

Бортников Сергей Петрович

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ФИРМЫ

Статья анализирует факторы, влияющие на возникновение и развитие фирмы. Рассматриваются правовая форма и экономическое содержание процессов интеграции фирмы. Дается анализ работ в экономической сфере с позиций правового регулирования. Основное внимание в работе автор акцентирует на дифференциации проявления правосубъектности в рыночных отношениях и рынке элементов, составляющих организационное единство фирмы.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/3/2011/3-2/7.html

Источник

Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики

Тамбов: Грамота, 2011. № 3 (9): в 3-х ч. Ч. II. С. 29-34. ISSN 1997-292X.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/3.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/3/2011/3-2/

© Издательство "Грамота"

Информацию о том, как опубликовать статью в журнале, можно получить на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: voprosy_hist@gramota.net

революций», носящих преимущественно антироссийскую направленность. Однако Россия должна пересмотреть свои принципы взаимоотношений с ближайшими союзниками, в частности, предоставляя им военно-экономические льготы и оказывая военную помощь, и тем самым активно реализовывать «избирательную интеграцию» в рамках ОДКБ.

Список литературы

1. Звягельская И. Д. Становление государств Центральной Азии: политические процессы. М.: Аспект Пресс, 2009. 208 с.
2. Никитин А. И. Миротворческие операции: концепции и практика. М.: МОНФ; ООО «Издательский центр научных и учебных программ», 2000. 188 с.
3. Никитина Ю. А. ОДКБ и ШОС: модели регионализма в сфере безопасности. М.: Навона, 2009. 200 с.
4. Организация Договора о коллективной безопасности // Приложение к журналу «Мир и согласие». М.: МНО «Федерация мира и согласия», 1996. 80 с.
5. Современные глобальные проблемы / отв. ред. В. Г. Барановский, А. Д. Богатуров. М.: Аспект Пресс, 2010. 350 с.
6. Устав Организации Объединенных Наций и Статут Международного суда. Нью-Йорк: ООН, 2001. 104 с.
7. *Central Asia and the World* / ed. by M. Mesbahi. N.Y.: Council on Foreign Relations, 2008. 453 p.
8. *Central Asia at the End of the Transition* / ed. by B. Rumer. N.Y.: Armonk, 2010. 768 p.

**INSTITUTIONAL PEACEMAKING MECHANISMS FORMATION WITHIN THE TERRITORIES
ADJOINING RUSSIA (BY THE EXAMPLE OF COLLECTIVE SECURITY TREATY ORGANIZATION (CSTO))**

Andrei Georgievich Bol'shakov, Doctor in Political Science, Associate Professor
Oleg Ivanovich Zaznaev, Doctor in Law, Professor
*Department of Political Science
Kazan' (Privolzh'e) Federal University
politology20@mail.ru*

The article reveals the content of peacemaking activity within the territories of post-soviet space adjoining Russia. Peacemaking activity is considered in detail by the example of CSTO where Russia plays the predominating role. Special attention is paid to CSTO activity side effects and its potential opportunities in developing regional safety and peacemaking.

Key words and phrases: "selective integration"; adjoining space; post-soviet space; conflicts; peacemaking; threats; regional safety; Russia's allies; CSTO (Collective Security Treaty Organization); CSTO CRRF (Collective Rapid Reaction Force); SCO (Shanghai Cooperation Organization); NATO (North Atlantic Treaty Organization); UNO (United Nations Organization).

УДК 334.7

Статья анализирует факторы, влияющие на возникновение и развитие фирмы. Рассматриваются правовая форма и экономическое содержание процессов интеграции фирмы. Дается анализ работ в экономической сфере с позиций правового регулирования. Основное внимание в работе автор акцентирует на дифференциации проявления правосубъектности в рыночных отношениях и рынке элементов, составляющих организационное единство фирмы.

Ключевые слова и фразы: транзакции; фирма; правосубъектность; рынок; издержки; управление; власть; контракт.

