

*Вопросы к семинарскому занятию по статье Р.Г. Коуза
"Природа фирмы"*

1. В чем Коуз видит неполноту определения сущности категории "экономическая система" по А. Салтеру.

2. Вне фирмы размещение факторов производства определяется движением цен внутри Фирмы" Привести развернутое толкование по Коузу.

3. Воспроизвести логику вывода Коуза об условиях, при которых возникает фирма.

4. Чем по теории транзакционных затрат Коуза определяются размеры фирмы? Каков механизм их изменения? При каких условиях фирма растет? При каких сокращается?

В прошлом экономическая теория страдала оттого, что не могла отчетливо сформулировать свои предпосылки. Развивая теорию, экономисты часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась. Но такое исследование существенно не только для предотвращения ложных толкований и ненужных споров, возникающих при недостаточном знании исходных установок теории, но также в силу крайней значимости для экономической теории разумного суждения при выборе между соперничающими наборами теоретических предпосылок. Например, предполагается, что слово «фирма» может в экономической теории использоваться совсем не так, как его употребляют «обычные люди».¹ Поскольку в экономической теории заметна явная тенденция начинать анализ с отдельной фирмы, а не с отрасли,² тем больше необходимость не только в ясном определении слова «фирма», но и в установлении отличия, если оно существует, от того, как употребляется это слово в «реальном мире». Джоан Робинсон сказала, что «относительно набора предпосылок экономической теории следует задать два вопроса: можно ли с ним работать? и соответствует ли он реальному миру».³ Хотя, как отмечает Джоан Робинсон, «чаще всего один набор предпосылок удобен, а другой реалистичен», вполне возможны ветви теории, где предпосылки работоспособны и одновременно реалистичны. Я надеюсь далее показать, что можно получить определение фирмы не только реалистичное, т. е. соответствующее тому, как определяют фирму в реальном мире, но и совместимое с двумя самыми могущественными инструментами экономического анализа, развитыми Маршаллом, — с идеей предела и идеей замещения, которые вместе образуют идею замещения в пределе.⁴ Наше определение, конечно же, должно «устанавливать СБЯЗЬ с формальными отношениями, которые допускают точное *понимание*» .

I

Подыскивая определение понятию «фирма», удобно начать с рассмотрения того, как понимают «экономику» экономисты. Вот, например, как определяет экономическую систему сэр Артур Салтер:

«Нормальная экономическая система работает сама по себе. Ее текущие операции проходят вне централизованного контроля, она не нуждается в центральном органе. По многим видам человеческой деятельности и человеческих потребностей предложение приспособляется к спросу, а производство — к потреблению благодаря автоматическому, гибкому и реагирующему на изменения процессу».⁰

Экономист полагает, что экономическую систему координирует механизм цен, общество при этом мыслится не как организация, а как организм.⁷ Экономика работает «сама по себе». Это не означает, что отдельные люди не составляют планы. Они осуществляют предвидение и выбор из альтернативных возможностей. Так должно быть, чтобы система была упорядо-

ченной. Но эта теория предполагает, что направление ресурсов зависит непосредственно от механизма цен. Нередко экономическое планирование упрекают за попытку делать то, что уже сделано механизмом цен.⁸

Описание, предложенное сэром Артуром Салтером, однако, предлагает очень неполную картину нашей экономики. Для внутрифирменной ситуации это описание просто не годится. Например, экономическая теория утверждает, что размещение факторов производства между различными способами использования определяется механизмом цен. Цена фактора A становится выше в X , чем в Y . В результате A перемещается из Y в X до тех пор, пока не исчезнет разница цен в X и Y (поскольку она не возмещает другие сравнительные преимущества). Но в реальном мире мы обнаруживаем, что во многих областях все это неприменимо. Когда работник переходит из отдела Y в отдел X , он делает это не из-за изменения относительных цен, а потому, что ему так приказали.

Тем, кто возражает против экономического планирования исходя из того, что проблема уже решена движением цен, можно ответить: в нашей экономике существует планирование, которое отличается от вышеупомянутого индивидуального планирования и сродни тому, что обычно называют экономическим планированием. Приведенный выше пример типичен для большого сектора нашей современной экономической системы. Экономисты, конечно, не прошли мимо этого факта. Маршалл вводит организацию как четвертый фактор производства; Дж. Б. Кларк наделяет предпринимателя функцией координации; Найт вводит менеджера, осуществляющего координацию. Как указывает Д. Робертсон, мы обнаруживаем «островки сознательной власти в этом океане бессознательной кооперации, подобные сгусткам масла, сбивающимся в бадью с пахтой».⁹ Но как объяснить необходимость такой организации, раз принято утверждать, что координацию следует предоставить механизму цен? Почему существуют эти «островки сознательной власти»? За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется посредством последовательных трансакций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные трансакции устранены, а, роль сложной рыночной структуры с трансакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство.¹⁰ Очевидно, что это альтернативные методы координации производства. Когда производство направляется движением цен, оно может осуществляться вообще вне каких-либо организаций. В таком случае позволительно спросить, почему все-таки существуют организации?

Конечно, степень вытеснения механизма цен может быть очень различной. В большом универсаме помещения для секций могут выделяться решением управляющего, а могут разыгрываться на аукционе. На хлопковых фабриках Ланкашира ткач может быть арендатором силового привода и рабочего помещения, а станок и пряжу получать в кредит.¹¹ Однако обычно такого рода координация различных факторов производства осуществляется без вмешательства ценового механизма. Очевидно, что интенсивность «вертикальной» интеграции, предполагающей вытеснение механизма цен, сильно варьирует от отрасли к отрасли и от фирмы к фирме.

