявно, следует за Марксом¹). Маршалл при этом, как и Маркс, хорошо осведомлен о формах функционирования квазиинтегрированного (используя современную терминологию) предприятия, отличных от жестко интегрированной иерархической структуры [Маршалл, 1993, с. 380]. Однако позднее смысловое наполнение фирмы сжалось до жестко интегрированной иерархической структуры. В силу этого фирма стала

¹ Выражение «следует за Марксом» здесь употреблено в очень условном смысле. Мы далеки от мысли, что Маркс в явном виде выделял рыночные и нерыночные транзакции — он занимался принципиально иными вопросами, и экономическая природа того, что в будущем назовут фирмой, его интересовала в крайне малой степени. Фактически он изучал этот вопрос ровно настолько, насколько это было необходимо для его основных исследовательских задач. Четко сформулированной позиции Маркса по данному вопросу нет (мы можем лишь логически реконструировать те неявные предположения, которых он придерживался), и, таким образом, тех теоретических положений, за которыми мог бы следовать Маршалл, у Маркса в данном вопросе просто не было.

Тем не менее Маркс рассматривал предприятие (фирму) именно как коммерческую структуру, взаимодействия внутри которой выстроены на нерыночной (не обязательно иерархической — к фабрикам и мануфактурам Маркс относил также и то, что позднее назовут гибридами) основе. Он, если можно так выразиться, не выделяет градации «нерыночности» — наличия нерыночной природы у взаимодействий для него достаточно, чтобы классифицировать хозяйствующий субъект как мануфактуру или фабрику. Аналогичного подхода придерживался и Маршалл.

Вряд ли этот подход был осознанным и у Маркса, и у Маршалла. Вероятнее всего, он им просто казался наиболее естественным и само собой разумеющимся.

Таким образом, неявно используя противопоставления рыночных и нерыночных взаимодействий, они не сформулировали его эксплицитно и не развивали его в своих работах — как уже было сказано, потому, что цели исследования у них были другие. По этой причине будет, как нам кажется, ошибочным приписывать этим двум великим экономистам наличие определенной явной позиции по данному вопросу. Однако неявная позиция у них все же была — и именно она является предметом обсуждения.

удобной абстракцией для описания и моделирования хозяйственной реальности, но при этом во многом с этой реальностью связь утратила. Таким образом, если у Маркса фабрика (мануфактура), а у Маршалла предприятие представляют собой широкий набор рыночных способов организации трансакций (существование которого подразумевается — у Маркса в намного более явном виде, чем у Маршалла, но сами эти способы не дифференцируются как в силу отсутствия потребности в этом, так и по причине отсутствия необходимого технического инструментария), то микроэкономическая фирма сжимает этот широкий набор в точку.

Оправданно ли было такое сжатие? Безусловно. Концепция фирмы, хотя и абстрактная и во многом не соответствующая хозяйственной реальности, стала той необходимой абстракцией, с которой и начинается полноценное осмысление и моделирование этой реальности. Как уже было сказано выше, аппарата для анализа всех этих рыночных способов в экономической науке не было — и поэтому сжатие реальности до уровня, допускающего научное описание, было неизбежным и необходимым. Фирма позволила перейти от констатации существования рыночных способов организации трансакций (снова напомним, что ни Маркс, ни Маршалл такой терминологией не пользовались — но именно это утверждали де-факто) к моделированию отдельных способов из этого набора. Даже само несовершенство этой абстракции оказалось полезным — поскольку дальнейший поиск был направлен на выявление инструментов устранения этого несовершенства.

Таковыми недостатками неоклассической концепции фирмы были¹:

- отсутствие анализа внутренней природы фирмы — она фактически рассматривалась как «черный ящик», удовлетворяющий потребности внешних заказчиков (Маршалл) (интересно, что в понимании фирмы как «черного ящика» неоклассик Маршалл и институционалист Веблен являются единомышленниками — хотя и смотрят на нее под разными углами: для Веблена это «черный ящик», генерирующий доход для собственника [Веблен, 2007, с. 24]);
- отказ от исследования рыночных систем организации трансакций, которые нельзя отнести к фирме (т.е. сведение всех систем организации трансакций к жесткому бинарному противопоставлению «(иерархическая) фирма — рынок»);

¹ Этим, разумеется, перечень недостатков неоклассической модели фирмы не ограничивается. В. С. Каткало и В. В. Лукашевич, анализируя труды выдающегося американского специалиста по стратегическому менеджменту фирмы Р. Рамелта, показывают, что он, критикуя положения неоклассической теории фирмы, фактически отказывает ей в статусе именно теории фирмы как таковой [Каткало, Лукашевич, 2006, с. 73].

- сложность разграничения рынка и фирмы (существование противопоставления фирмы и рынка фактически постулировалось в качестве аксиомы, или, точнее, интуитивно понятного утверждения).

Легко убедиться в том, что эти проблемы тесно связаны друг с другом (в частности, очевидно, что без понимания внутренней природы фирмы разграничить рынок и фирму затруднительно).