Сергей Петрович Бортников, к.ю.н., доцент
*Кафедра гражданского процессуального и предпринимательского права
Самарский государственный университет
serg-bortnikov@yandex.ru*

ПРОИСХОЖДЕНИЕ ФИРМЫ®

Правовая концепция существования юридического лица или субъекта предпринимательской деятельности насчитывает не одно столетие, однако экономический анализ причин существования организации находится только в стадии своего развития и поиска консенсуса.

Экономический аспект появления фирмы или компании характеризует поведение человека с точки зрения отношений между его целями и ограниченными средствами, допускающими альтернативное использование прямого рыночного механизма или опосредованного через фирму. В такой же позиции выбора находятся и потребители (в какой-то мере потребителем может выступать и сам владелец фирмы как инвестор), принимающие решение о покупке благ и услуг, на которое влияют величина дохода и цены благ и услуг.

В экономике потребитель предстает не как человек, а как согласованный набор предпочтений, фирма для экономиста, как сказал Слейтер, «по существу являет собой кривую спроса и кривую предложения, а вся теория сводится к логике оптимального выбора цены и комбинации затрат» [17, р. 192]. В правовых отношениях их субъект является также не человеком, а юридико-техническим приемом, в результате которого формируется определенный объем юридически значимых качеств, причем как для физического, так и для юридического лица.

Когда же обнаруживается необходимость создавать структуру, обладающую самостоятельной правосубъектностью? «Ближе всего тогда, когда в возникших отношениях не находились обладатели природной правоспособности: их не было видно, или, по крайней мере, они не поддавались определению. Раз природный субъект усматривался, к построению юридического лица не обращались [5, с. 80]. У фирмы свой особый характер организации как общественного образования, отличный от его создателей и/или участников, поскольку дело касается субъекта права, не имеющего реального, «физического» воплощения [3, с. 76]. Доктрина Англии и США особое внимание уделяла противопоставлению юридического лица и физических лиц, его составляющих: прав и обязанностей юридического лица правам и обязанностям его членов.

В теории генезиса, сущности, необходимости и т.п. такого образования, как фирма вплоть до настоящего времени нет единодушия. Теория «фигиции» юридического лица, связанная с именем К.-Ф. Савиньи, утверждает, что «человек и только человек является действительным субъектом права». Позитивное право по своему усмотрению может, однако, либо сузить круг правоспособных лиц, либо, наоборот, расширить его за счет образования искусственных субъектов права. Юридическое лицо представляет собой не что иное, как искусственно созданный посредством простой фикции субъект права. Такой субъект создается исключительно в юридических целях. «Реальными субъектами правоотношений в юридическом лице остаются единственно возможные носители правосубъектности - физические лица. Юридическое лицо как простая фикция недееспособно. Дееспособны лишь органы, состоящие из людей» [2, с. 77].

В современной экономической теории фирма есть та организация, которая преобразует исходные ресурсы в конечный продукт. Чтобы объяснить, почему фирмы существуют и что именно они делают, Р. Коуз ввел понятия «издержки использования механизма цен», «издержки осуществления трансакций обмена на открытом рынке», или просто «рыночные издержки» [8, с. 10-12].

Оптимизация трансакций осуществляется предпринимателем от натурального хозяйства к обмену. От хаотичного обмена к рынку. Рынки представляют собой институты, существующие для облегчения обмена, т.е. они существуют для сокращения издержек по трансакциям обмена. Роль традиционных рынков уменьшилась (хотя они не исчезли совсем), возникли новые рынки, занявшие в современной экономике не менее важное место (фондовые и товарные биржи).

Коуз пишет: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться в том, что условия контракта выполняются, и так далее» [Там же, с. 104]. То есть предпринимателю необходимо провести затраты на найм работников, поиск информации, отдельные стадии производства и пр. Тогда 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, то определенных издержек по заключению каждого контракта удастся избежать. Таким образом, возникновение фирмы делается более вероятным в тех случаях, когда очень краткосрочные контракты оказываются неудовлетворительными.

Предприниматель, формируя организации, получает факторы производства по меньшей цене, чем предоставил бы вытесненный им рынок, и выполняет свои функции с меньшими издержками.

Здесь как раз и можно говорить о том, что фирма представляет собой оформленный в известных рамках рынок, где действуют соответствующие субъекты: трудовой коллектив, производственные подразделения, органы управления организации и пр. Именно их трансакции и минимизирует фирма [1].