Можно, я полагаю, считать отличительной чертой фирмы вытеснение механизма цен. При этом, как указывает Роббинс, сохраняется «связь с внешней сетью относительных цен и затрат»,¹² но важно вскрыть точную

природу этой связи. Различие между размещением ресурсов в фирме и их размещением в экономической системе было очень живо описано Морисом Доббом при обсуждении представлений о капиталисте у Адама Смита:

«Стало ясно, что было нечто более важное, чем отношения внутри каждой фабрики или производственной единицы, управляемой предпринимателем; были еще отношения предпринимателя с остальным экономическим миром за пределами его непосредственного управления... предприниматель поглощен разделением труда внутри каждой фирмы, и здесь он планирует и организует все сознательно», но «он связан с гораздо более обширным миром разделения труда, по отношению к которому он представляет просто одну специализированную ячейку. Здесь он выполняет роль клеткой в большом организме, большей частью не осознавая этой своей роли».¹³

В свете того факта, что экономисты, полагая механизм цен инструментом координации, признают также координирующую функцию «предпринимателя», очень важно выяснить, почему же в одном случае координация предоставляется механизму цен, а в другом — предпринимателю. Цель этой статьи — устранить разрыв между предположениями экономической теории, что (в одних случаях) ресурсы размещаются посредством механизма цен и (в других случаях) они размещаются усилиями предпринимателя-координатора. Мы должны объяснить, что же на практике влияет на этот выбор между разными способами размещения.¹⁴

II

Наша задача открыть причину появления фирм в экономике, строящейся на специализации и обмене. Механизм цен (взятый лишь как способ распределения ресурсов) может быть вытеснен, только если замещающие его отношения предоставляют какие-то собственные выгоды. Так было бы, например, если бы некоторые люди предпочитали работать под управлением других. Такие люди соглашались бы получать меньше, чтобы работать под чьим-то руководством, и фирмы возникли бы в таком случае вполне естественно. Но эта причина может показаться не очень важной, поскольку, если судить по тому, как обычно подчеркивают преимущество «быть самому себе хозяином»,¹⁶ можно считать, что действует прямо противоположная тенденция. Конечно, если бы в реальности существовало желание не подчиняться, но управлять, испытывать власть над другими, тогда люди предпочли бы поступиться чем-либо, чтобы управлять другими: иными словами, они предпочли бы платить другим больше, чем те получили бы при работе механизма цен, только чтобы иметь возможность управлять ими. Но это предполагает, что управляющие платят, чтобы иметь возможность управлять, а не получают деньги за то, что они управляют; в большинстве случаев это явно не так.¹⁰ Фирмы могли бы также возникнуть, если бы потребители предпочитали блага, произведенные фирмами, а не как-нибудь иначе; но далее в тех областях, где такое предпочтение (если оно вообще существует) должно бы быть крайне незначительным, в реальном мире действуют фирмы.¹⁷ Значит, должны быть другие причины.

Основная причина того, что создавать фирмы прибыльно, должна бы быть та, что существуют затраты использования ценового механизма. Очевиднейшая из затрат «организации» производства с помощью ценового механизма состоит в выяснении того, каковы же соответствующие цены.¹⁸ Затраты могут быть сокращены благодаря появлению специалистов, которые станут продавать эту информацию, но их нельзя устранить вовсе. Затраты на проведение переговоров и заключение контракта на каждую транзакцию обмена, что неизбежно на рынке, также следует принять во внимание.¹⁹ Хотя на некоторых рынках, например на товарных биржах, разработана техника сведения до минимума этих затрат на контракты, но они не устранены. Правда, от контрактов не удастся избавиться и при наличии фирмы, но здесь их намного меньше, фактор производства (или его собственник) не должен заключать серию контрактов с факторами, с которыми он кооперируется внутри фирмы, что было бы необходимо, разумеется, если бы кооперация была прямым результатом работы ценового механизма. Этот ряд контрактов замещается одним единственным. Здесь важно отметить характер контракта с фактором производства, используемым внутри фирмы. Контракт и есть то, посредством чего фактор за некоторое вознаграждение (которое может быть фиксированным или колеблющимся) соглашается выполнять распоряжения предпринимателя *в известных пределах*.²⁰ Существо контракта в том, что им устанавливаются только пределы власти предпринимателя. В этих границах, следовательно, он может управлять остальными факторами производства.

Использование ценового механизма, однако, имеет и другие неудобства или затраты. Может оказаться желательным заключение долгосрочного контракта на поставку каких-либо изделий или услуг. Причиной такого желания может быть тот факт, что, когда вместо нескольких краткосрочных контрактов заключается один долгосрочный, определенных затрат по заключению каждого контракта удастся избежать, - либо участники в силу определенного отношения к риску могут предпочесть долгосрочный контракт краткосрочному. Но раз возможности предвидения тем меньше, чем продолжительнее срок действия контракта, тем менее возможно, а значит, и менее желательно для покупателя определять, что же другая сторона должна делать. Тому, кто предоставляет услуги или товары, может быть совсем безразлично, какой способ действия будет избран, но это не так для того, кто приобретает услуги или товары. Однако покупатель не может зиять заранее, какой из нескольких способов действия поставщика окажется удобен. Поэтому условия предоставления услуги оговариваются в самых общих терминах, а детали уточняются позже. В контракте ограничиваются только действия поставщика товаров или услуг. Детали поставки в контракте не оговариваются, но определяются покупателем позже. Когда направление ресурсов (в границах, определяемых контрактом) начинает зависеть от покупателя именно таким образом, возникает отношение, которое я называю «фирмой».²¹ Таким образом, возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными. Очевидно, что это важнее в случае поставки услуг труда, чем при покупке товаров. При приобретении товаров основные вопросы могут быть обговорены заранее, а в дальнейшем приходится уточнять сравнительно малозначащие детали.