Дальнейшее развитие экономической мысли — прежде всего, неонституциональной теории — позволило устранить эти недостатки. В результате фирма стала пониматься как сеть контрактов¹ [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 342], позволяющая минимизировать трансакционные издержки по сравнению с чисто рыночными транзакциями, а также появился аналитический инструментарий, позволяющий противопоставлять иерархическую фирму и рынок и классифицировать транзакции. Наконец, возникло представление о предпринимательских сетях, а затем — о гибридах как о специфической компромиссной между рынком и фирмой форме организации транзакций² [Williamson, 1991].

¹ Термин «сеть контрактов» является, по сути дела, устоявшимся сокращением для понятия «совокупность активов, сформированная на основе сети контрактов между их владельцами». Очевидно, что сама по себе сеть контрактов (если понимать ее прямолинейно — как совокупность контрактных отношений) не может выступать в качестве участника хозяйственной деятельности из-за невозможности производить блага (в силу отсутствия активов) и принимать хозяйственные решения (из-за отсутствия индивидов). Сеть контрактов следует понимать, таким образом, как систему активов, объединенных посредством контрактных связей между их владельцами. Эта система согласованно функционирует в интересах совместной хозяйственной деятельности, причем согласование достигается благодаря сети контрактных связей между ними (точнее, между их собственниками или управляющими).

² Еще один важный терминологический и содержательный момент заключается в том, что в соответствии с неонституциональным подходом рынок, иерархия и гибрид рассматриваются не как формы организации хозяйственной деятельности, а как механизмы организации транзакций. Тем не менее мы считаем возможным понимать фирму и гибрид в том числе и как формы ведения хозяйственной деятельности, поскольку организуемые в рамках их транзакции направлены именно на ведение хозяйственной деятельности, т.е. в конечном счете на производство благ. Можно это утверждение переформулировать несколько иначе: иерархия и гибрид, в отличие от рынка, имеют двойственную природу. Если рынок, безусловно, представляет собой механизм организации транзакций, то иерархия и гибрид одновременно выступают как в качестве механизмов координации транзакций, так и в виде форм организации хозяйственной деятельности (основанных на соответствующем механизме координации). Или, иначе, иерархия и гибрид на содержательном, сущностном уровне могут рассматриваться как механизмы координации транзакций, а на явленческом уровне — как формы организации хозяйственной деятельности (т.е. как специфические реальные «воплощения» этих механизмов).

Иными словами, мы предлагаем посмотреть на эти неонституциональные понятия через линзы (пользуясь выражением Уильямсона) неоклассики. Или (если продолжить

Понятие фирмы сохраняется, но по-прежнему в статусе абстракции (полюса в системе «фирма — рынок» — но сама эта система из бинарного противопоставления трансформировалась в континуум), в то время как специалисты утверждают, что большинство реальных трансакций на практике носит промежуточный (т.е. гибридный) характер¹. Такое смысловое наполнение термина «фирма» сродни тому смыслу, которое Маркс вкладывал в понятия «мануфактура» и «фабрика» (с той поправкой, что Маркс ограничивал использование этих терминов ситуациями конкретных специфических производственных отношений). Сама же эта ячейка теперь осознается не как иерархическая фирма, а как оператор нерыночных (снова уточним — нерыночных коммерческих) трансакций, формы существования которого многообразны и включают в себя фирму в качестве частного случая.

Таким образом, пройдя виток спирали своего развития, экономическая наука частично вернулась к тем представлениям о производственной ячейке, которые неявно разделяли Маркс и Маршалл. Однако теперь экономическая теория вооружена новым инструментарием анализа трансакций (в значительной степени разработанным Оливером Уильямсоном [Уильямсон, 1996] — и в этом, на наш взгляд, состоит его ключевой вклад в экономику), которого не было у Маркса и который позволяет не просто констатировать существование нерыночных трансакций, а классифицировать эти трансакции и выявлять соответствующие формы организации хозяйственной деятельности.

Отметим, что такие операторы нерыночных трансакций, на наш взгляд, гораздо больше подходят на роль сети контрактов, чем исследованная Коузом иерархическая фирма. Фирма (в ее неоклассическом постмаршалловском понимании) скорее может быть описана не как

аналогию) — через стереоскопические очки, в которых одна линза неоклассическая, другая — неинституциональная; это позволит получить объемное (3D) изображение, т.е. обеспечить более полное понимание сущности исследуемого явления.

Нет ничего невозможного в том, чтобы использовать термины, сложившиеся в рамках неинституционализма (такие, как гибриды), в неоклассическом смысле: это отчасти всего лишь обратная миграция термина, в полном соответствии с представлением развития научных взглядов в виде спирали. В конце концов, понятие «фирма» пришло в неинституционализм из неоклассики.

¹ В результате даже возникло неявное предложение (или, точнее, своего рода ползучая тенденция) использовать термин «фирма» как удобное и исторически сформировавшееся обозначение для нерыночных форм организации трансакций — т.е. фактически было предложено «отменить» сжатие понятия фирмы, осуществленное неоклассиками, и сделать его универсальным (не привязанным к конкретно-историческим производственным отношениям) обозначением для хозяйствующей ячейки.