Если с возникновением фирмы отпадают определенные издержки и, фактически, сокращаются издержки производства, почему вообще сохраняются рыночные трансакции? Наверное, и потому, что на место единичного предпринимателя в рыночных трансакциях встает фирма, покупающая и продающая работы, услуги и товары.

Естественно, должна достигаться точка, в которой издержки на организацию одной дополнительной трансакции внутри фирмы равны издержкам осуществления трансакций на открытом рынке или издержкам организации другим предпринимателем. Но если причина возникновения фирмы лежит в сфере сокращения издержек, а внутрифирменные трансакции больше по величине рыночных - естественный ход событий должен предполагать сокращение фирмы и выход на рынок, что не соответствует фактическим обстоятельствам. Фирмы часто несут убытки, существуют по инерции и пр., но не выходят на рынок. В кризисные годы часто один рентабельный цех был вынужден нести на своих плечах весь убыточный завод, что неблагоприятно сказывалось на потребителях и контрагентах.

Неоклассическая теория фирмы рассматривает ее как «черный ящик». Фирма в данной теории представлена «данностью». Как и потребитель, фирма выступает в роли первичного логического элемента экономической системы. Неоклассическая теория в принципе не ставит вопрос о том, почему возникает фирма. Также не уделяется внимания характеру внутренней организации фирмы, таким задачам менеджмента, как

поиск рынков, продуктов, технологий. Менеджмент в данной модели решает всего одну задачу - выбрать максимизирующий прибыль объем выпуска продукции. Именно эта задача представлена в центре теории фирмы в трактовке теории цен. В стандартной интерпретации, принятой в современной теории, фирмы представлены как множества производственных возможностей, к которым прилагается мотивация, связанная с извлечением прибыли [4, с. 32, 76].

В статье «Природа фирмы» Коуз показал, что при отсутствии транзакционных издержек нет никакой экономической основы для существования фирмы, и не имеет значения правовая система: люди всегда могут договориться, не неся никаких издержек, о приобретении, подразделении и комбинировании прав так, чтобы в результате увеличилась ценность производства. В таком мире институты, образующие экономическую систему, никому и ни для чего не нужны. При нулевых транзакционных издержках «предположение о праве частной собственности может быть отброшено, и это не изменит теоремы Коуза» [13, р. 86-90]. И здесь для вопроса о моменте и необходимости появления фирмы важны не только сами по себе транзакционные издержки, но и время их совершения.

К транзакционным издержкам следует отнести не только непосредственные затраты на производство товара и/или удовлетворение потребительского интереса, но и реализацию интереса хозяйствующего субъекта (в том числе и потребителя) в процессе его следования к поставленной цели, и достижение результата в процессе управления (выбор способа управления) и пр. Т.е. транзакционные издержки определяют не только факт создания фирмы, но и ее форму, определенную законодателем. В экономической теории, предполагающей, что транзакционные издержки не существуют, рынкам нечего делать, и представляется совершенно разумным делом развитие теории обмена на примере обмена орехов на яблоки между индивидуумами, совершаемого на опушке леса, либо на основе другого нереального примера.

С одной стороны, действительно убедителен аргумент о детерминации генезиса фирмы транзакционными издержками или их уменьшением по сравнению со свободным рынком. Однако те субъекты, которые могли бы выступать на рынке, именно их правосубъектность определялась всегда правом, которое для определенных категорий лиц устанавливало запреты на участие в рынке как продавцу или производителю товара, работ и услуг, а цеховая регламентация устанавливала и виды продаваемого товара для отдельного предпринимателя.

В сословной организации общества торговать разрешалось только купцам, аристократы не могли заниматься этим промыслом. Но именно у аристократов были аккумулированы средства, необходимые для бизнеса как капитал. Объединение в товарищество позволяло решить сложившуюся коллизию.

С другой стороны, развитие экономических отношений и масштаба проектов требовало новых форм мобилизации капитала для частных компаний, что привело к появлению акционерных обществ.

Ведение деятельности через фирмы, отделение правосубъектности от предпринимателя и ее переход на организацию поставили вопрос об ограничении ответственности сначала корпораций, а затем и товариществ.

