

Кузьмин Е. А., ассистент кафедры экономики предприятий Уральского государственного экономического университета, г. Екатеринбург, KuzminEA@gmail.com

КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА: ГРАНИЦЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АГЕНТА (транзакционный аспект проблемы)¹

В статье акцентируется внимание на проблеме отождествления границ экономических агентов. Несмотря на видимую простоту, решение вопроса наталкивается на ряд существенных трудностей взаимосвязки концепций определения границ с институциональной теорией. Имеющие место методологические противоречия заключаются в строгости существующего подхода, когда границы есть нечто, возникающее либо под воздействием внутренних, либо внешних импульсов. В разрешение вопроса предлагается интеграционная модель, основанная на соотношении транзакционных затрат. В работе обобщаются и систематизируются теоретические представления о природе образования границ экономических агентов. Показывается важность свойства проницаемости границ на микро- и макро- уровнях: в переконструировании характеристик хозяйствующих субъектов и установлении вязкости экономической среды (силы трения).

Ключевые слова: транзакционные издержки, границы экономического агента, вязкость среды, сила трения в экономическом пространстве, вистрибутивность.

Введение

Понятия агент, рынок, конкуренция и многие другие плотно вошли в обиход теоретиков и практиков, исследующих процессы экономической бытности. При всей выдержанности их определений порой возникают вопросы, которые так или иначе возвращают нас к изучению базовых признаков, только с уточнением сущности и природы каждого из них. Не остаются без внимания и такие понятия, как границы экономического агента и конкурентная среда. Под конкурентной средой многими

учеными понимается рыночное окружение экономического агента, образованное в соперничестве за потребителя (клиента). Безусловно, эта среда сублимирует в себе поведение не только потенциальных соперников, но и организаций, которые только косвенно принимают участие в его формировании. Создавая при этом не повторимые раз от раза условия ведения экономической деятельности, напряженность в среде вынуждает участников рынка искать пути создания устойчивой доминирующей позиции. Такое стремление не случайно. В попытке выжить экономический агент должен гарантировать себе постоянный источник дохода. Известный прием «захвата рынка» является типичным примером дарвинистического отбора путем экстенсивного увеличения границ фирмы и, следовательно, характеризуется вытеснением других субъектов. Но все же этот путь развития не является

¹ Работа выполнена при поддержке Министерства образования и науки РФ в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы, соглашение от 7 сентября 2012 г. № 14.132.21.1033 по теме «Комбинаторное исследование дистрибутивности транзакционных издержек акторов организационно-экономических систем».

единственным. Здесь стоит обратиться к способу установления контроля через расширение не физических, а образных границ экономического агента. В них создаются особого рода зависимости между субъектами, позволяющие говорить о связанности и взаимоподчиненности.

Традиционное представление о том, что экономическая система есть совокупность взаимодействующих, но все же обособленных между собой экономических агентов, постепенно утрачивает оттенок незыблемого, почти аксиоматического содержания. Развитие идей новой институциональной экономики² с каждым разом приближает нас к выводу, что экономические субъекты уже не так изолированы друг от друга, как предполагалось ранее. Любое предприятие или организация, действуя и функционируя в рамках институционального протокола, испытывает косвенное или прямое вмешательство во внутреннюю среду. Границы организаций не просто соприкасаются, они проявляют диффузионные свойства. Формальные и неформальные нормы, правила и механизмы должного поведения устанавливают устойчивые каналы коммуникаций, в которых «мнения» и «характеристики» одного доминирующего экономического агента перенимаются группой ближнего окружения. Несомненно, что такое явление не может обойтись без исследования трансакционных затрат, сопровождающих образование институтов. Подчеркивая важность трансакционных издержек при определении границ

фирмы³, можно с уверенностью утверждать, что «затраты по сделке являются центральным фактором в современной экономической теории»⁴.

При этом границы экономических агентов очевидным образом имеют влияние на многие смежные вопросы институциональной экономики. Связь и диффузия организаций делают акцент на изучении вязкости среды⁵. Ведь сцепление хозяйствующих субъектов есть не что иное, как проявление силы трения, которая либо ухудшает, либо, напротив, способствует совершению экономической практики. Этим во многом взаимобуславливается воздействие институтов на хозяйствующие субъекты, и наоборот. Другим вопросом является эффективность институциональной среды, которая вопреки распространенному мнению не может и не должна определяться массивностью трансакционной нагрузки. Между тем, трансакционные издержки вкуче с затратами трансформационной функции демонстрируют эффективность экономического агента, а соотношение трансакционных затрат — качество институций.

Наблюдающаяся связанность и отчасти сращивание экономических агентов между собой в диффузионном проникновении ставит актуальную научную задачу отождествления их границ, определения динамической смещенности в условиях выполнения институционального протокола. Именно в решении данной задачи предпринимается

² Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // *American Economic Review*. 1967. 57 (2). P. 347–359; Cheung S. N. S. The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resource // *Journal of Law and Economics*. 1970. 13 (1). P. 49–70; Coase R. The New Institutional Economics // *American Economic Review*. 1998. 88 (2). P. 72–74; North D. C. The New Institutional Economics and Third World Development // *The New Institutional Economics and Third World Development* / J. Harriss, J. Hunter, and C. M. Lewis ed., 1995. P. 17–26; Williamson O. E. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. 38 (3). P. 595–613 и др.

³ Langlois R. N. Capabilities and coherence in firms and markets // *Resource-based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Synthesis* / Edd. C. A. Montgomery. Springer, 1995. P. 74.

⁴ Zimmermann K. F. *Frontiers in Economics*. Springer, 2002. P. 450.

⁵ Впервые термин «вязкость среды» в отечественной научной практике был введен и использован А. Шевяковым и Г. Клейнером для описания сравнительных условий ведения и организации производства (Шевяков А., Клейнер Г. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы // *Экономика и математические методы*. 1993. Том 29, вып. 1. С. 5–14).

попытка обосновать процесс формирования границ через трансакционные издержки. С теоретико-методологической точки зрения, соотношение трансакционных издержек имеет большое значение для понимания природы и сущности образования экономического агента.