В частности, Жан Тироль [Тироль, 1996] указывает, что представление о фирме как о неполном контракте предполагает расширение понятия «фирма» на ряд нерыночных способов организации хозяйственной деятельности.

сеть контрактов, а как пучок титулов, т.е. прав собственности, не ограниченных или мало ограниченных внешними факторами, иными словами, прав, предполагающих полный владельческий контроль (именно в этом и заключается ее иерархический характер). Безусловно, из этой трактовки исключаются работники, которые фирме не принадлежат — но контракт фирмы с которыми все же ставит их в подчиненное положение по отношению к работодателю¹, причем это прямо предусматривается трудовым законодательством. Такой пучок титулов, безусловно, можно считать частным случаем сети контрактов — но все же не его синонимом. Интересно отметить, что в работе [Фуруботн, Рихтер, 2005, с. 342] говорится о том, что в рамках фирмы отношения реализуются посредством иерархических или управленческих трансакций, но при этом фирма все же именуется сетью контрактов (именно сетью).

Гибрид же по самой своей сути представляет собой сеть контрактов, предполагающих разного рода распределение прав собственности (конкретная реализация такого распределения и количество охваченных им активов определяют разновидность гибрида).

¹ Согласно Алчиану и Демсецу [Alchian, Demsetz, 1972, p. 777], это не так: власть собственника фирмы над работником не больше той власти, которую имеет покупатель в бакалее над продавцом — в обоих случаях неудовлетворенный участник взаимодействия может наказать партнера, разорвав контракт (работодатель — уволив сотрудника, а покупатель — отказавшись приобретать выпечку у булочника), и ключевая функция фирмы состоит в контроле производительности.

Однако, по нашему мнению, ситуация носит несколько более сложный характер. По нашему мнению, власть в фирме все же присутствует, и она отличается от той власти, которую клиент имеет над булочником. В фирме, в дополнение к «внешней» власти (в пределе реализующейся в виде увольнения работника), присутствует трансакционная власть — фирма имеет возможность контролировать деятельность работников и использовать этот контроль в своих интересах (в частности, тщательно отслеживая любое нарушение со стороны сотрудника, чтобы принудить его к увольнению), а также самостоятельно наказать сотрудника без разрыва отношений с ним и без обращения в суд (например, штрафую его). У одиночного работника нет ресурсов для противодействия этой трансакционной власти — что, в частности, обуславливает возникновение профсоюзов.

Эта власть фирмы, разумеется, не носит абсолютного характера (который был бы возможен только в случае рабовладения). Тем не менее она все же присутствует, хотя и в существенно смягченном по сравнению с властью собственника виде. Речь идет о том, что работник находится в переходном по сравнению с полной независимостью самостоятельного рыночного агента и абсолютной принадлежностью собственнику (как бы это имело место в случае рабовладения) состоянии. Вероятно, не будет ошибкой утверждать, что классический трудовой контракт — это пример гибридных отношений в терминологии Уильямсона (причем нередко речь может идти о силовом гибриде, т.е. о ситуации наличия у одной стороны власти над другой [Уильямсон, 2010]).

Здесь, вероятно, уместно привести цитату из Чарльза Линдблома: «Как может показаться работнику, рыночная координация заканчивается у дверей предприятия; за дверью его ожидают распоряжения власти. Рыночная сделка приводит работника к дверям и впускает его внутрь; затем начинаются приказы» [Линдблом, 2010, с. 88].

Хозяйственная ячейка как метафирма

Возникает естественный вопрос — целесообразно ли использовать для обозначения таких операторов нерыночных трансакций (или, если угодно, нерыночных операторов трансакций) термин «фирма», как это предлагают некоторые специалисты? По нашему мнению, так поступать не следует в силу то, что понятие фирмы, при всей размытости его содержания, все же преимущественно служит для обозначения иерархических структур, тогда как участниками хозяйственной деятельности, ее ячейками, вполне могут быть и гибриды. Иными словами, содержание термина «фирма» (как иерархии — в том смысле, как иерархию понимает О. Уильямсон) в ряде случаев неадекватно природе хозяйствующего субъекта. Использование термина «фирма» для обозначения различных видов хозяйствующих субъектов (т.е. обывательский подход к этом термину) приведет (а по сути, уже привел, как это констатировали Алчиан и Демсец [Alchian, Demsetz, 1972, p. 785]) к размыванию содержания этого термина и к искажению подлинной природы ряда видов участников хозяйственной деятельности, описываемых при помощи этого термина.

По этой причине более адекватным нам представляется термин «метафирма», который, с одной стороны, сохраняет связь с термином «фирма» благодаря своему корню, с другой стороны, благодаря своей приставке позволяет говорить о том, что современный субъект хозяйственной деятельности шире точечной иерархической фирмы и может представлять собой разные нерыночные способы организации трансакций. Как мы полагаем, термин «метафирма» позволит устранить проблемы, связанные с использованием термина «фирма» (прежде всего, его размытость), закрепив за ним определенную, строго очерченную сферу применения¹.