Кроме того, при частном интересе, имущественном обособлении и децентрализованности управления (как следствия частного субъекта) необходима финансовая независимость, именно эти факторы, с одной стороны, благоприятны для эффективности, а с другой - влияют на создание частного предприятия.

Вышеуказанные процессы обусловлены не только снижением транзакционных издержек, но и простым велением власти.

Рассматривая цель снижения издержек как основной фактор образования фирмы, следует указать на то, что транзакции как правовые отношения (социальные отношения, урегулированные нормами права) по своей форме складываются между соответствующими субъектами. Следуя заданному алгоритму, они развиваются после создания фирмы уже как корпоративные. Вместе с тем российская правовая доктрина еще не видит ни органы управления, ни трудовой коллектив, ни структурные подразделения и пр. в качестве субъектов правоотношения.

Внутрифирменные отношения обусловлены не столько экономическими условиями и законами, сколько административным велением и субъективным фактором соответствующего органа управления.

В свободном рынке одним из главных механизмов координации является механизм цен, во внутрифирменных отношениях этот механизм не действует. За пределами фирмы движение цен направляет производство, которое координируется посредством последовательных транзакций обмена на рынке. Внутри фирмы эти рыночные транзакции устранены, а роль сложной рыночной структуры с транзакциями обмена выполняет предприниматель-координатор, который и направляет производство. Разумный предприниматель (или, скорее, менеджер) свою внутрифирменную работу по управлению производством и повышению эффективности хозяйствования строит в соответствии с теми процессами, которые развиваются на рынке. Отличие фирмы от рынка как раз и состоит в вытеснении механизма цен вертикальной интеграцией (управлением менеджера).

Цель снижения транзакционных издержек не устраняет вовсе контрактов и внутри фирмы. Но ряд рыночных контрактов замещается одним-единственным - фирмой с ее организационным единством, где соответствующий фактор за некоторое вознаграждение соглашается выполнять распоряжения предпринимателя в известных пределах власти менеджера.

Парадокс заключается в том, что собственник (инвестор) сам процессом производства не управляет, для этих целей он нанимает менеджера, с которым состоит, в первую очередь, в гражданско-правовых отношениях, основанных на свободе выбора (суть рыночных отношений). Закон не позволяет инвестору вмешиваться в процесс управления производством, кроме случаев прекращения контракта с менеджером.

Менеджер, являясь частью трудового коллектива, состоит с ним во властных отношениях, основанных на законе. Трудовой коллектив, с одной стороны, подчиняется властным велениям менеджера, с другой стороны, приобретает все больше прав, становится субъектом, с которым вынуждены считаться в корпоративных отношениях как менеджеры, так и инвесторы.

В. Л. Иноземцев отмечает, что классическая корпоративная структура предполагает четкое разграничение собственности и управления, противопоставляя наемных работников владельцам компании.

Завершение истории классической корпорации характеризуется тем, что ведущую роль начинают играть так называемые работники интеллектуальной сферы (*knowledge-workers*). От них не в меньшей мере, чем от владельцев компании, зависит ее успех, они обладают гораздо большей свободой, чем традиционный наемный персонал, и, как следствие, предпочитают трудиться не на фирму, а вместе с ней, работать как коллеги, а не как подчиненные [16, р. 376]; производственная деятельность компании перестает быть совокупностью отдельных операций, в полной мере превращаясь в процесс. В результате решающие позиции начинают занимать специалисты, обладающие наиболее полной и адекватной информацией о нем (иногда их называют «собственниками процесса» или *process owners*).

Важнейшей чертой конца XX в. стала неудержимая экспансия «новой экономики», в основе которой лежат наиболее совершенные информационные технологии.