Мы можем подытожить эти аргументы следующим образом: деятельность рынка предполагает некоторые затраты и, формируя организации и предоставляя некоему авторитету («предпринимателю») право направлять ресурсы, можно сократить некоторые рыночные затраты. Предприниматель, поскольку он может получать факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, должен выполнять свои функции с меньшими затратами. А если он этого не сумеет, всегда есть возможность вернуться к услугам открытого рынка.

Вопрос неопределенности часто считают очень важным для изучения равновесия фирмы. Представляется делом невероятным, чтобы фирма возникла вне условий неопределенности. Но те, например проф. Найт, кто видят в *способе платежа* отличительную особенность фирмы — фиксированный доход гарантируется некоторым участникам производства, а дающий гарантию человек берет себе остаточный и колеблющийся доход — выделяют момент, который представляется не имеющим значения для рассматриваемой нами проблемы. Один предприниматель может продавать другому свои услуги за определенную сумму, а его работники могут при этом получать долю в прибыли.²² Все равно возникает существенный вопрос, почему размещение ресурсов не направляется непосредственно через ценовой механизм?

Другой фактор, заслуживающий быть отмеченным, это различное отношение правительств или других регулирующих органов к обменным транзакциям, совершаемым на рынке, и к таким же транзакциям, организуемым внутри фирмы. Если рассмотреть действие налога на продажи, мы увидим, что этот налог падает на рыночные транзакции, но не относится к таким же транзакциям внутри фирмы. Поскольку перед нами альтернативные методы «организации» — через ценовой механизм или через предпринимателя, такое регулирование дает жизнь фирмам, которые иначе не имели бы *raison d'être*. Оно служит причиной возникновения фирм в специализированной обменной экономике. Конечно, поскольку такие

фирмы уже существуют, такого рода меры, как налог на продажи, просто поощряют их делаться больше, чем они стали бы в иной ситуации. Подобным образом квоты и методы контроля цен, предполагающие политику рационирования и неприложимые к фирмам, которые производят регулируемые продукты для себя, дают преимущества тем, кто организует производство через фирму, а не через рынок, и тем самым с необходимостью поощряют рост фирм. Но трудно поверить, что именно такие меры, вроде упомянутых выше, были причиной возникновения фирм. Эти меры, конечно, сыграли бы такую роль, если бы по другим причинам фирмы уже не существовали.

Таковы причины существования фирм в специализированной обменной экономике, относительно которой предполагается, что распределение ресурсов «организуется» механизмом цен. Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинается зависеть от предпринимателя.

Намеченный выше подход дает, как представляется, известные

преимущества, поскольку позволяет дать научное толкование высказываниям о том, что фирма становится больше или меньше. Фирма становится больше, когда дополнительные трансакции (которые могли бы быть обменными трансакциями, координируемыми через механизм цен) организуются предпринимателем, и она делается меньше, когда он отказывается от организации таких трансакций. Возникает вопрос: возможно ли изучение сил, которые определяют размер фирмы? Почему предприниматель не берется организовать на одну трансакцию больше или меньше? Интересно отметить, что Найт полагает:

«...отношение между эффективностью и размером есть одна из самых серьезных проблем теории, поскольку в отличие от такой же проблемы для завода зависит большей частью от личности, исторических случайностей, а не от ясно различимых общих принципов. Но этот вопрос жизненно важен, потому что перспектива монопольных доходов создает могущественные стимулы для *непрерывной и неограниченной* экспансии фирм, и их следует уравновесить другими, равномогущественными, которые " бы способствовали сокращению эффективности (в производстве денежного дохода) с ростом размеров, чтобы хотя бы остатки конкуренции сохранились».²³

Похоже, что Найт считал невозможным научное понимание причин, определяющих размеры фирмы. На основе развитой выше концепции фирмы мы попробуем сейчас решить эту задачу.

Предполагалось, что возникновение фирм имело основной причиной существование рыночных затрат. Возникает вполне уместный вопрос (не сводящийся к высказанным Найтом соображениям о монополии). Если с возникновением фирмы отпадают определенные затраты и фактически сокращаются затраты производства, почему вообще сохраняются рыночные трансакции?²⁴ Почему все производство не осуществляется одной большой фирмой? Есть несколько возможных объяснений.

Во-первых, с увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, иными словами, затраты на организацию дополнительных трансакций внутри фирмы могут возрастать.²⁵ Естественно, должна достигаться точка, в которой затраты на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы равны затратам осуществления трансакций на открытом рынке или затратам организации другим предпринимателем. Во-вторых, может оказаться, что по мере увеличения количества осуществляемых трансакций предприниматель оказывается не способен использовать факторы производства с наивысшей выгодой, т. е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наивысшей ценностью. Опять-таки должна достигаться точка, в которой затраты от непроизводительного расходования ресурсов будут равны рыночным трансакционным затратам на открытом рынке или потерям при организации этой трансакции другим предпринимателем. Наконец, цена предложения одного или нескольких факторов производства может возрасти из-за того, что «прочие преимущества» малой фирмы больше, чем у большой.²⁸ Конечно, на самом деле точка, в которой экспансия фирмы прекращается, может определяться совместным действием нескольких вышеперечисленных факторов. Первые два из них с наибольшей вероятностью соответствуют высказываниям