Метафирма может быть интерпретирована как фирма со своим ближайшим окружением (на всех ключевых для нее рынках — труда, ресурсов, потребителей и т.д.), чью деятельность она координирует для достижения собственных и совместных целей. В состав метафирмы входит не все ее окружение (т.е. не вся ее микросреда, или не все стейкхол-

¹ Отметим, что использование приставки «мета-» для создания обобщающих терминов для обозначения определенных типов участников хозяйственной деятельности уже имеет определенную традицию в российской экономической терминологии. Можно упомянуть термин «метакорпорация» [Голикова, 2011], а также указание на «метаорганизационный» характер совместной деятельности исполнителей по государственному военному заказу [Толкачев, 2008].

Мы ни в коем случае не говорим о том, что предлагаемое нами понятие метафирмы аналогично понятиям метакорпорации или метаорганизации. Речь всего лишь идет о том, что при помощи приставки «мета-» можно расширить исходный термин, и примеры такого расширения в экономической терминологии уже есть.

деры), а только те элементы, чья деятельность координируется фирмой (уровень этой координации будет, разумеется, различаться для разных элементов)¹. Фирма выступает в роли ядра метафирмы. Внутри фирмы доминируют иерархические отношения, в пределах метафирмы — гибридные (сетевые) отношения, а в отношениях метафирмы и всей внешней среды — рыночные.

Примером метафирмы может быть обычный российский таксопарк, использующий широкий спектр инструментов формирования автопарка (покупка автомобилей, приобретение в лизинг, привлечение водителей со своими автомобилями) и столь же широкий спектр моделей отношений с персоналом (диспетчеры, получающие фиксированную зарплату, водители на автомобилях фирмы, арендующие их у таксопарка или же берущие их в лизинг, водители на своих автомобилях, по сути дела, работающие по франчайзингу, и т.д.). Такая метафирма формирует оптимальный для нее портфель отношений на ключевых для нее рынках (в нашем примере — рынок активов и рынок труда), при этом на каждом рынке, в свою очередь, складывается свой портфель отношений (например, на рынке труда представлены традиционная занятость, арендный подряд и франчайзинг). Иными словами, на каждом рынке ресурсов таксопарк формирует специфический набор нерыночных (но при этом и неиерархических — гибридных в терминологии О. Уильямсона [Williamson, 1991]) способов организации транзакций. Это не позволяет называть таксопарк фирмой в строгом смысле этого слова, однако функционирование его в качестве единого субъекта хозяйственной деятельности, организованного на нерыночных началах, дает нам возможность классифицировать его как метафирму.

Разумеется, практически любую реальную хозяйствующую структуру можно описать, используя термины «фирма», «гибрид» и «сеть» и не обращаясь к понятию метафирмы (в частности, к понятию метафирмы довольно близко примыкает представление о фирме и ее сети как о единой сущности [Куш, Рафинеджад, 2008]). Однако будет ли это удобно? В приведенном нами примере с таксопарком отношения

¹ Вовлекаться в метафирму могут не только поставщики, торговые посредники и конкуренты (соответствующие модели хорошо известны как экономической теории, так и в рыночной практике), но и конечные потребители. Особенно это характерно для фирм, производящих нишевые или знаковые товары. Автору данной статьи известен пример небольшой российской компании, занимавшейся выпуском коллекционных карточных игр по мотивам Второй мировой войны. Аудитория этой компании была сравнительно небольшой — поклонники карточных игр, и представители этой аудитории демонстрировали исключительно высокую лояльность фирме. Они не только старались приобретать выпуски карт для пополнения своей коллекции, но и участвовали в тестировании игровой механики, высказывали рекомендации по совершенствованию системы и даже пытались развивать новые продукты и т.д. Фирма, в свою очередь, достаточно чутко относилась к их предложениям и была в активном контакте с ними.

с сотрудниками строятся по трем моделям: аренда (первый гибрид), финансовый лизинг (второй гибрид) и франчайзинг (третий гибрид). И это мы говорим только об отношениях с водителями. Диспетчеры являются наемными работниками (иерархия). Эту структуру можно описать «иерархия в сочетании с тремя вариантами гибридов». Добавив сюда отношения с конкурентами (которые могут временно выезжать на заказы этого таксопарка благодаря соглашению о сотрудничестве), мы получим еще один гибрид, в котором участвует таксопарк. Называть это все просто «фирма» можно, и с житейской точки зрения это удобно¹, но отражает ли это всю специфику функционирования этой структуры?

Говоря о таком таксопарке как о фирме, мы неизбежно сталкиваемся с вопросом — будет ли справедливо называть отношения с работниками внутрифирменными (здесь уместно напомнить о том, что внутрифирменные трансакции определяются как иерархические)? На наш взгляд — вряд ли. Если говорить о них как о гибриде, то о каком именно — ведь гибридов, как было показано, в этой структуре несколько? Или о наборе гибридов? И является ли набор гибридов гибридом? По нашему мнению, использование термина «метафирма» для обозначения таких структур как раз позволяет убрать все эти проблемы.