Обзор литературы

Не умоляя важности и значимости соотношения трансакционных издержек в определении границ хозяйствующего субъекта, стоит обратить внимание на существование других концепций и теорий происхождения границ организации. Обобщение теоретических положений дает основания выделить четыре базовые концепции, в состав которых входит система представлений о границах фирмы, складывающиеся и через трансакционные издержки. Их достаточно условно можно обозначить как концепции «эффективности», «власти», «компетенций» и «идентичности»⁶. Если первая группа теоретических представлений о формировании экономического агента исходит из сопоставления издержек рынка и издержек внутри субъекта и дает понимание конвенциональной конструкции «эффективности», то положения концепций «власти», «компетенций» и «идентичности» нуждаются в пояснении и некотором уточнении.

Концепция сравнительной эффективности затрат

Во-первых, стоит заметить, что при идентификации границ речь идет не об эффективности институтов и экономического механизма в целом, а об эффективности отдельного субъекта в сравнении с общим рынком — теми же агентами, но рассмат-

риваемыми в качестве агрегатора трансформационной и трансакционной функции. Распространено мнение, что формирование фирмы (экономического агента) происходит в тот момент, когда осуществление тех или иных операций внутри обособленной структуры — экономического агента — выгоднее по величине затрат, чем в той ситуации, когда те же процессы выполняет рынок. Если изначально речь шла только о производственных расходах и собственно затратах трансформационной функции, то теперь уместнее говорить о совмещенных расходах, в том числе и трансакционных издержках. В русле традиций классической экономической мысли институционализма прослеживается линия управленческого аспекта определения границ: «...если трансакционные издержки ниже внутри фирмы, то сделка будет регулироваться внутренними [инструментами — прим. авт.] (а не через рынок), и наоборот»⁷.

Тем самым, отмечаются два направления регулирования. С одной стороны, это иерархическое управление в рамках жестких границ, а с другой — за пределами данных границ, ознаменовавших рыночное управление⁸. Примечательно, что «навыки, приобретенные при обучении на собственном опыте или несовершенной передаче [издержек — прим. авт.] через работодателей, должны быть встроены в защитную структуру управления»⁹. Возникающие при этом новые знания, а также осведомленность о продуктах, клиентах и контактном окружении, с повышением специфичности активов, собственно, тех самых предметах экономического обмена, способствует вертикальной интеграции, что было ранее эмпирически под-

⁷ Там же.

⁸ Williamson O. E. Markets and hierarchies: some elementary considerations // American Economic Review. 1973. №63 (2). P. 316–325.

⁹ Williamson O. E. The economics of organization: The transaction cost approach // American Journal of Sociology. 1981. №87 (3). P. 563.

⁶ Schweisfurth T. Embedded Lead Users Inside the Firm: How Innovative User Employees Contribute to the Corporate Product Innovation Process. Springer, 2012. P. 60.

тверждено в исследованиях Е. Андерсона и Д. Шмитслеина¹⁰.

Концепция области контроля или власти

Во-вторых, это концепция «власти» в определении границ экономического агента, точнее, по своим признакам и атрибутам ее можно обозначить как концепцию контроля. Иначе говоря, границы заканчиваются там, где заканчивается контроль над членами организационной структуры. Однако безусловное наличие контроля или власти внутри субъекта не исключает аналогичного воздействия на заинтересованные стороны за его материальными границами¹¹. Сфера контроля экономического агента или аффилированности иных участников выходит за рамки правовых, юридических границ и границ собственности, когда «из-за высоких внешних трансакционных затрат в переходной экономике фактические границы фирмы расширяются за пределы юридически зарегистрированного предприятия»¹². Границы в таком случае формируются за счет двух составляющих — базовой (по признакам собственности и иных прав) и периферийной компоненты контроля.

Вместе с тем, постоянный контроль может потерять свою актуальность в условиях,

¹⁰ Anderson E. The salesperson as outside agent or employee: a transaction cost analysis // *Marketing Science*. 1985. № 4 (3). P. 234–254; Anderson E., Schmittlein D. C. Integration of the sales force: an empirical examination // *Rand Journal of Economics*. 1984. № 15 (3). P. 385–395 и др.

¹¹ См. подробнее: Матвиенко Д. Ю. Формы интеграционных объединений компаний // *Современная конкуренция*. 2012. № 6 (36). С. 9–16; Осипенко О. В. Анализ «теневых» форм корпоративного контроля в контексте исследования методов недобросовестной конкуренции на российском рынке капитала // *Современная конкуренция*. 2012. № 6 (36). С. 46–56.

¹² Авдашева С. Б., Деметьев В. Е., Паппэ Я. Ш., Балукевич В. П., Горбачев А. В. Анализ роли интегрированных структур на российских товарных рынках (доклад). М.: Бюро экономического анализа, 1999.

«если фирма может иметь доступ [к участнику внешней среды — прим. авт.] или доступ может быть организован»¹³. Основным стимулом к распространению контроля или власти над внешними областями является стремление к снижению неопределенности и зависимости от поведения других контрагентов¹⁴. В результате этого экономический агент расширяет свои границы, но, по мнению автора, истинные послылы к этому методологически искажены. В действительности, концепция контроля фундаментально закрепляет не столько причину установления или расширения границ, сколько следствие, которое выражается в связях, а точнее в формальных и неформальных контрактах, предусматривающих нормы делового оборота, те самые права и обязанности в поведении экономического агента.

Организация «как пучок контрактов»¹⁵ обозначает ими зону или область своего весьма условного контроля — мягкий контур экономического агента — так как его влияние вытекает из принятых контрагентами условий социально-экономического взаимодействия. Масштаб охвата контрактами различных аспектов деятельности, интенсивность трансакций и многообразие участников экономического обмена — вот те факторы, который изначально определяют границы хозяйствующего субъекта, и лишь во вторую очередь показывают имеющуюся власть или контроль над ситуацией и поведением других участников механизма. Отчетливое указание на это можно проследить в словах Дж. Робер-

¹³ Araujo L., Dubois A., Gadde L. E. The Multiple Boundaries of the Firm // *Journal of Management Studies*. 2003. № 40 (5). P. 1255–1277.

¹⁴ См., например, Salancik G. R., Pfeffer J. The external control of organizations: a resource dependence perspective. Stanford: Stanford University Press, 1978.

¹⁵ Wallis J. J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-term Factors in American Economic Growth* / S. L. Engerman and R. E. Gallman, eds. University of Chicago Press, 1986. P. 100.