Развитие «новой экономики» привело к широкому распространению мелких компаний, которые могут быть организованы с минимальными инвестициями и основным достоянием которых являются интеллект и таланты их основателей. Развитие подобных структур требует партнерства творческих личностей, а не отношений руководства и подчинения; их цели приобретают ярко выраженную неэкономическую составляющую. Такие объединения, на взгляд Иноземцева, представляют новый тип - креативные корпорации. Они являются уже не столько элементами общества (*society*), сколько общностями (*communities*), и данные образования организуют деятельность не на основе приказов руководителя, решения большинства и даже консенсуса, а на базе внутренней согласованности ориентиров и стремлений сотрудников. Впервые мотивы деятельности оказываются выше ее стимулов, а организация, построенная на единстве мировоззрения и ценностных установок ее членов, управлении знаниями (*knowledge management*), сменяющем прежнее научное управление (*scientific management*) индустриальной эпохи, становится наиболее гармоничной и динамичной формой производственного сообщества.

В ряде современных работ по данной проблематике отмечается, что субъектами права муниципии, коллегии и другие организационности стали только после распространения на них норм права частных лиц. Так, А. А. Подопригора отмечал, что муниципии «были приравнены к статусу физических лиц» [11, с. 80], а И. Б. Новицкий считал, что «римские юристы не разработали понятия юридического лица как особого субъекта, противопоставляемого лицу физическому». Термин «юридическое лицо» римскому праву не был известен, полагал он. Римские юристы «сравнивали эти организации с человеком, с лицом физическим, и говорили, что организация действует *persona vice* («вместо лица»)» [9, с. 58, 60].

Во второй половине XIX века в основных центрах развития капитализма отчетливо проявились тенденции к концентрации производства и капитала, к созданию крупных корпораций и монополий. Они становились организационным и правовым лицом индустриализации. Внутри них складывалась рациональная система управления, основанная на разделении труда, четком разграничении полномочий, устранении параллелизма и дублирования, деперсонализации управленческих процедур. Это было воплощением «рациональной бюрократии» по М. Веберу.

Р. Коуз обращает внимание и на 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 [8, с. 76-80].

Иногда утверждают, что фирмы возникли в силу существования системы разделения труда. Разделение труда как фактор, влияющий на возникновение фирмы, обусловлен не только разделением в производственном процессе, но и разделением риска, ответственности, управления и пр. В первых товариществах при словесной организации общества, когда аристократ не мог участвовать в коммерции, купцы торговали, а аристократы инвестировали. Риски снимались созданием товарищества.

Вместе с изменением размеров фирм и диверсифицированностью их производства возрастает и *сложность организации* управления фирмой. Очевидным является утверждение, что функциональная и организационная структура у малых и крупных фирм различна. Последние используют нетрадиционные приемы в организации производства, распределении ресурсов. За счет увеличивающегося внутрифирменного оборота крупные фирмы прибегают к нерыночным методам распределения ресурсов [12]. Властные отношения в известной мере выходят за пределы границ фирмы. Крупные фирмы диктуют поведение на рынке, они *de facto* сами регулируют поведение участников: вводя стандарты, навязывая контракты только в соответствующих формах, создавая сетевые организации и пр.

В теории организации ассоциаций, родоначальником которой можно считать Р. фон Иеринга, была разработана система отношений, образуемых в форме ассоциации как одной из основных форм общественного бытия, для которой свойственно объединение имущества и деятельности субъектов для достижения их общих целей. Самой простой формой ассоциации Р. фон Иеринг считал товарищество (римское *societas*),

а самой сложной - акционерное общество. Различие этих форм он усматривал, прежде всего, в режиме имущества, оказывающем влияние на организацию деятельности субъектов. Кроме того, Иеринг допускал существование смешанных организационных форм, объединяющих черты товариществ и союзов (хотя в целом негативно относился к этому). Юридическое же лицо (а в контексте нашего исследования - фирму) Иеринг называл технической необходимостью правосубъектности ассоциации [6, с. 276]. Содержание и форма ассоциации, как он полагал, будут постоянно обновляться, и разработка права в этой сфере - задача грядущих поколений [Там же, с. 140-143, 184].

Определение главным свойством соприисвоенности участникам имущества, наличие в корпорации самих участников в экономических теориях уходит на задний план. Гарольд Демец в неоклассической экономической теории отмечал, что фирма остается фирмой независимо от того, принадлежит ли она одному человеку или нескольким, если только ее продукция производится на рынок, а не для собственного потребления [14]. Более того, характерным признаком фирмы из классической статьи Р. Г. Коуза 1937 г. является управленческая координация [Ibidem]. Там же, где размещение ресурсов осуществляется их собственником в соответствии со своими интересами и предлагаемыми рынком ценами, где будет отсутствовать управленческая координация, - фирма существовать уже не может.