Это, как нам кажется, подтверждает реальность и жизнеспособность термина «метафирма», тем более что в большинстве современных хозяйствующих структур используется сложный комплекс моделей организации взаимодействий. Этим комплексам тесно в рамках как понятия фирмы, так и понятия гибрида (при использовании которого речь идет не о наборе моделей организации трансакций, а о какой-то одной модели).

И пример таксопарка — не экзотика, таких или сходных по сложности организации взаимодействий структур на рынке представлено очень много (рестораны с официантами, работающими за чаевые, и лояльными клиентами, фитнес-клубы с тренерами, арендующими спортивные тренажеры и самостоятельно взаимодействующими с клиентами, и т.д.)².

¹ Еще Коуз указывал на отличия в житейском и экономическом понимании фирмы [Coase, 1937].

² Более того, можно легко привести примеры, где вокруг фирмы выстраивается сеть, обслуживающая ее потребности, но при этом не имеющая коммерческих интересов. Примером такой сети, в частности, может быть краудсорсинг, при котором внешние по отношению к фирме люди (не являющиеся ее сотрудниками) содействуют ей в решении значимых для нее задач (разработка дизайна продукта, устранение какой-либо проблемы и т.д.), причем нередко эти люди принимают участие в ряде краудсорсинговых проектов, объявляемых данной фирмой. Участие в краудсорсинговых проектах дает этим людям возможность дополнительной самореализации. Сотрудничество с такими людьми носит ярко выраженный сетевой характер и не может быть отнесено ни к рынку, ни к иерархии. Благодаря краудсорсингу фирма может эффективно мобилизовывать

Использование концепции метафирмы соответствует современным представлениям о расширении и размытии границ фирмы [Dessein, 2013; Zenger, Felin, Bigelow, 2011], а также о сетевой модели функционирования фирмы, о том, что фирму необходимо рассматривать совместно с ее сетью партнерств [Куш, Рафинеджад, 2008].

В начале мы сказали, что фирма (в неоклассическом понимании этого термина) представляет собой абстракцию высокого уровня, однако наше предложение трактовать хозяйственную ячейку как метафирму может встретить естественное возражение — в чем состоит смысл замены одной абстракции высокого уровня другой абстракцией столь же или даже более высокого уровня? Однако на это возражение легко ответить. Неоклассическая фирма действительно представляет собой абстрактное понятие, которое к тому же по причине его использования в ряде направлений экономической мысли (где оно наполняется собственным содержанием) и для обозначения экономических структур самых разных типов во многом утратило конкретное наполнение, став, по сути дела, зонтичным термином [Alchian, Demsetz, 1972, p. 785]. Метафирма, напротив, является не абстрактным, а обобщающим термином, адекватно (как нам хочется надеяться) описывающим сложную природу хозяйствующего субъекта¹.

человеческий капитал для решения собственных задач. Такое краудсорсинговое партнерство, формирующееся вокруг фирмы, преобразует ее в метафирму (в которой часть человеческих ресурсов, необходимых ей для хозяйственной деятельности, привлекается на нерыночной сетевой основе).

В данной статье мы не будем подробно останавливаться на практических схемах реализации краудсорсинга, их подробный обзор представлен в работах [Долженко, 2015], [Хау, 2012].

¹ Поскольку фирма, очевидно, является частным случаем организации, важно установить, насколько предложенное нами представление о хозяйственной ячейке как о метафирме стыкуется со сложившимися в теории организации представлениями о природе фирмы.

Обзор работ по теории организации позволяет утверждать, что в рамках ее сложилось близкая к нашей концепции метафирмы теория заинтересованных сторон (или теория стейкхолдеров). Несмотря на то что два этих подхода близки, они не равнозначны друг другу.

Прежде всего, теория стейкхолдеров возникла на основе представления о корпоративной социальной ответственности и исходит из того, что фирма должна заботиться не только о максимизации своей выгоды, но и об обеспечении интересов своих стейкхолдеров. В рамках нашей концепции метафирма выступает в качестве расширения понятия фирмы (как участника рыночной деятельности, максимизирующего свою выгоду), она служит для описания того, что для достижения целей своей деятельности она вовлекает в нее внешних по отношению к ней участников (разумеется, в обмен помогая им достичь их собственных целей). Можно сформулировать это несколько иначе: теория стейкхолдеров смотрит на фирму извне, из внешней среды, тогда как использование концепции метафирмы предполагает взгляд на внешнюю среду изнутри, с точки зрения фирмы.