тса, который, высказываясь о методе контроля влияния, исходит из того факта, что «границы фирмы лимитируют деятельность по оказанию внутреннего [а не внешнего — прим. авт.] влияния»¹⁶ на процессы и операции. В представлении автора, ограниченность воздействия или влияния возникает в силу предельности отклика, который можно получить как со стороны организационного устройства экономического агента, так и извне, со стороны субъектов ближайшего окружения. Тогда лимитированность действий по оказанию внутреннего влияния есть не что иное, как объективное знание того, к чему приведут подобные манипуляции, и понимание, что существует определенный предел влияния, после которого действия будут лишены смысла. Относительно внешней среды такой проблемы не возникает. Она (среда) многообразна, и приложение заданного влияния на один субъект может привести порой к непредсказуемым последствиям.

Границы экономического агента в таком случае выстраиваются вокруг элементов собственной инфраструктуры функционирования, и лишь только иногда выходят за ее пределы в требованиях и обязательствах по заключенным контрактам. По сути, вся деятельность, предшествующая заключению сделки, в русле концепции власти должна рассматриваться как область влияния, но в действительности этого не наблюдается. Как ни парадоксально, но условия по контрактам до их заключения весьма аморфны и непостоянны, не говоря о субъективности значимости сделки. И только в этом случае требования к выполнению условий (иначе говоря, обязанностей по договору) могут быть восприняты как институционально подкрепленные притязания, т. е. области или зоны влияния. Но границы экономического агента при этом не изме-

няются, даже напротив, — могут сократиться вопреки догматическим постулатам концепции власти. Следование институциональному протоколу по защите собственных интересов, в том числе и путем требований к выполнению условий контрактов, вынуждает нести дополнительные транзакционные издержки. Но особенно важно, что такие требования не проходят без следа для других участников экономического обмена, и весьма вероятно, что выход из колеи нормального поведения повлияет на репутацию и может привести к институциональному отстранению и сокращению объемов транзакций, а следовательно, размеров и границ экономического субъекта.

Концепция ресурсов и ценностей

Третья точка зрения обобщила в себе теоретические размышления о роли и значимости ресурсов и компетенций в формировании организационных границ экономического агента. Обладая рядом определенных материальных или нематериальных ресурсов, являющихся в некоторой степени ценными, редкими и неповторимыми, фирма получает устойчивые конкурентные преимущества¹⁷ и может опираться на эти конфигурации в выстраивании стратегии и тактики поведения. Обладание подобными ресурсами и компетенциями выявляет границы экономического агента как собственника уникальных ценностей, имеющего возможность создавать из них прикладную полезность своего существования, максимизируя ее на пути эволюционного развития¹⁸. При этом уникальность ценностей возникает как результат гетерогенности знаний и ресурсов между фирмами, она подчеркнута и обоснованно аргументи-

¹⁶ Робертс Дж. Современная фирма: структура организации для достижения эффективности и роста: пер. с англ. М.: И. Д. Вильямс, 2007. С. 124.

¹⁷ Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.

¹⁸ Santos F. M., Eisenhardt K. M. Organizational boundaries and theories of organization // Organization Science. 2005. № 16 (5). P. 491–508.

рована в работе Б. Вернерфельта¹⁹. Именно благодаря отличности, уникальности и ограниченности ресурсов объясняется существование организационно-экономической системы и самой наличности действительной стратификации «экономический агент — рынок — экономический агент». Тем самым, «границы ... будут зависеть от конфигурации основных компетенций [и ресурсов — прим. авт.] фирмы»²⁰. Однако такая граница, по-видимому, является в большей степени жесткой, очерчивающей основную трансформационную функцию в создании определенных потребительских благ.

Органично интегрируя между собой концепции «власти» и «компетенций» в обрисовке рамок планшета экономической активности субъекта, можно прийти к выводу, что создание устойчивых связей является одним из ключевых аспектов снижения транзакционных затрат²¹, даже тогда, когда паутина каналов коммуникаций обширна и разнообразна.

¹⁹ Wernerfelt B. A resource-based view of the firm // Strategic Management Journal. 1984. №5 (2). P. 171–180.

²⁰ Schweisfurth T. Embedded Lead Users Inside the Firm: How Innovative User Employees Contribute to the Corporate Product Innovation Process. Springer, 2012. P. 62.

²¹ Своеобразная «экономия» транзакционных издержек в сгустках неоднородности экономического пространства — в многообразии контрактов и организационных формальных и неформальных связей — противопоставляется свойству поглощаемости, которое имеет определенные сходства с проекционностью экономического механизма (Кузьмин Е. А. Проекционность экономического механизма в процессах преобразования неопределенности в объективный риск // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. №2. С. 78–83). В видении автора, поглощаемость реализуется за счет охвата и размерности экономического агента, его особых способностях к насыщаемости транзакционными издержками — если угодно, «плотности» или, более корректно, «способностей к транзакционности». Как представляется, существование некоторой величины транзакционных затрат, когда сделка будет отклонена, подразумевает важное допущение, что и транзакционность имеет аналогичные пределы динамики. Формирование и развитие способностей к поглощению издержек может идти как в русле институциональных преобразований, так и в направлении собственного совершенствования функций.

на. Создание ценностей, общих для контрагентов, подталкивает к снижению транзакционных издержек, поскольку разрыв формальных нитей взаимодействия ведет к потере попутно созданной ценности в процессе коммуникации, транзакционной связи между экономическими агентами. Обобщая теоретико-методологические представления целого ряда ученых²², можно с уверенностью говорить о том, что накопленные неявные знания, общие ценности и информация культивируются между партнерами по сотрудничеству, создаются особые взаимоотношения, подкрепляющиеся неординарными стимулами к взаимодействию между ними. Все это следует отнести к мотивам снижения транзакционных затрат вследствие очевидной компенсации прямых издержек получаемыми выгодами с возникновением сопутствующих ценностей сотрудничества, даже если они не являются частью договорных формальных отношений. Подтверждение этому просматривается в работе И. Окада, который обоснованно полагает, что «иногда ... поддержание долгосрочных отношений ценится выше, чем выгода по краткосрочным контрактам. В каком-то смысле такое поведение, иногда даже не связанное контрактами, может быть воспринято как долгосрочная минимизация затрат по сделке как для продавцов, так и для покупателей»²³.