экономистов об «убывающей доходности управления».²⁷

Выше было сказано, что фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организации по одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление топ же транзакции через обмен на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму. Но если фирма прекращает экспансию при значении затрат меньшем, чем на открытом рынке, и равном затратам на организацию через другую фирму, в большинстве случаев (за исключением случая «комбинации»²⁸) это будет означать, что между двумя производителями осуществляется рыночная сделка, хотя каждый из них был бы способен организовать ее с затратами меньшими, чем сейчас. . Как можно разрешить парадокс? Это делается ясным с помощью следующего примера. Предположим, что *A* покупает нечто у *B* и при этом *A* и *B* могли бы организовать рыночную транзакцию с издержками меньшими, чем текущие. Предположим, что *B* организует не один процесс или стадию производства, но несколько. Если *A* захочет избежать рыночной транзакции, ему придется взять на себя все контролируемые *B* процессы производства. До тех пор пока *A* не возьмет на себя все процессы производства, рыночные транзакции будут сохраняться, хотя и на другие продукты, чем прежде. Но раньше мы предположили, что каждый производитель по мере расширения сокращает свою эффективность; дополнительные затраты на организацию добавочных транзакций растут. Вполне возможно, что затраты *A* на организацию транзакций, которые прежде организовывал *B*, окажутся большими, чем у *B*. В силу этого *A* возьмет на себя всю организацию *B* только в том случае, если его затраты на организацию операций *B* будут превышать затраты *B* на величину, равную затратам на осуществление транзакции обмена на открытом рынке. Но как только рыночная транзакция делается экономичной, становится выгодным разделить производство так, чтобы затраты на организацию дополнительной транзакции в каждой из фирм уравнились.

До сих пор предполагалось, что транзакции обмена, осуществляемые через посредство ценового механизма, однородны. На деле нет большего разнообразия, чем в современном мире реальных транзакций. Отсюда можно бы сделать вывод, что затраты на осуществление транзакций обмена через ценовой механизм будут очень различными, так же как затраты на организацию этих транзакций внутри фирмы. Поэтому кажется вероятным, что и без учета проблемы убывающей доходности затраты на организацию некоторых транзакций внутри фирмы могут оказаться выше, чем затраты на проведение транзакций обмена на открытом рынке. Из сказанного неизбежен вывод о существовании транзакций обмена на открытом рынке через ценовой механизм; но означает ли это, что фирм должно быть больше, чем одна? Конечно же нет, поскольку все те области хозяйства, где направление ресурсов не зависело непосредственно от ценового механизма, могли бы быть организованы в одну фирму. Все рассмотренные выше факторы представляются важными, хотя и трудно сказать, какой из них действенней: «убывающая доходность управления» (*diminishing returns to management*) или рост цены предложения факторов производства.

При прочих равных условиях фирма будет тем больше, чем:

- а) меньше затраты организации и чем медленнее растут эти затраты с умножением организуемых транзакций;
- б) меньше ошибок делает предприниматель и чем медленнее растет число ошибок с умножением организуемых транзакций;
- в) больше понижается (или меньше растет) цена предложения факторов производства с ростом размера фирмы.

Оставляя в стороне изменения цен предложения факторов производства для фирм разных размеров, можно сказать, что затраты организации и убытки вследствие ошибочных решений будут возрастать по мере того, как организуемые транзакции будут совершаться на все большем пространстве, с ростом разнообразия транзакций и с повышением вероятности изменения соответствующих цен.²⁹ Чем больше транзакций организует предприниматель, тем вероятнее, что транзакции будут осуществляться в разных местах, либо будут очень разнообразными. Это является добавочной причиной падения эффективности с ростом размера фирмы. Изобретения, которые позволяют пространственно сблизить факторы производства, создают тенденцию к увеличению размеров фирмы.¹⁰ Новшества, подобные телефону и телеграфу, которые сокращают затраты на преодоление пространства, способствуют увеличению размеров фирмы. Все новшества, которые улучшают технику управления, способствуют увеличению размеров фирмы.³¹

Следует отметить, что данное выше определение фирмы может быть использовано для того, чтобы точнее определить значение терминов «комбинация» и «интеграция».³² Комбинация имеет место, когда транзакции, прежде организовывавшиеся двумя или более предпринимателями, становятся делом только одного. Она представляет собой интеграцию, если включает организацию транзакций, которые прежде распределялись среди предпринимателей через механизм рынка. Фирма может осуществлять экспансию на каждом из этих направлений или сразу на обоих. Вся структура конкурентного хозяйства становится доступной для истолкования с помощью обычной техники экономического анализа

III

Нельзя сказать, что экономисты совсем обошли вниманием проблемы, рассмотренные выше, и теперь нужно уяснить, в чем преимущество изложенных объяснений возникновения фирмы в специализированной обменной экономике перед теми, что предлагались прежде.

Иногда утверждают, что фирмы возникли благодаря существованию системы разделения труда. Так понимает дело проф. Ашер, взгляды которого принял и развил Морис Добб. Фирма возникает «в силу усложнения системы разделения труда... Дальнейшая экономическая дифференциация создает надобность в неких интегрирующих силах, без действия которых дифференциация коллапсировала бы в хаос; основное значение отраслевых форм как раз в том, что они являются силами,

интегрирующими дифференцированную экономику».³³ Возражение на этот аргумент очевидно. «Интегрирующая сила в дифференцированной экономике» уже существует в форме механизма цен. Главным, может быть, достижением экономической науки было доказательство того, что нет оснований предполагать, будто специализация должна вести к хаосу.³⁴ Объяснение, предлагаемое Морисом Доббом, поэтому неприемлемо. На самом деле следует объяснить, почему одна интегрирующая сила (предприниматель) должна замещать другую интегрирующую силу (механизм цен). Наиболее интересные (и, возможно, наиболее принятые) объяснения этого факта были предложены Найтом в книге «Риск, неопределенность и прибыль». Его взгляды мы рассмотрим более детально.