Вероятно, будет справедливо утверждать, что представление о хозяйствующем субъекте как о классической точечной фирме неоправданно сужает содержание этого

Заключение

Подводя итог, мы можем сформулировать следующие выводы:

- укрупненно эволюцию подходов к пониманию природы хозяйствующей ячейки можно разбить на следующие три этапа: дофирменный (в рамках которого можно выделить предфирменный этап (подэтап), фирменный и постфирменный. Дофирменный этап в целом соответствует периоду классической политической экономии (понимаемому в широком смысле — от Петти до Маркса), когда идея единого понятия для описания хозяйствующей ячейки отсутствовала и специалисты в своих работах использовали термины, обозначающие конкретные разновидности хозяйствующей ячейки. Выделение предфирменного этапа (представителем которого мы считаем Карла Маркса), на наш взгляд, целесообразно по той причине, что, хотя Маркс и не предложил единого обозначения для хозяйствующей ячейки, однако использовал в своих работах термины не для конкретных реальных видов таких ячеек, а для их конкретно-исторических разновидностей, соответствующих определенному уровню экономических отношений. В ходе этого этапа происходила постепенная выкристаллизация представления о хозяйственной ячейке. Фирменный этап соответствует периодам неоклассики, институционализма (а также ранней новой институциональной экономической теории — в работе Рональда Коуза [Coase, 1937]) и австрийской школы, когда идея о едином понятии для хозяйствующей ячейки окончательно сформировалась, и в качестве термина выступала фирма (которое, однако, было сужено с оператора нерыночных транзакций до атомарной иерархической структуры). Постфирменный этап соответствует современной новой институциональной экономической теории (труды Уильямсона и последующих авторов) и, шире, современному мейнстриму экономической мысли, когда происходит постепенный отказ от концепции иерархической фирмы как единственного вида коммерческой хозяйственной ячейки. На этом этапе под хозяйствующей ячейкой понимается (хотя зачастую и неявно) нерыночный оператор коммерческих транзакций, не обязательно представляющий собой классическую иерархическую фирму;
- для обозначения такого оператора мы предлагаем использовать термин «метафирма», поскольку он, сохраняя связь с поняти-

субъекта, тогда как теория заинтересованных сторон чрезмерно расширяет сущность этого субъекта, рассматривая его не столько с экономической, сколько с социально-экономической точки зрения. Предложенное представление о хозяйствующем субъекте как о метафирме находится между двумя этими крайними точками.

ем фирмы, расширяет его на другие способы нерыночной организации коммерческих трансакций, при которых формируется единая (целенаправленно координирующая свою деятельность) хозяйствующая структура. При этом понятие «метафирма», представляя собой обобщение понятия «фирма», обобщением для понятия «гибрид» не является. Отдельные разновидности гибридов (например, франчайзинговые сети) могут рассматриваться в качестве метафирм, тогда как другие (кластеры) как метафирмы классифицированы быть не могут (именно по причине отсутствия целенаправленной координации своей деятельности)¹;

- введение специального обобщающего термина для обозначения хозяйственной ячейки как оператора нерыночных коммерческих трансакций позволит, на наш взгляд, трансформировать существующее в настоящее время преимущественно неявное представление о том, что хозяйственная ячейка имеет более сложную природу, чем иерархическая фирма, в явное (т.е., по сути дела, зафиксирует окончательный переход к постфирменному этапу в эволюции понимания природы хозяйственной ячейки);
- предлагаемый нами подход лежит в русле парадигмы сетеобразования как основы функционирования современной фирмы [Черенков, 2015]. Следующей задачей должна стать разработка принципов эффективной организации деятельности метафирмы.

Список литературы

1. Веблен Т. Теория делового предприятия. — М.: Дело, 2007. — 288 с.
2. Голикова Ю. А. Метакорпорации: природа их образования и роль в современной мировой экономике // Корпоративные финансы. — 2011. — № 2. — С. 33–42.
3. Головин Ю. М. Фирма // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия // Гл. ред. А. М. Румянцев. Т. IV. — М.: Советская энциклопедия, 1980. — С. 305–307.
4. Долженко Р. А. Использование краудсорсинга как источника инноваций и идей в организации // Вестник НГУЭУ. — 2015. — № 1. — С. 224–237.
5. Зомбарт В. Политическая экономия промышленности. — СПб.: Книгоиздательское товарищество «Просвещение», 1896. — 246 с.
6. Зомбарт В. Строй хозяйственной жизни // В. Зомбарт. Избранные работы. — М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. — С. 23–136.
7. Катькало В. С., Лукашевич В. В. Стратегическая теория фирмы и инструментов неоклассии: неопределенность — путь к «порядку»? (Предисловие к разделу) // Вестн. С.-Петербург. ун-та. Серия 8: Менеджмент. — 2006. — № 1. — С. 70–81.

¹ Обобщением понятия гибрида может быть гипотетическое понятие «метагибрида», но обсуждение данного вопроса выходит далеко за пределы задач настоящей статьи.