²² Zajac E. J., Olsen C. P. From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies // Journal of Management Studies. 1993. №30 (1). P. 131–145; Kogut B., Zander U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation // Journal of International Business Studies, Fourth Quarter. 1993. №24 (4). P. 625–646; Nonaka I. Product development and innovation // Japanese companies / ed. by Ken'ichi I., Ryutaro K. Tokyo: Tokyo University Press, 1989. P. 253–271; Zajac E. J., Olsen C. P. From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of interorganizational strategies // Journal of Management Studies. 1993. №30 (1). P. 131–145.

²³ Okada Y. Competitive-Cum-Cooperative Interfirm Relations and Dynamics in Japanese Semiconductor Industry: Japanese Semiconductor Industry in Its Golden Age (1977–1992). Springer, 2000. P. 19.

Концепция самоопределения

И, в-четвертых, решение задачи нахождения границ организации лежит также в сфере самоидентичности²⁴, поиска или нахождения «себя» в мозаике рынка. Очевидная субъективность самовосприятия может повлечь проблему нечеткости разграничения, когда границы одного субъекта перекрываются границами других. Хотя именно это и создает вязкость социально-экономического взаимодействия — в тех случаях, когда деление является корректным и четким, отсутствует ошибка самоидентичности не только в отношении отдельного экономического агента, но и всех субъектов системы. В итоге, концепция идентичности при всей рациональности подхода к определению границ организации обладает существенным и неустранимым в реальности методологическим изъяном, который не позволяет использовать подобную теорию в прикладном аспекте.

В исследовании Д. Тиса, Р. Румельта, Г. Доси и С. Винтера²⁵ приводятся основные компоненты конструирования границ экономического агента, к которым относятся режим обучения, природа зависимости пути (жизненного цикла) и эффективность механизма отбора. При этом «режим обучения, кажется, означает скорость, с которой происходит обучение, и включает в себя степень экзогенных и эндогенных технологических возможностей»²⁶. Хотя дан-

ная модель и выходит за рамки обозначенных концепций, но позволяет подтвердить предположение о формировании и изменении границ через внутренние стимулы и посылы, в которых поведенческий характер, склад рационального принятия решений и темперамент толерантности к неопределенности и риску составляет самоидентификацию экономического агента среди ему подобных. В конечном счете, границы организации смещаются как следствие нарастания объемов внутреннего ядра «при заражении», когда помимо базового вида деятельности в нем начинает развиваться новый, требующий определенного транзакционного сопровождения. Очевидно, что высказанные предположения нуждаются в обстоятельном обсуждении и более развернутых аргументах, доказывающих научную состоятельность гипотез. Для этого следует обратиться к теоретико-методологическим положениям роли транзакционных издержек в отождествлении границ экономического агента.

Роль транзакционных издержек в определении границ экономических агентов

Исследованием роли транзакционных издержек в установлении границ экономического агента, стимулов и факторов к интеграции, реакции на неопределенность и риск, а также многих других аспектов фундаментальных положений транзакционных затрат и прикладных разработок, посвятили свои труды многие видные ученые зарубежной и отечественной науки. С легкой руки О. Вильямсона в 1975 г. была подчеркнута значимость и принципиальная роль транзакционных издержек в вопросе нахождения истинных границ организации на просторах экономического институционализма. Этот исследователь, обращая пристальное внимание на внутренние затраты по сделке, пришел к выводу, что выравнивание внутренних и внешних транзакционных издержек опре-

²⁴ Foreman P., Whetten D. A. Members' identification with multiple-identity organizations // *Organization Science*. 2002. № 13 (6). P. 618–635; Whetten D. A. Albert and Whetten revisited: Strengthening the concept of organizational identity // *Journal of Management Inquiry*. 2006. № 15 (3). P. 219–234 и др.

²⁵ Teece D. J., Rumelt R. P., Dosi G., Winter S. G. Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1994. № 23. P. 1–30.

²⁶ Langlois R. N. Capabilities and coherence in firms and markets // *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Syntesis* / by Edd. Montgomery C. A. Springer, 1995. P. 91.

деляет границы фирмы²⁷. Однако паритет соотношения затрат, по-видимому, истолковывался им как условие или критерий оптимальности, а не как предпосылка к образованию границ хозяйствующего субъекта.

Сложность отождествления оптимального состояния приводит к мысли о том, что паритетное соотношение транзакционных издержек трудно без достаточных оснований причислить к условиям оптимальности, и тем более к условиям проявления границ при осуществлении экономического обмена. Во-первых, преобладание внешних или внутренних транзакционных издержек может быть следствием оптимальности институциональной конструкции. Во-вторых, если исходить из эффективности институциональной среды, которая в видении автора оценивается изначально по величине создаваемой неопределенности, встает закономерный вопрос о том, будет ли эффективное и оптимальное положение корреспондироваться с наличием силы вязкости или скольжения и их уровнем. Тогда эффективность институтов может не означать то, что сила трения в среде и пространстве ближайшего окружения отдельного экономического агента будет эффективной и в этом плане.

Неизвестность, с которой сталкивается хозяйствующий субъект в своем коэволюционном развитии вместе с институтами, отражается в величине транзакционных издержек. Их соотношение либо замедляет, либо, напротив, ускоряет ход движения экономического агента, вернее, сказывается на его расширении и создании связей. *Теперь преобладание внешних транзакционных затрат приводит к инертности: собственная скорость развития экономического агента зависит от скорости контрагентов, субъектов ближайшего окружения, которые путем силы трения (вистрибутивности²⁸) синхронизируют протекание процессов.* Тем самым, смещаются границы экономического агента, притом происходит это непрерывно. Справедливое замечание по этому поводу делают такие исследователи, как А. Бут, Т. Милборн и А. Такор, которые приходят к умозаключению, что когда фирмы сталкиваются с неопределенностью ряда ключевых элементов, таких как доходность нового рынка, обладание нужными навыками для этого рынка, совместимость нового вида деятельности с прежним профилем организации и конкуренция на рынке, тогда «границы фирмы определяются динамически, как только она пытается узнать об этих факторах [неопределенности — прим. авт.]»²⁹.