Найт начинает с системы, в которой нет неопределенности: «Предполагается, что, действуя в условиях полной свободы и не вступая в тайные сговоры, люди организовали экономическую жизнь с первичным и вторичным разделением труда, с использованием капитала etc. и развили все это до уровня, известного по нынешней Америке. Принципиальным вопросом, который бросает вызов нашему воображению, является внутренняя организация производительных групп или предприятий. При отсутствии какой бы то ни было неопределенности, когда каждый обладает совершенным знанием о ситуации, не было бы причин для возникновения чего-либо вроде отвечающего за ход дел управления или контроля над производительной деятельностью. Мы не имели бы даже таких вещей, как рыночные транзакции. Поток сырья и производительных услуг к потребителю шел бы совершенно автоматически».³⁶

Найт говорит, что мы можем вообразить это приспособление как «результат долгого процесса экспериментирования по методу проб и ошибок», хотя нет никакой нужды «воображать, будто каждый рабочий делает как раз то, что нужно, и всегда вовремя — в стиле «предустановленной гармонии» с деятельностью других. Вполне возможно существование менеджеров, надзирателей etc. для координации деятельности отдельных людей», хотя эти менеджеры и обречены на выполнение рутинных функций, «без какой-либо ответственности».³⁵

Затем Найт продолжает:

«С введением в эту райскую ситуацию неопределенности — недостаточной осведомленности и необходимости действовать, опираясь на мнение, а не на знание, ее характер совершенно изменяется... При наличии неопределенности само «делание» чего-либо, осуществление реальной деятельности становится поистине второстепенным в жизни; первостепенной проблемой или функцией становится решение — что делать и как это делать».³⁷

Эта неопределенность объясняет две самые важные характеристики социальной организации:

«Во-первых, блага производятся для рынка, исходя из совершенно безличных прогнозов о потребностях, а не для удовлетворения нужд самих производителей.

Производитель принимает на себя ответственность за предвидение нужд

потребителя. Во-вторых, работа предвидения и одновременно значительная часть технологического управления и контроля производства еще сильнее концентрируются в очень узкой группе производителей, и мы встречаем наконец нового функционера экономики — предпринимателя... Когда присутствует неопределенность, а задачи принятия решений что производить и как это производить оказываются важнее, чем само производство, внутренняя организация производительных групп перестает быть делом маловажным или технической подробностью. Централизация функций принятия решений и управления делается настоящей задачей, процесс «цефализации» неизбежен».³⁸

Наиболее фундаментальным изменением «является сама система, при которой уверенные в себе и азартные принимают на себя риск или страхуют сомневающихся и робких, гарантируя им заранее определенный доход в обмен на действительный результат труда... С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом. А с другой стороны, никто бы не позволил управлять собой, не получив таких гарантий... Результатом этой многосторонней специализации функций является предприятие и система найма в промышленности. Ее существование является непосредственным результатом факта неопределенности».³⁹

Эти цитаты содержат суть теории Найта. Существование неопределенности означает, что люди вынуждены предугадывать будущие потребности. В результате возникает особый класс людей, управляющих деятельностью других, которым они предоставляют гарантированную заработную плату. Система работает, поскольку здравость суждений есть обычный спутник веры в себя.⁴⁰

В нескольких моментах Найт оставил себя открытым для критики. Во-первых, как он сам отмечает, если некоторым людям свойственны лучшая способность суждения или лучшие знания, из этого не следует, что они должны сами активно участвовать в производстве, чтобы извлекать из этого доход. Они могут продавать советы или знания. Каждый бизнес покупает услуги множества советников. Молено представить систему, в которой все советы или знания покупаются по мере необходимости. Повторю, есть возможность извлекать доход из лучшего знания или лучшей способности суждения, не принимая активного участия в производстве, но заключая контракты с производителями. Оптовик, закупающий впрок для распространения в будущем, подаст соответствующий пример. Но это просто демонстрирует, что есть возможность предоставлять гарантированное вознаграждение за выполнение некоторых действий, не вовлекаясь в управление этими действиями. Найт говорит: «С учетом нашего знания человеческой природы было бы неосуществимо или крайне необычно, если бы кто-то гарантировал другому результаты его действий, не получив возможности управлять его трудом». Это, конечно, лее, неверно. Немалая часть работ исполняется по контракту, т. е. подрядившемуся гарантирована определенная сумма за выполнение определенных действий. Но это не предполагает никакого управления. На самом деле это означает, что система относительных цен изменилась и нужна новая композиция факторов производства. Упоминание Найта о том, что «никто бы не позволил управлять собой, не

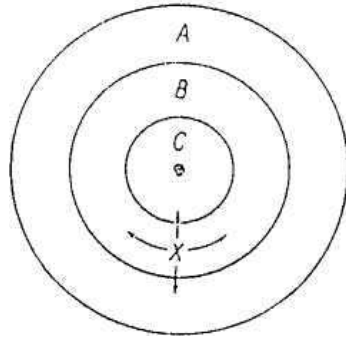
получив таких гарантий», не имеет отношения к проблеме, которую мы рассматриваем. Наконец, представляется важным отметить, что даже в случае экономики, не знающей неопределенности, Найт предполагает наличие координаторов, хотя им и оставлены только рутинные функции. Он немедленно добавляет: на них «не будет лежать никакая ответственность*», что возбуждает вопрос: кто им платит и зачем? Представляется, что Найт нигде не объясняет, почему лее механизм цен должен быть замещен.