8. *Кириянов И. В.* Трансакционные издержки, феномен торгового дома и экономическая организация // *Journal of Institutional Studies*. — 2015. — Т. 7. — № 4. — С. 112–127.
9. *Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л., Качалов Р. М.* Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегия, безопасность. — М.: Экономика, 1997. — 288 с.
10. *Кулишер И. М.* Очерк экономической истории Древней Греции. — Л.: Книгоиздательство «Сеятель» Е. В. Высоцкого, 1925. — 240 с.
11. *Куш С. П., Рафинеджад Д., Афанасьев А. А.* Сетевого подход в маркетинге: российский опыт // *Вестн. С.-Петербург. ун-та. Серия 8: Менеджмент*. — 2002. — № 1. — С. 81–107.
12. *Ленин В. И.* Империализм как высшая стадия капитализма // В. И. Ленин. Полн. собр. соч. Изд. пятое. Т. 27. — М.: Издательство политической литературы, 1973. — С. 299–426.
13. *Линдблом Ч.* Рыночная система: что это такое, как она работает и что с ней делать? — М.: Изд. дом Гос. ун-та — Высшей школы экономики, 2010. — 320 с.
14. *Маркс К.* Капитал. Т. I // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Изд. второе. Т. 23. — М.: Издательство политической литературы, 1960. — 908 с.
15. *Маршалл А.* Принципы экономической науки. Т. I. — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. — 416 с.
16. *Петти В.* Трактат о налогах и сборах. *Verbum sapienti* — слово мудрым. Разное о деньгах. — М.: Ось-89, 1997. — 112 с.
17. *Расков Д. Е.* Образ экономики в институционализме // *Вестн. С.-Петербург. ун-та. Серия 5: Экономика*. — 2010. — № 3. — С. 32–41.
18. *Роббинс Л.* Предмет экономической науки // *Thesis*. — 1993. — № 1. — С. 10–23.
19. *Тамбовцев В. Л.* Стратегическая теория фирмы: состояние и возможное развитие // *Российский журнал менеджмента*. — 2010. — Т. 8. — № 1. — С. 5–40.
20. *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности. — СПб.: Экономическая школа, 1996. — XLII + 745 с.
21. *Толкачев С. А.* Управление оборонно-промышленным комплексом. Теоретико-методологические основы. — М.: ГУУ, 2008. — 136 с.
22. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая контрактация». — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
23. *Уильямсон О. И.* Аутсорсинг: трансакционные издержки и управление цепями поставок // *Российский журнал менеджмента*. — 2010. — Т. 8. — № 1. — С. 71–92.
24. *Фуруботи Э. Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. — XXXIV + 702 с.
25. *Хау Дж.* Краудсорсинг: коллективный разум как инструмент развития бизнеса. — М.: Альпина Паблишер, 2012. — 288 с.
26. *Черенков В. И.* Понимание межфирменного сетеобразования — основа выработки системного мышления современных российских менедже-

- ров // Вестн. Моск. ун-та. Серия 6: Экономика. — 2015. — № 2. — С. 89–109.
27. *Alchian A., Demsetz H.* Production, Information Costs, and Economic Organization // *The American Economic Review*. — 1972. — Vol. 62. — Issue 5. — P. 777–795.
 28. *Campbell D.* The «Hybrid Contract» and the Merging of the Public and Private Law of the Allocation of Economic Goods. Promoting Participation: Law or Politics? Ed. by Professor N Douglas Lewis, Professor David Campbell. — London: Cavendish Publishing Limited, 1999. — P. 45–74.
 29. *Coase R. H.* The Nature of the Firm // *Economica*. — 1937. — V. 16. — No. 4. — P. 386–405.
 30. *Dessein W.* Incomplete Contracts and Firm Boundaries // *The Journal of Law, Economics, and Organization*. 2013. — Vol. 30. — Supplement 1. — P. 13–36.
 31. *Hodgson J. M.* The legal nature of the firm and the myth of the firm-market hybrid // *International Journal of the Economics of Business*. — 2002. — V. 9. — No. 1. — P. 37–60.
 32. *Ménard C.* The Economics of Hybrid Organizations // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. — 2004. — Vol. 160. — P. 345–376.
 33. *Sombart W.* Die Ordnung des Wirtschaftslebens. Zweite, verbesserte Auflage. — B.: Verlag von Julius Springer, 1927. — V + 64 S.
 34. *Spulber Daniel F.* Discovering the Role of the Firm: The Separation Criterion and Corporate Law // *Berkeley Business Law Journal*. — 2009. — V. 6. — Issue 1. — P. 298–347.
 35. *Webster F. E., Jr.* The Changing Role of Marketing in Corporation // *Journal of Marketing*. 1992. — Vol. 56. — No. 4. — P. 1–17.
 36. *Williamson Oliver E.* Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives // *Administrative Science Quarterly*. — 1991. — V. 36. — No. 2. — P. 269–296.
 37. *Zenger T. R., Felin T., Bigelow L.* Theories of the Firm-Market Boundary // *The Academy of Management Annals*. — 2011. — Vol. 5. — No. 1. — P. 89–133.