Корейский исследователь³⁰, обобщая идеи Д. Норта³¹ и Р. Коуза³², дает интересное противопоставление условий образования границ. Он считает, что если по мнению Коуза границы фирмы определяются по тому, в какой степени фирма может усвоить [т.е. интернализировать — прим. авт.] транзакционные издержки, которые находятся в классической игре «оптимизации по краям», то в видении Норта это происходит через экзогенные [не интернализированные — прим. авт.] транзакционные издержки, которые, образно говоря, устанав-

ливаются в классической игре «оптимизации по краям», то в видении Норта это происходит через экзогенные [не интернализированные — прим. авт.] транзакционные издержки, которые, образно говоря, устанав-

ливаются в классической игре «оптимизации по краям», то в видении Норта это происходит через экзогенные [не интернализированные — прим. авт.] транзакционные издержки, которые, образно говоря, устанав-

²⁹ Boot A. W. A., Milbourn T. T., Thakor A. V. Boundaries of the firm: a theory of informational uncertainty and learning. University of Chicago: working paper, 2000.

³⁰ Jwa S.-H. The Evolution of Large Corporations in Korea: A New Institutional Economics Perspective of the Chaebol. Edward Elgar Publishing, 2002. P. 179.

³¹ North D. C. The New Institutional Economics and Third World Development // The New Institutional Economics and Third World Development / J. Harriss, J. Hunter, and C. M. Lewis ed., 1995. P. 17–26.

³² Coase R. The New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. 88 (2). P. 72–74.

²⁷ Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. Free Press, New York, 1975.

²⁸ Стоит отметить, что непосредственно сила трения в экономике, выраженная через соотношение тран-

ливаются господствующими институтами и имеют целью ограничение размера фирмы. Иначе выражаясь, противоборство концепций заключается в том, что границы экономического агента возникают либо «изнутри», либо «снаружи».

Резюмируя концептуальные положения о происхождении границ организации, можно с уверенностью говорить о том, что «анализ транзакционных затрат ... очень хорошо [и разностороннее — прим. авт.] объясняет границы фирмы»³³ во всем многообразии теоретико-методологических представлений их образования и изменения со временем. Это наводит на мысль, что транзакционные издержки являются универсальным онтологическим дескриптором, через который можно постичь суть институционального бытия. Вместе с тем, отождествление хозяйствующего субъекта в социально-экономическом взаимодействии приводит к выводу, что выявление и очертание его границ через транзакционные издержки обозначает существование проблемы типизации, когда транзакционные затраты «определяют границы фирмы в неэкономической области»³⁴, и одновременно — границы организации как «экономического института»³⁵.

Безусловно, организация в буквальной интерпретации не может являться институтом, как и не может находиться в отрыве от экономической области своего существования. Становится совершенно очевидно, что хозяйствующий субъект, имея материальную форму, обладает и определенными материальными границами. Однако экономический агент есть не только совокупность вещественных атрибутов, он есть выраже-

ние ряда отличительных свойств и способностей, которые на первый взгляд не видны. Возникает ситуация, где дихотомия границ организации экономического и институционального проявления разрешается путем синтеза функционального базиса и связующей надстройки, который и приводит к авторскому представлению о роли и значимости транзакционных издержек в данной модели. Надстройка предстает как оболочка, не позволяющая разлиться трансформационной функции, сохраняя ее в некоторых рамках, и поддерживая ее движение в неспокойном океане экономики. Именно благодаря внешним транзакционным издержкам экономический базис развивает скорость, появляется устойчивость к штормовым кризисным явлениям.

Транзакционная модель формирования границ экономического агента

Односторонний взгляд на процесс формирования границ экономического субъекта по Норту и Коузу, когда границы очерчиваются либо во внутреннем определении зоны охвата, либо тогда, когда эти границы задаются внешними ограничениями, исключает из познавательного процесса видимую платистичность экономического субъекта. Он [субъект] постоянно и непрерывно изменяется, встраивает новые конструктивные элементы в контуры собственной жизнедеятельности. Отсюда *границы экономического агента не статичны, и являются по своей природе динамическими, меняющимися не только со временем в силу изменения охвата и масштаба деятельности, но и ввиду особенностей транзакционной и трансформационной функций*. Именно декомпозиция реализующихся функций позволяет *выдвинуть гипотезу, что хозяйствующий субъект обладает как минимум двумя рубежами границ, которые следуют друг за другом*. Это объединяет ранее принципиально противоположенные подходы Норта и Коуза в еди-

³³ Casson M. The economics of international business. Cheltenham. UK: Edward Elgar, 2000. P. 118.

³⁴ Dietrich M. Transaction Cost Economics and Beyond: Toward a New Economics of the Firm. Routledge, 1994. P. 76.

³⁵ Рейман Л. Д. Теория и практика функционирования инфокоммуникационных рынков. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. С. 34.

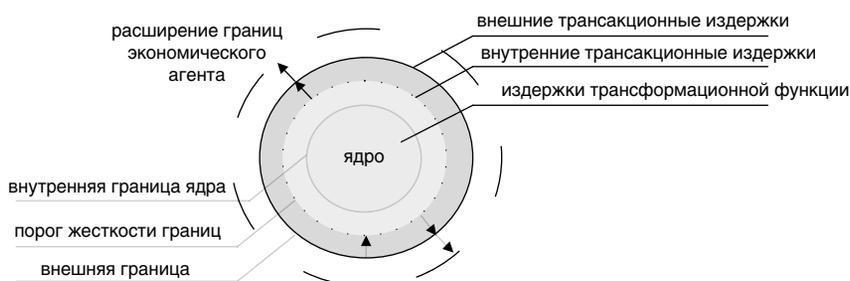


Рис. 1. Границы экономического агента в разграничении трансакционных издержек

ную модель формирования границ экономического агента, где есть и жесткое ядро, и мягкая надстройка. Причем границы в данной модели обладают различными сущностными характеристиками.

В итоге, становится уместным говорить о том, что *границы двойственны* (см. рис. 1): объективно существует внутренняя граница базиса хозяйствующего субъекта в виде трансформационной функции, на которую подобно матрешке накладывается надстройка трансакционной функции в виде внутренних и внешних трансакционных издержек (между ними, как представляется, также существует едва уловимая мембрана, обозначающая жесткий и мягкий контуры экономического агента).

Стоит особенно акцентировать внимание на контурах организации, которые, по мнению автора, могут меняться вместе с границами. Думается, что *жесткий контур есть не что иное, как внутренний базис и окружающая эндогенная составляющая трансакционной функции*. При этом *мягкий контур представляется в виде внешних (экзогенных) трансакционных издержек*, через которые экономический субъект цепляется за других, ему подобных, создавая тем самым связи социально-экономического взаимодействия, силу трения и, собственно, вязкость осуществления экономического обмена.