IV

Важно исследовать еще один вопрос — о значении этой дискуссии для общего вопроса о «кривой затрат фирмы». ⁴²

Иногда предполагали, что размер фирмы ограничен в условиях совершенной конкуренции, если кривая ее затрат имеет положительный наклон, а в условиях несовершенной конкуренции ее размер ограничен, потому что невыгодно производить больше того, что производится при равенстве предельных затрат и предельной выручки. ⁴³ Но ведь ясно, что фирма может производить больше, чем один продукт; значит, не видно *prima facie* причин, чтобы эта имеющая положительный продукт кривая затрат в случае совершенной конкуренции или тот факт, что предельные затраты не всегда будут ниже предельной выручки в случае несовершенной конкуренции, ограничивали размер фирмы. ⁴⁴ Джоан Робинсон делает упрощающее предположение, что производится только один продукт. ⁴⁵ Но ведь очень важно исследовать, чем определяется количество продуктов, производимых фирмой, и никакая теория, предполагающая, что производится только один продукт, не может иметь большого практического значения.

Мне могли бы ответить, что в условиях совершенной конкуренции, поскольку все произведенное может быть продано при преобладающей цене, нет нужды в производстве любых других продуктов. Но этот аргумент игнорирует тот факт, что возможна ситуация, когда дешевле организовать трансакцию обмена новым продуктом, чем организовывать дополнительные трансакции обмена прежним продуктом. Это можно проиллюстрировать следующим образом. Вообразите, следуя за фон Тюненом, небольшой городок, торговый центр и отрасли, кольцами окружающие этот центр. Ситуация изображена на диаграмме, на которой *A*, *B* и *C* представляют разные отрасли (см. рисунок). Вообразите предпринимателя, который начинает с того, что контролирует трансакции обмена из *x*. По мере того как он расширяет производство того же продукта *B*, организационные затраты растут, пока в некоторый момент они не сравняются с таковыми по другому, но ближе расположенному продукту. По мере экспансии фирмы она начнет охватывать более чем один продукт (*A* и *C*). Такая трактовка проблемы очевидно неполна, ⁴⁸ но она нужна, чтобы показать — простое доказательство того, что кривая затрат имеет положительный наклон, не накладывает предела на размер фирмы. Здесь мы рассмотрели только случай совершенной конкуренции; случай несовершенной конкуренции представляется очевидным.



Чтобы определить размер фирмы, нужно рассмотреть рыночные затраты (т. е. затраты использования механизма цен) и затраты организации у различных предпринимателей, и только после этого мы сможем определить, сколько продуктов будет производить каждая фирма и сколько каждого продукта она произведет. Тогда мы уви-

дим, что Шоу¹⁷ в своей статье о «несовершенной конкуренции» задавал вопросы, на которые Джоан Робинсон с ее аппаратом кривых затрат не может ответить. Отмеченные выше факторы при этом окажутся значимыми.

V

Осталось только выяснить: соответствует ли развитая здесь концепция фирмы тому, что существует в реальном мире. Лучший подход к вопросу о том, что есть фирма на практике, — рассмотреть правовое отношение, обычно называемое «хозяин и слуга», или «наниматель и наемный работник».⁴⁸ Сущностные черты этого отношения описывались следующим образом:

« 1. Слуга обязан предоставлять личные услуги хозяину или другим от имени хозяина, иначе этот контракт окажется контрактом по продаже товаров или чего-либо подобного.

2. Хозяин должен иметь право контролировать работу слуги лично или через другого слугу или представителя. Именно право контроля или вмешательства, право указывать слуге, когда работать (в рабочие часы), а когда не работать, что делать и как делать (в рамках службы), является важнейшей характеристикой в этих отношениях и отделяет слугу от независимого подрядчика или от того, кто просто обязался передавать нанимателю плоды своего труда. В последнем случае подрядчик, или исполнитель, не находится под контролем нанимателя при исполнении своей работы или оказании услуги; он должен справиться со своей работой, чтобы получить результаты, которые он подрядился обеспечить».⁴⁰

Мы видим отсюда, что существом правовых отношений «хозяина и слуги» является право управления, так же как в развитой выше экономической концепции. Интересно отметить, что проф. Ватт дальше говорит:

«Представителя отличает от слуги не отсутствие или наличие фиксированной заработной платы, равно не выплата комиссионных за сделанную работу, но, скорее, свобода, которой пользуется доверенное лицо в своей деятельности».⁶⁰

Отсюда мы можем заключить, что данное нами определение близко соответствует фирме, как ее понимают в реальном мире.

Таким образом, наше определение реалистично. Работоспособно ли оно? Это должно бы быть ясным. Когда мы прикидываем, насколько велика будет фирма, принципы маржинализма работают гладко. Вопрос всегда

один: выгодно ли ввести еще одну транзакцию обмена в данную организацию? В пределах затраты организации внутри фирмы будут равны либо затратам организации в другой фирме, либо затратам, возникающим при решении предоставить «организацию» транзакций механизму цен. Бизнесмен будет постоянно экспериментировать с большим или меньшим объемом контроля, и таким образом равновесие будет сохраняться. Это задает позицию равновесия для статического анализа. Но ясно, что динамические факторы также очень важны; исследование того, как изменения воздействуют на затраты организации внутри фирмы и на маркетинговые затраты, позволит объяснить причины того, почему фирма стала меньше или больше. Таким образом, у нас есть теория подвижного равновесия. Вышеупомянутый анализ позволит также прояснить отношения между инициативой и предприимчивостью и управлением. Инициатива означает предвидение и действует через механизм цен — через заключение новых контрактов. Управление в собственном смысле слова просто реагирует на изменения цен и соответственно перекомпоновывает контролируемые факторы производства. То, что бизнесмен обычно соединяет обе функции, является очевидным результатом рассмотренных выше рыночных затрат. Наконец, этот анализ позволяет нам более точно установить, что понимается под «предельным продуктом» предпринимателя. Но развитие этой темы уведет нас далеко от сравнительно простой задачи выработки определения и прояснения понятий.