The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet

1. *Veblen T.* Teoriya delovogo predpriyatiya. — M.: Delo, 2007. — 288 p.
2. *Golikova Yu. A.* Metakorporatsii: priroda ikh obrazovaniya i rol' v sovremennoy mirovoy ekonomike // *Korporativnye finansy*. — 2011. — No. 2. — P. 33–42.
3. *Golovin Yu. M.* Firma // *Ekonomicheskaya entsiklopediya. Politicheskaya ekonomiya* // Edited by A. M. Rumiantsev. T. IV. — M.: Sovetskaya entsiklopediya, 1980. — P. 305–307.
4. *Dolzhenko R. A.* Ispol'zovanie kraudsorsinga kak istochnika innovatsiy i idey v organizatsii // *Vestnik NGUEU*. — 2015. — No. 1. — P. 224–237.
5. *Sombart W.* Politicheskaya ekonomiya promyshlennosti. — St. Petersburg: Knigoizdatel'skoe tovarishchestvo «Prosveshchenie», 1896. — 246 p.
6. *Sombart W.* Stroy khozyaystvennoy zhizni // *Werner Zombart. Izbrannye raboty*. M.: Izdatel'skiy dom «Terrotoriya budushchego», 2005. — P. 23–136.

7. *Kat'kalo V. S., Lukashevich V. V.* Strategicheskaya teoriya firmy i instrumentariy neoklassiki: neopredelennost' — put' k «poryadku»? (Predislovie k razdelu) // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 8: Menedzhment. — 2006. — No. 1. — P. 70–81.
8. *Kiryanov I. V.* Transaktsionnye izderzhki, fenomen torgovogo doma i ekonomicheskaya organizatsiya // Journal of Institutional Studies. — 2015. — T. 7. — No. 4.
9. *Kleiner G. B., Tambovtsev V. L., Kachalov R. M.* Predpriyatie v nestabil'noy ekonomicheskoy srede: riski, strategiya, bezopasnost'. — M.: Ekonomika, 1997. — 288 p.
10. *Kulisher I. M.* Ocherk ekonomicheskoy istorii Drevney Gretsii. — L.: Knigoizdatel'stvo «Seyatel» E. V. Vysotskogo, 1925. — 240 p.
11. *Kushch S. P., Rafinejad D., Afanas'yev A. A.* Setevoy podkhod v marketinge: rossiyskiy opyt // Vestn. S.-Peterburg. un-ta. Seriya 8: Menezhment. — 2002. — V. 1. — No. 8.
12. *Lenin V. I.* Imperializm kak vysshaya stadiya kapitalizma // V. I. Lenin. Poln. sobr. soch. Izd. piatoe. T. 27. — M.: Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1973. — P. 299–426.
13. *Lindblom Ch. E.* Rynohnaya sistema: Chto eto takoe, kak ona rabotaet i chto s ney delat? — M.: Izdatelskiy dom Gosudarstvennogo Universiteta — Vyshey Shkoly Ekonomiki, 2010. — 320 p.
14. *Marx K.* Kapital. T. I // K. Marx, F. Engels. Soch. Izd. vtoroe. T. 23. — M.: Izdatel'stvo politicheskoy literatury, 1960. — 908 p.
15. *Marshall A.* Principy ekonomicheskoy nauki. T. I. — M.: Izdatel'skaya gruppa «Progress», 1993. — 416 p.
16. *Petti W.* Traktat o nalogakh i sborakh. Verbum sapienti — slovo mudrym. Raznoe o den'gakh. — M.: Os'-89, 1997. — 112 p.
17. *Raskov D. Ye.* Obraz ekonomiki v insitutsionalizme // Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Seriya 5: Ekonomika. — 2010. — No. 3. — P. 32–41.
18. *Robbins L.* Predmet ekonomicheskoy nauki // Thesis. — 1993. — No. 1. — P. 10–23.
19. *Tambovtsev V. L.* Strategicheskaya teoriya firmy: sostoyanie i vozmozhnoe razvitie // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. — 2010. — T. 8. — No. 1. — P. 5–40.
20. *Tirol J.* Rynki i rynohnaya vlast': teoriya organizatsii promyshlennosti. — SPb.: Ekonomicheskaya shkola, 1996. — P. XLII + 745 p.
21. *Tolkachev S. A.* Upravlenie oboronno-promyshlennym kompleksom. Teoretiko-metodologicheskie osnovy. — M.: GUU, 2008. — 136 p.
22. *Williamson O. I.* Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya kontraktatsiya». — SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996. — 702 p.
23. *Williamson O. I.* Outsorsing: transaktsionnye izderzhki i upravlenie tsepyami postavok // Rossiyskiy zhurnal menedzhmenta. — 2010. — T. 8. — No. 1. — P. 71–92.
24. *Furubotn E. G., Richter R.* Instituty i ekonomicheskaya teoriya: Dostizheniya novoy institutsional'noy ekonomicheskoy teorii. — SPb.: Izdatel'skiy dom Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo universiteta, 2005. — XXXIV + 702 p.

25. *Howe J.* Krausorsing: Kollektivnyy razum kak instrument razvitiya biznesa. — M.: Alpina Publisher, 2012. — 288 p.
26. *Cherenkov V.I.* Ponimanie mezhfirennogo tsenoobrazovaniya — osnova vyrobotki sistemnogo myshleniya sovremennykh rossiyskikh menedzherov // Vestn. Mosk. un-ta. Seriya 6: Ekonomika. — 2015. — No. 2. — P. 89–109.