Если *граница ядра экономического агента является, по мнению автора, жесткой, то граница надстройки трансакционной функции в большей степени является мяг-*

кой, обеспечивая, образно говоря, «сцепление» с другими субъектами и подчеркивая вовлеченность в экономический обмен. Думается, что свойство вязкости среды образуется за счет тех связей, которые возникают между мягкими оболочками экономических агентов, скрепленных внешними трансакционными затратами. Это приводит в свою очередь к выводу о том, что границы хозяйствующего субъекта обладают свойством проницаемости, которая меняется под воздействием соотношения внутренних и внешних трансакционных затрат. Ситуация жесткости и непроницаемости границ говорит о том, что все трансакционные издержки сосредоточены внутри организации.

Здесь стоит упомянуть об исследовании К. Маккарти, М. Фиолета и В. Долфсма, которые справедливо подметили, что «экономика трансакционных издержек, как мы видели, имеет романтический вид, и что границы являются совершенно гибкими, до точки, где они [сделки — прим. авт.] не осуществимы»³⁶. Тогда трансформационная функция экономического агента утратит жизнеспособность из-за отсутствия возможностей к преобразованию в результате самозамыкания «входов» и «выходов». Трансакционные операции, как следствие, станут уже не нужны. *В итоге, хозяйствующий субъект будет обречен на гибель с истощением накопленных до этого ресурсов.* Можно также

³⁶ McCarthy K. J., Fiolet M., Dolfmsa W. The Nature of the New Firm: Beyond the Boundaries of Organisations and Institutions. Edward Elgar Publishing, 2011. P. 6.

заметить, что с течением времени организация будет сжиматься до того момента, пока полностью не разрушится. Сжатие, по мнению автора, будет происходить пропорционально за счет как внешней, так и внутренней границы. *Представляется, что жесткость внешнего контура приведет к сжатию внутренней границы трансформационной функции и последовательному приближению к ней внешнего трансакционного рубежа.*

Иная картина складывается в ситуации, когда экономический агент обладает не только внутренними, но и внешними трансакционными издержками. Такое положение отражает реальную картину деятельности хозяйствующих субъектов, которые взаимодействуют между собой, и, собственно, вынуждены структурировать данный процесс коммуникаций и закрепления связей. Однако взаимодействия затрагивают лишь организационную структуру. *Пересечение областей экономических агентов, собственно, их границ, возникает в силу глубины мягкого контура, далее него, как предполагается, при прочих равных условиях проникновение происходит не должно.* Стоит отметить, что в прочие равные условия включается также и то, что коэффициент приверженности отрасли имеет единичное значение, т. е. дифференциация секторов экономики на трансакционные и нетрансакционные является строгой. Это исключает рассуждения относительно так называемого контрактного производства³⁷, но при этом оставляет в действии аутсорсинг и интеграцию при кооперировании усилий предприятий и организаций, относящихся к одной отрасли. Из этого можно сделать предположение, что зоны или области пересечения не затраги-

вают трансформационную функцию и полностью (в условиях абсолютной вязкости) или частично (при силе трения ниже предельного) захватывают трансакционную составляющую экономического агента. Особенно важным в данном контексте является то, что в условиях, когда отрасли обладают нехарактерными для них видами деятельности, возникает *проницаемость границ внутреннего ядра — жесткого контура экономического агента.*

По мере нарастания непрофильных операций, со временем заменяющих основные, происходит процесс реструктурирования, в результате которого может измениться принадлежность к отрасли. Причиной этого, в видении автора, является своеобразное «заражение» ядра за счет тех связей, которые распространились при прохождении границ одного экономического агента другим. До того момента, пока вязкость пространства обеспечивалась глубиной мягкого контура, пересечение границ над жестким его основанием приводит к получению новых знаний о прочих видах деятельности. Сопоставление экономических выгод либо становится результатом отказа (отрицательный опыт), либо провоцирует «переманивание» и постепенное изменение профиля деятельности, знаменующее точку перегиба на векторе жизненного цикла организации. Именно таким образом хозяйствующий субъект осуществляет самосовершенствование внутренней структуры, нацеленное на максимизацию результата работы при определенном наборе альтернатив. *Правильный в известном смысле слова выбор альтернатив меняет проницаемость границ экономического агента, в равной степени с процессом формирования данных альтернатив.* Все это укладывается в русло теоретических положений концепции идентификации, точнее, самоидентификации и самоопределения. В поиске «себя», вернее даже — при выживании и максимизации выгод, *экономический агент сам может менять проницаемость границ, но, что примечательно,*

³⁷ Под контрактным производством автором подразумевается передача части выполнения основного вида деятельности на сторону (третьей стороне), что при схожести модальных установок и отличает контрактное производство от аутсорсинга, когда предметом передачи являются операции вспомогательного вида деятельности.

их внутреннее смещение происходит в ответ на иммунную реакцию, когда происходит «заражение» его новой идеей — альтернативой нового вида деятельности, знание о которой он получил на собственном опыте в процессе пересечения границ экономического ядра.

Проницаемость границ, динамика транзакционных издержек и информация

Сделанное дополнение теоретико-методологического аппарата восприятия границ экономического субъекта наводит на мысль, что они, как неотъемлемый атрибут параметрического анализа теории организации, обладают определенными свойствами, главным из которых является *проницаемость*.

Типичным и весьма распространенным случаем исследования границ становится рассмотрение способностей к коммуникации или поддержанию связей между экономическими агентами, не подкрепленных контрактными отношениями. Так называемое «прощупывание» рынка, а вместе с тем и потенциальных контрагентов, логично укладывается в транзакционную теорию. Передача, как и получение информации (на основе платности или затратности операций информационного обмена), идет через внешнюю оболочку — мягкий контур экономического агента. Следовательно, *чем больше глубина мягкого контура, тем активнее происходит передача информации, притом, как это ни странно, большая часть данной информации отдается со стороны экономического агента бессознательно*. Сходные размышления прослеживаются в работе М. Кассона и Н. Вадсона³⁸, которые указывают на роль проницаемости границ в связке с увеличением или уменьшением расходов на коммуникации. И именно *прони-*

цаемость границ обеспечивает «наполняемость» контуров экономического субъекта, где в качестве текучего материала используются транзакционные издержки. Поскольку детерминанты подобных расходов разнообразны, то можно сделать вывод, что в ряде случаев, когда мембрана между транзакционными издержками больше не позволяет наполнить внутреннюю часть жесткого контура, издержки начинают увеличивать границы экономического субъекта за счет его мягкого конкурента. В итоге, обусловленный рост внешних транзакционных расходов, как это было показано в вышеназванном исследовании, приводит к росту коммуникаций — большей информационной открытости одновременно за счет как минимум трех факторов: контрактов, потребностей и предложений, которые и позволяют произвести институциональное моделирование деятельности экономического агента. Отсюда снижается неопределенность среды. Рынок и институциональное поле приобретают хоть и не полную, но все же некоторую прогнозируемость развития. Неопределенность среды при этом отразится в общей вистрибутивности, тогда как *сила трения в ближайшем окружении экономического агента будет выше с ростом внешних транзакционных издержек*.