СНОСКИ

* Опубликовано в журнале «Economica» (N. S. 1987. Vol. 4. Nov.). Печатается по сборнику «Фирма, рынок и право» (Нью-Йорк, 1001).

¹Roblnaon J. Economics is a Serious Subject. Cambridge (Eng.), 1932. P. 12.

²См.: Kaldor N. The Equilibrium of the Firm // Econ. Journ. 1034. Vol. 44. March. P. 60-76.

³Roblnson J. Economics... P. 6.

⁴Keynes J. M. Essays in Biography. London, 1933. P. 223-224.

⁶Bobbins L. Nature and Significance of Economic Science. London, 1932. P. 66.

⁶Это описание с одобрением цитирует Д. Робертсон (*Robertson D. H. The Control of Industry. London, 1928. P. 85*), а также Арнольд Плант (*Plant Л. Trends in Business Administration // Economica. 1932. Vol. 12, N35. Febr. P. 387*). Оно появляется в работе Дж. А. Салтера (*Salter J. A. Allied Shipping Control. Oxford, 1921. P. 16-17*).

⁷См.: Hayek F. A. The Trend of Economic Thinking // Economica. 1933. N 40. May.

⁸Ibid.

⁸Robertson D. H. The Control of Industry. P. 85.

¹⁰Далее в этой статье термином «предприниматель» я обозначаю лицо или группу лиц, которые в конкурентной системе направляют производство, выполняя тем самым роль механизма цен.

¹⁻¹ United Kingdom. Parliament. Committee on Industry and Trade. Survey of Textile Industries. London, 1928. P. 26.

¹²Rabbins L. Nature and Significance... P. 71

¹³Dobb M. Capitalist Enterprise and Social Progress. London, 1925. P. 20. См. также: Henderson H. D. Supply and Demand. London, 1932. P. 3-5.

¹⁴Легко видеть, что, когда государство берет на себя управление какой-либо отраслью, оно, начиная ее планирование, берет на себя и роль, прежде выполнявшуюся механизмом цен. Обычно не осознают, что любой бизнесмен, организуя взаимоотношения между подчиненными ему подразделениями, также делает нечто, что могло бы быть доверено механизму цен. Следовательно, есть смысл в ответе Дарбина тем, кто подчеркивает трудности планирования экономики: те же самые проблемы в конкурентной системе вынужден решать бизнесмен (см.: *Durbin E. F. M. Economic Calculus in a Planned Economy // Econ. Journ. 1936. Vol. 46. Dec. P. 676-690*). Важное различие между этими двумя случаями в том, что отрасли навязывают планирование, а фирмы возникают добровольно, потому что они представляют более эффективный метод организации производства. В конкурентной системе существует «оптимальный» объем планирования!

¹⁵Ср.: Dawes H. Labour Mobility in the Steel Industry // Econ. Journ. 1934. Vol. 44. March. P. 86. Х. Дауэс приводит пример «перехода лучше оплачиваемых квалифицированных рабочих в розничную торговлю или в страховые компании ради стремления к независимости (нередко главная цель в жизни рабочих)».

¹⁰ При всем том это не голая фантазия. Сообщают, что некоторые владельцы

маленьких магазинчиков зарабатывают меньше, чем их помощники.

¹⁷*Shove G. F.* The Imperfection of the Market: a Further Note // *Econ. Journ.* 1933. Vol. 43. March. P. 116. Note 1. Шоу отмечает, что такие предпочтения могут существовать, хотя приводимый им пример почти противоположен тому, что говорится в тексте.

¹⁸*Каклюг N.* A Classificatory Note of the Determinateness of Equilibrium // *Rev. Econ. Stud.* 1934. Vol. 2. Febr. P. 123. Согласно Калдору, одна из предпосылок статической теории гласит: «Все необходимые цены... известны всем». Но это явно не так в реальном мире.

¹⁹ Это влияние было отмечено проф. Ашером при обсуждении развития капитализма. Он говорит: «Последовательные покупки и продажи полуфабрикатов были чистой растратой энергии» (*Usher A.* An Introduction to the Industrial History of England. Boston, 1920. P. 13). Но он не развил эту идею, а также не объяснил, почему же такие продажи и покупки существуют до сих пор.

²⁰ Было бы возможно никак не ограничивать пределы власти предпринимателя. Это было бы добровольное рабство. Согласно проф. Батту, такой контракт был бы недействителен и не принимался бы судом (*Batt F. R.* The Law of Master and Servant. 1st ed. London, 1929. P. 18).

²¹ Невозможно, разумеется, провести четкую и определенную линию, которая бы устанавливала наличие или отсутствие фирмы. Можно более или менее установить направление. Это похоже на то, как трудно в области права установить, имеем ли мы дело с отношениями хозяина и слуги или начальника и исполнителя. См. обсуждение этой проблемы ниже.

²² Взгляды Найта рассматриваются далее более детально

²³*Knight F. H.* Разк, Uncertainty and Profit. London, 1933. ;i ²⁴ Некоторые рыночные затраты могут быть устранены, только если лишить потребителя возможности выбора; таковы затраты розничной торговли. Можно себе представить эти затраты столь высокими, что люди предпочтут систему рационированного распределения, потому что дополнительные блага при этом окажутся ценнее, чем утра-та свободы выбора.

²⁵ Этот аргумент предполагает, что обменные трансакции на рынке могут рассматриваться как однородные, что на самом деле не так. Детали учтены ниже.