Власти участников корпорации над ее имуществом, в общем-то, никакой и нет. Признание за юридическим лицом правосубъектности, отличной от правосубъектности ее участников, уже предполагает реализацию корпорацией всего объема прав собственника, единственного собственника своего имущества. Распределение и присвоение имущества может осуществляться лишь через установленные законом механизмы: выплату дивидендов и процентов, выход из числа участников и выдел доли. Учредители или участники в процессе деятельности корпорации могут своим общим решением внести необходимые изменения или установления в устав организации. Однако участники будут действовать не в рамках собственно соглашения участников, но как единый орган корпорации. С другой стороны, правовые последствия данного решения возникнут не у отдельных участников (пусть даже и всех), но у корпорации.

С точки зрения юридической техники признание правосубъектности организации или человека - явления одного порядка, поэтому говорить об организационной сущности корпорации не соответствует юридической природе феномена субъекта правоотношений. Право либо признает, либо не признает кого бы то ни было субъектом правоотношений: полное товарищество, не являясь юридическим лицом, приобретает указанный статус введением в действие ГК РФ. Можно ли говорить, что при помощи корпоративных отношений происходит перераспределение экономических возможностей индивидуальных собственников (прежде всего возможностей присвоения) относительно принадлежащих им имущественных благ, т.е. образуются особые отношения с множественным составом субъектов-собственников, как это предлагает Н. Н. Пахомова [10, с. 59-60]? Но, как и указывалось выше, разные корпоративные образования (товарищества, общества, некоммерческие организации и органы) дают инвестору, с одной стороны, или участнику - с другой, совершенно различные результаты и интересы. В товариществах можно говорить и об имущественном перераспределении, в открытом акционерном обществе - наверное, только о процентах с вложения, в некоммерческой организации - о достижении цели создания, в органах - об управленческих результатах [1]. Собственником имущества выступает сама корпорация, в которой функции по управлению имуществом распределены между различными органами и иными субъектами корпоративных отношений: трудовым коллективом, менеджментом (как симбиоз органа и трудового коллектива или третьего лица - управляющей компании) и т.п. У инвестора или участника - лишь возможность обжаловать те или иные действия. Серьезных экономических возможностей у инвестора нет (за исключением товарищества, где деятельность товарища *de facto* может рассматриваться как деятельность самого товарищества).

Г. Демсец критикует теорию фирмы с позиции трансакционных издержек, видит её слабость в отсутствии учёта издержек производства, что приводит к пренебрежению различиями между фирмами, если они не связаны с функцией контроля. Восполняя данный пробел, он предлагает определение фирмы как «пучка технологических, личностных, методических особенностей и установок, все это окружено и ограждено от внешнего мира изоляционным слоем фирменно-специфической информации, и невозможно с легкостью изменить или имитировать этот пучок» [14].

Б. Клейн подвергает критике определение фирмы как сплетения контрактов и пучка правомочий на ресурсы, доказывая, что фирма - нечто большее, нежели частные группы формальных и неформальных контрактов, он включает в их состав ценные «бригадные» активы и развитые механизмы контроля и управления информацией [7].

Используя слова Р. Коуза, хочется завершить статью тем, что из оставшихся задач самыми пугающими представляются те, которые мы обнаруживаем в новой области - «экономике права». Взаимоотношения между экономической и правовой системами чрезвычайно сложны; изменение закона воздействует на экономику, и многие последствия таких изменений еще скрыты от нас (а ведь они составляют саму суть экономической политики). Долгое, трудное, но многообещающее путешествие ждет нас. И остается только выяснить, соответствует ли развитая здесь концепция фирмы тому, что существует в реальном мире.