О своеобразных контурах границ экономического агента в соотношении внешних и внутренних операций упоминает М. Герлах, подчеркивая, что «торговля внутри фирмы ... характеризуется высокой степенью реляционного обмена [который определяется структурной связью организационных членов, объединенных потоками ресурсов, общим сводом правил и ритуалов, что составляет фирму как социальную систему — *прим. авт.*]. Первое кольцо разделяет границы фирмы, где сразу за ее пределами лежит среда первого порядка»³⁹. Проводя

³⁸ Casson M., Wadeson N. Communication costs and the boundaries of the firm // International Journal of the Economics of Business. 1998. №5 (1). P. 5–27.

³⁹ Gerlach M. L. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. University of California Press, 1992. P. 70.

параллели, можно сказать, что по Герлаху именно «среда первого порядка» и является ближайшим окружением экономического агента в интерпретации автора, пространством его социально-экономического взаимодействия. Это еще раз доказывает гипотезу о том, что *внешние трансакционные издержки очерчивают область, а точнее, глубину вязкости ближайшего окружения экономического агента.*

Заключение

При всем многообразии подходов к определению границ экономических агентов все они находят соприкосновение с трансакционной теорией. Границы образуются в результате закрепления определенных прав, ценностей и атрибутов, которые так или иначе позволяют отличать один субъект экономики от другого. Однако организации, находясь отчасти в свободном блуждании в рамках институционального пространства, перманентно и в тоже время с некоторой эпизодичностью взаимодействуют между собой. Эти связи не проходят бесследно. Экономические агенты образуют в них некое подобие диффузионных систем, в которых только лишь ряд элементов как бы смешивается, создает устойчивые формальные и неформальные каналы коммуникаций. Представляется, что эту связующую роль выполняют трансакционные издержки, показывая те области, в которых и осуществляется данное взаимодействие. Предпринятая попытка разграничения зон позволяет раскрыть суть авторского видения процесса формирования границ, их дуалистической природы и изменчивости под воздействием различных факторов, например в результате «заражения» трансформационного ядра экономического агента.

В итоге, строгая концепция Д. Норта и Р. Коуза уступает место интеграционной модели, где границы имеют как минимум два рубежа: первый, создающийся изнутри, и второй, формирующийся под воздействи-

ем институциональной необходимости следования протоколу должного поведения. Каждый из них указывает не только на очевидную пластичность экономического агента и его конструктивные особенности, но и демонстрирует сущность и природу трения в экономической среде, которая «сцепляет» между собой хозяйствующих субъектов. Отмечающееся в этом свойство вистрибутивности проявляет на свет признаки инертного развития, когда трение притягивает экономических агентов, заставляя синхронизировать их жизненные циклы, точнее, скорость протекания процессов.

Логичным было бы предположить, что уход от абсолютного скольжения во взаимодействии экономических агентов, в равной степени как и от абсолютного трения между ними, является нетривиальной задачей управления. Поиск оптимума приемлемой вязкости среды отходит к вопросам эффективности институциональной среды, достаточности правил, норм и механизмов регуляции для обеспечения устойчивости, стабильности и безопасности развития. Все эти вопросы требуют глубокой и детальной проработки, но уже сейчас становится ясно, что проблема состоит не только в институтах как таковых. Экономические агенты принимают в этом не менее важное участие, изменяя проницаемость границ даже при постоянстве институционального строя. Более того, в исследовании аргументированно показывается, что границы экономических субъектов не статичны, они не замыкаются исключительно на родовых признаках организации. Думается, что именно через мягкий и жесткий контуры экономические агенты образуют сложившееся и конвенционально закрепившееся представление об экономической системе, где разрешаются выявленные противоречия концепций определения границ субъектов.

Список литературы

1. Авдашева С. Б., Дементьев В. Е., Паппэ Я. Ш., Балюкевич В. П., Горбачев А. В. Анализ роли ин-