²⁶ Обсуждение вопроса об изменениях цены предложения факторов производства фирмам различного размера см.: *Robinson E. A. G.* The Structure of Competitive Industry. London, 1931. Иногда утверждают, что цена предложения организаторских способностей увеличивается вместе с размерами фирмы, так как люди предпочитают возглавлять небольшое независимое дело, а не быть руководителями отделов в большом бизнесе. См.: *Jones E.* The Trust Problem in the United States. New York, 1921. P. 531; *Macgregor D. H.* Industrial Combination. London, 1906. P. 63. Это общий аргумент тех, кто оправдывает политику рационализации. Утверждают, что фирмы большего размера были бы эффективнее, если бы не дух индивидуализма мелких предпринимателей, которые предпочитают сохранять независимость, несмотря на то что рационализация и рост эффективности открывают для них возможность по-

вышения доходов.

²⁷Этот анализ, конечно, краток и неполон. Более обстоятельное рассмотрение проблемы см. у Калдора (*Kaldor N. The Equilibrium...*) и у Робинсона (*Robinson E. A. G. The Problem of Management and the Size of Firm // Econ. Journ. 1934. Vol. 44. June. P. 242-257*),

²⁸Определение этого термина дано ниже.

²⁹Этот аспект проблемы подчеркивает Калдор (*Kaldor N. The Equilibrium...*). Его важность в этом отношении прежде отмечал Робинсон (*Robinson E. A. G. The Structure... P. 83-106*). Отсюда можно сделать вывод, что с повышением вероятности изменения цен затраты на организацию внутри фирмы растут больше, чем затраты на осуществление обменных трансакций на рынке, что вполне вероятно.

³⁰Представляется, что именно в этом значимость рассмотрения технологических единиц у Робинсона (*Robinson E. A. G. The Structure... P. 27-33*). Чем больше размер технологических установок, тем выше концентрация факторов, тем большим может стать размер фирмы.

³¹ Следует отметить, что большинство изобретений изменяют одновременно затраты на организацию и затраты использования механизма цен. Значит, будет ли изобретение стимулировать увеличение или уменьшение размеров фирмы, определяется относительным влиянием на эти два вида затрат. Например, если телефон сокращает затраты использования механизма цен больше, чем он сокращает затраты на организацию, он усилит тенденцию к сокращению размеров фирмы.

Иллюстрацию действия этих динамических сил дает Морис Добб (*Dobb M. Russian Economic Development Since the Revolution. New York, 1928. P. 60*): «С исчезновением принудительного труда фабрики, т.е. заведения, па которых труд организовывался с помощью хлыста надсмотрщика, утратили свой *raison d'être*, вплоть до момента, когда после 1846 г. внедрение двигательных установок не вернуло смысл фабричной организации». Важно осознать, что переход от домашнего производства к фабричному был не просто исторической случайностью, но обусловлен действием экономических сил. Это показывает тот факт, что возможен возврат от фабричной системы к домашнему производству, как было в России, и наоборот. Существо крепостной системы в том, что механизму цен не дают действовать. Это порождает нужду в некоем организаторе. Однако, когда крепостная зависимость исчезает, открывается возможность для действия механизма цен. Только когда механизация собрала рабочих в одном месте, стало выгодным вытеснение механизма цен и фирмы родились заново.

³²Ее часто называют «вертикальной интеграцией», а комбинацию при этом называют «горизонтальной интеграцией».

³³*Dobb M. Capitalist Enterprise...*, P. 10. Со взглядами Ашера можно ознакомиться в его книге: *Usher A. An Introduction...* P. 1-18.

³⁴Ср.: *Clark J. B. The Distribution of Wealth. New York, 1931. P. 19*. Кларк говорит о теории обмена как о «теории организации индустриального общества».

³⁵*Knight F. H. Risk* P. 267.

^{3e}*Ibid.* P. 267-268.

³⁷Ibid. P. 268.

³⁸Ibid. P. 268-295.

³⁰Ibid. P. 269-270.

⁴⁰Ibid. P. 270.

⁴¹ Это показывает, что может существовать система частного пред-принимательства, в которой не будет фирм. Хотя на практике две функции — предпринимательство (которое активно воздействует на систему относительных цен, предугадывая нужды и активно действуя в соответствии с предсказанием) и управление (которое исходит из сложившейся системы относительных цен) — обычно выполняются одним человеком, представляется важным в теории их разделить. Этот вопрос подробнее обсуждается ниже.

⁴²См.: *Kaldor N. Equilibrium...; Robinson E. A. G. The Problem...*

⁴³Остин Робинсон называет это решением проблемы выживания малых фирм «для несовершенной конкуренции».

⁴⁴Вывод Робинсона в «Проблеме управления» представляется определенно ложным (*Robinson E. A. G. The Problem... P. 249. Note 1*). Ему следует Гораций Уайт младший (*White H. J. Jr. Monopolistic and Perfect Competition // Amer. Econ. Rev. 1936. Vol. 26, N 4. Dec. P. 645. Note 27*). Уайт утверждает: «Очевидно, что размер фирмы ограничен в условиях монополистической конкуренции».

⁴⁵*Robinson J. The Economics of Imperfect Competition. London, 1933. P. 17.*

⁴⁰Как было показано выше, месторасположение есть только один из факторов, влияющих на затраты на организацию.

**Shove G. F. The Imperfection... P. 115*. В связи с ростом спроса в пригородах и эффектом цен, назначаемых поставщиками, Шоу спрашивает: «...почему прежние фирмы не открывали отделений и пригородах?». Если аргументация настоящей статьи верна, это тот самый вопрос, на который аппарат, используемый Джоан Робинсон, не может дать ответа.