Список литературы

1. Бортников С. П. К теории корпоративных отношений: постановка проблемы. М.: Спарк, 2010. 271 с.
2. Гражданское и торговое право капиталистических государств / отв. ред. Е. А. Васильев. М., 1992. 560 с.
3. Гражданское право: в 2-х т. / отв. ред. Е. А. Суханов. М., 1993. Т. 1. 384 с.
4. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы. М.: Дело, 2001.
5. Ефимов В. В. Догма Римского права. СПб., 1901. 639 с.
6. Иеринг Р. фон. Цель в праве. СПб.: Тип. В. Безобразова и К., 1875. Ч. 1 / пер. с 3-го испр. нем. изд. Гл. X. 309 с.
7. Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» // Природа фирмы. М.: Дело, 2001. С. 336.
8. Коуз Рональд. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Бориса Пинскера; науч. ред. Ростислав Капелюшников. М.: Дело ЛТД; Изд-во «Catalaxu», 1993.
9. Новицкий И. Б. Римское право. М., 1993. С. 58, 60.
10. Пахомова Н. Н. Цивилистическая теория корпоративных отношений: моногр. Екатеринбург, 2005. 336 с.
11. Подопригора А. А. Основы римского гражданского права. Киев, 1990. С. 80.
12. Третьяков В. П. Вектор трансформации природы фирмы [Электронный ресурс]. URL: http://www.riep.ru/works/almanach/0007/almanach0007_040-051.pdf (дата обращения: 05.03.2011).
13. Cheung Steven N. S. Will China Go "Capitalist"? 2nd ed. London: Institute of Economic Affairs, 1986. 37 p.
14. Demsetz H. Costs of Transacting // Quarterly Journal of Economics. 2000. V. 81. № 1. P. 243.
15. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: a Quiet Revolution // American Economic Review. 1997. V. 87. № 2. P. 426.
16. Drucker on Asia: a dialogue between Peter Drueker and Isao Nakauchi. Oxford, 1997. P. 9.
17. Slater Martin. Foreword to Edith T. Penrose // The Theory of the Growth of the Firm. 2nd ed. N.Y.: M. E. Sharpe, 1980. P. 9.

FIRM ORIGIN

Sergei Petrovich Bortnikov, Ph. D. in Law, Associate Professor
Department of Civil Procedural and Entrepreneurial Law
Samara State University
serg-bortnikov@yandex.ru

The article analyzes the factors influencing firm origin and development. Legal form and economic content of firm integration processes are considered. The works in economical sphere are analyzed from the positions of legal regulation. The author pays special attention to differentiating legal personality manifestation in market relations and in the market of elements which make up a firm organizational unity.

Key words and phrases: transactions; firm; legal personality; market; side effects; management; authority; contract.

УДК 343.27

Статья представляет семантический анализ понятия специальных правил назначения наказания. Акцентируется внимание на различиях в используемой терминологии и на ее непосредственном значении, которые соотносятся с природой исследуемого явления. Сделаны выводы о наиболее рациональном подходе к обозначению и корректном наименовании данных правовых норм.

Ключевые слова и фразы: назначение наказания; частные, особые, специальные правила; условия, порядок, общие начала назначения наказания; законодательная стилистика.

Георгий Константинович Буранов, к.ю.н., доцент

Лилия Рубиновна Валеева

Кафедра уголовного права и криминологии

Ульяновский государственный университет

buranoff@yandex.ru, rahiima@yandex.ru

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ СПЕЦИАЛЬНЫХ ПРАВИЛ НАЗНАЧЕНИЯ НАКАЗАНИЯ:
СЕМАНТИЧЕСКИЕ ИНТЕРПРЕТАЦИИ[©]**

Специальные правила назначения наказания являются важнейшим инструментом его индивидуализации. Вместе с тем в теории уголовного права отсутствует единство мнений об именуемом их термине. Помимо «специальных правил» [6, с. 28-29; 9, с. 77; 21, с. 66-67], их называют «особыми условиями» [18, с. 270], «особым порядком» [3, с. 10; 4, с. 96], «особыми правилами» [8, с. 63; 16, с. 403], «специальными началами» [2, с. 248; 7, с. 63] или «частными началами» [10, с. 46]. Некоторые авторы используют разные наименования для различных групп специальных правил. Так, О. Ф. Сундурова считает элементы, регламентирующие назначение отдельных видов наказания и назначение наказания несовершеннолетним, особыми условиями и