- тегрированных структур на российских товарных рынках (доклад). М.: Бюро экономического анализа, 1999.
2. Коваленко А. И. Конкуренция между вузами: институциональная дискриминация // Современная конкуренция. 2010. № 2 (20). С. 90–106.
 3. Кузьмин Е. А. Проекционность экономического механизма в процессах преобразования неопределенности в объективный риск // Известия высших учебных заведений. Социология. Экономика. Политика. 2013. № 2. С. 78–83.
 4. Матвиенко Д. Ю. Формы интеграционных объединений компаний // Современная конкуренция. 2012. № 6 (36). С. 9–16.
 5. Мартынова О. В. Группа лиц как самостоятельный субъект злоупотребления доминирующим положением // Современная конкуренция. 2013. № 5 (41). С. 18–23.
 6. Рейман Л. Д. Теория и практика функционирования инфокоммуникационных рынков. М.: ОЛМА-ПРЕСС, 2002. С. 34.
 7. Робертс Дж. Современная фирма: структура организации для достижения эффективности и роста: пер. с англ. М.: И. Д. Вильямс, 2007. С. 124.
 8. Рубин Ю. Б. Дискуссионные вопросы современной теории конкуренции // Современная конкуренция. 2010. № 3 (21). С. 38–67.
 9. Осипенко О. В. Анализ «теневых» форм корпоративного контроля в контексте исследования методов недобросовестной конкуренции на российском рынке капитала // Современная конкуренция. 2012. № 6 (36). С. 46–56.
 10. Шевяков А., Клейнер Г. Социально-экономический мониторинг: концепция, проблемы, перспективы // Экономика и математические методы. 1993. том 29, вып. 1. С. 5–14.
 11. Anderson E. The salesperson as outside agent or employee: a transaction cost analysis // Marketing Science. 1985. № 4 (3). P. 234–254.
 12. Araujo L., Dubois A., Gadde L. E. The Multiple Boundaries of the Firm // Journal of Management Studies. 2003. № 40 (5). P. 1255–1277.
 13. Barney J. B. Firm resources and sustained competitive advantage // Journal of Management. 1991. № 17 (1). P. 99–120.
 14. Boot A. W. A., Milbourn T. T., Thakor A. V. Boundaries of the firm: a theory of informational uncertainty and learning. University of Chicago: working paper, 2000.
 15. Casson M. The economics of international business. Cheltenham. UK: Edward Elgar, 2000. P. 118.
 16. Casson M., Wadeson N. Communication costs and the boundaries of the firm // International Journal of the Economics of Business. 1998. № 5 (1). P. 5–27.
 17. Cheung S. N. S. The Structure of a Contract and the Theory of a Non-Exclusive Resource // Journal of Law and Economics. 1970. 13 (1). P. 49–70.
 18. Coase R. The New Institutional Economics // American Economic Review. 1998. 88 (2). P. 72–74.
 19. Demsetz H. Toward a Theory of Property Rights // American Economic Review. 1967. 57 (2). P. 347–359.
 20. Dietrich M. Transaction Cost Economics and Beyond: Toward a New Economics of the Firm. Routledge, 1994. P. 76.
 21. Foreman P., Whetten D. A. Members' identification with multiple-identity organizations // Organization Science. 2002. № 13 (6). P. 618–635.
 22. Gerlach M. L. Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business. University of California Press, 1992. P. 70.
 23. Jwa S.-H. The Evolution of Large Corporations in Korea: A New Institutional Economics Perspective of the Chaebol. Edward Elgar Publishing, 2002. P. 179.
 24. Kogut B., Zander U. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation // Journal of International Business Studies, Fourth Quarter. 1993. № 24 (4). P. 625–646.
 25. Langlois R. N. Capabilities and coherence in firms and markets // Resource-based and Evolutionary Theories of the Firm: Towards a Syntesis / Edd. C. A. Montgomery. Springer, 1995.
 26. McCarthy K. J., Fiolet M., Dolfsma W. The Nature of the New Firm: Beyond the Boundaries of Organizations and Institutions. Edward Elgar Publishing, 2011. P. 6.
 27. Nonaka I. Product development and innovation // Japanese companies / ed. by Ken'ichi I., Ryutarō K. Tokyo: Tokyo University Press, 1989. P. 253–271.
 28. North D. C. The New Institutional Economics and Third World Development // The New Institutional Eco-

- nomics and Third World Development / J. Harriss, J. Hunter, and C. M. Lewis ed., 1995. P. 17–26.
29. *Okada Y.* Competitive-Cum-Cooperative Interfirm Relations and Dynamics in Japanese Semiconductor Industry: Japanese Semiconductor Industry in Its Golden Age (1977–1992). Springer, 2000. P. 19.
 30. *Salancik G. R., Pfeffer J.* The external control of organizations: a resource dependence perspective. Stanford: Stanford University Press, 1978.
 31. *Santos F. M., Eisenhardt K. M.* Organizational boundaries and theories of organization // *Organization Science*. 2005. № 16 (5). P. 491–508.
 32. *Schweisfurth T.* Embedded Lead Users Inside the Firm: How Innovative User Employees Contribute to the Corporate Product Innovation Process. Springer, 2012.
 33. *Teece D. J., Rumelt R. P., Dosi G., Winter S. G.* Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence // *Journal of Economic Behavior and Organization*. 1994. № 23. P. 1–30.
 34. *Wallis J. J., North D.* Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 // *Long-term Factors in American Economic Growth / S. L. Engerman and R. E. Gallman, eds.* University of Chicago Press, 1986. P. 100.
 35. *Wernerfelt B.* A resource-based view of the firm // *Strategic Management Journal*. 1984. № 5 (2). P. 171–180.
 36. *Whetten D. A.* Albert and Whetten revisited: Strengthening the concept of organizational identity // *Journal of Management Inquiry*. 2006. № 15 (3). P. 219–234.
 37. *Williamson O. E.* Markets and hierarchies: some elementary considerations // *American Economic Review*. 1973. № 63 (2). P. 316–325.
 38. *Williamson O. E.* The economics of organization: The transaction cost approach // *American Journal of Sociology*. 1981. № 87 (3). P. 563.
 39. *Williamson O. E.* The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead // *Journal of Economic Literature*. 2000. 38 (3). P. 595–613.
 40. *Zajac E. J., Olsen C. P.* From transaction cost to transactional value analysis: Implications for the study of inter organizational strategies // *Journal of Management Studies*. 1993. № 30 (1). P. 131–145.
 41. *Zimmermann K. F.* *Frontiers in Economics*. Springer, 2002. P. 450.

E. Kuzmin, Assistant of Department of Business Economy, Urals State University of Economics, Ekaterinburg, KuzminEA@gmail.com

COMPETITIVE ENVIRONMENT: BOUNDARIES OF ECONOMIC AGENT (transactional aspect of the problem)

Behavior of economic agents in the market is largely due to the desire to maximize the result of income which arises from the interaction with other actors. Impulse maximization sometimes appears in the form of extensive expansion — to increase the physical boundaries of the firm, raising its influence in the market. However, this is not always justified. Control may arise in intensive penetration by creating dependencies between counterparties. It seems that the key to understanding these processes should serve as transaction costs. Their role falls creating sustainable relationships, and seems to be exactly in their ability to form a specific ratio to engage in a dominant position in a slightly different form than traditionally seen. Building on this hypothesis article focuses on the existence of the problem of identifying the boundaries of economic agents. The apparent ease of solution of the problem faces a number of significant challenges linkages between the concepts of determining the boundaries of the institutional theory. Taking place in the methodological rigor of the contradictions is the current approach, where the boundary is something that occurs under the influence of either internal or external shocks. In resolving the issue by the author proposed integration model based on the ratio of transaction costs. The paper summarized and systematized presentation on the nature of the formation boundaries of economic agents. We show the importance of the permeability properties of the boundaries on the micro- and macro- levels in redesigning performance businesses and determining the viscosity of the economic environment (friction).

Keywords: transaction costs, boundaries of the entity, viscosity of the medium, friction force in the economic area, vistributing.