

УДК 338.2

ТЕОРИЯ ФИРМЫ: СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К ИЗУЧЕНИЮ

Анищенко А.И.,

*Студент направления «Экономика»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Россия, Владивосток*

Юрина А.Ю.

*Студент направления «Экономика»,
Владивостокский государственный университет экономики и сервиса,
Россия, Владивосток*

Аннотация

Статья посвящена актуальной теме, широко обсуждаемой в кругах научной общественности – современной теории фирмы, основанной на традиционном, институциональном и других подходах. Авторы рассматривают данные подходы к изучению природы возникновения фирмы, ссылаются на теорию контрактов. Статья имеет теоретический характер и описывает общий подход к научной проблеме.

Ключевые слова: теория фирмы, технологический подход, институциональный подход, природа фирмы, теория контрактов.

THE FIRM THEORY: MODERN APPROACH TO STUDING

Anischenko A.I.,

*Student of Economics Program,
Vladivostok State University of Economics and Service,
Vladivostok, Russia*

Yurina A.Yu.

*Student of Economics Program,
Vladivostok State University of Economics and Service,
Vladivostok, Russia*

Annotation

The article is devoted to a topical issue widely discussed in the scientific community - the modern theory of a company based on traditional and institutional approaches. The author considers these approaches to the study of the nature of the company, refers to the theory of contracts. The article is theoretical and describes a general approach to a scientific problem.

Keywords: the firm theory, technological approach, institutional approach, the nature of firm, the theory of contracts.

Теория фирмы, или Theory of the Firm, представляет собой такую теорию, которая рассматривает поведение фирмы, что решает вопросы максимизации прибыли, объема выпуска, ценообразования, развития и прочих подобных вещей. Само поведение фирмы в свою очередь зависит от многих различных условий и фактов. В развитых странах существует далеко не одна теория фирмы, и одно из главных их различий заключается в следующем: различие может зависеть от идеологии разных современных политико-экономических учений. Само различие может зависеть и от того, каким образом рассматриваются вопросы разделения власти и ответственности в фирмах и корпорациях между их владельцами и даже менеджментом, а также и держателей акций этих фирм. Например, из выше сказанного вытекают такие течения, как капитализм корпораций и капитализм управляющих [1].

Так как фирмы решают ряд сложных и важных задач, то на этой основе в экономической теории сформировались несколько подходов к изучению самой природы фирм.

1. *Технологический подход.* Сформирован на базе неоклассических взглядов на макроэкономические процессы и потому выступает как функциональный подход, исследующий методы экономического анализа поведения фирмы. В его основе лежит предположение о том, что всегда есть возможность определить функцию, выражающую максимальный объем выпуска при заданном технико-технологическом уровне развития экономики и при всех возможных комбинациях факторов производства. Главной задачей является определение оптимального размера (масштаба) фирмы, в том числе определение оптимального объема производства, т.е. такого объема, который обеспечивает максимизацию прибыли. Микроэкономический анализ связывает это с таким явлением, как эффект масштаба производства, или экономия от

масштаба. Оптимальный размер фирмы достигается именно тогда, когда средние переменные издержки уменьшаются (и достигают минимума), обеспечивая положительный эффект масштаба [2]. К сожалению, ориентация на единственный критерий эффективности деятельности фирмы – максимизацию прибыли – не дает возможности выяснить глубинные причины появления фирм и их развития, особенно в неблагоприятных рыночных условиях, когда прибыль имеет тенденцию к падению.

2. *Институциональный подход.* Данный подход является альтернативным взглядом на проблему возникновения и поведения фирм. Институциональный способ изучения вопросов, связанных с процессами функционирования фирм, получил свое начало в статье Рональда Коуза «Природа фирмы» в 1937 году. Взгляды Коуза получили дальнейшее развитие в работах многих широко известных ученых. В своей работе он исследует мотивы индивидов объединяться в фирмы в процессе хозяйственной деятельности. В поиске ответа на вопрос о глубинной сущности природы фирмы Коуз приходит к понятию транзакционных издержек – издержек, возникающих в связи с заключением контрактов и сопровождающих взаимоотношения экономических агентов. Именно фирма как способ иерархического упорядочения деятельности может способствовать уменьшению транзакционных издержек, и это является основной причиной возникновения и существования фирм. Подход Коуза первым дал ответ на вопрос о причине возникновения фирм, но проигнорировал проблемы, связанные со стимулированием деятельности самих индивидов внутри фирм [3].

Особенностью институционального подхода выступает то, что центральной проблемой в изучении фирм являются не условия максимизации прибыли, а само объяснение феномена возникновения фирмы, закономерностей ее дальнейшего развития и, в конце концов, ее исчезновения. Поэтому именно для этой теории характерны следующие специфические экономические

категории: транзакционные издержки, оппортунистическое поведение, асимметричность информации, специфичность ресурсов и контракт [4]. За основу здесь берется контрактная функция предприятия, т.е. деятельность, связанная с заключением внутренних и внешних контрактов предприятия. Остальные функции рассматриваются как неглавные.

3. *Бихевиористский (поведенческий) подход.* Поведенческие теории фирмы исходят из предпосылки, что у фирмы существует множество целей. Большое внимание в поведенческих теориях отводится учету влияния внешней среды, в которой существует и функционирует фирма. Один из теоретиков бихевиоризма Игорь Ансофф отмечал в 1984 г., что существует более 2000 различных стратегических образцов поведения фирмы, позволяющих ей быстро приспособиться к меняющемуся окружающему миру.

В эволюционной теории, являющейся разновидностью поведенческих теорий фирмы, акцентируются факторы преемственности в процедурах принятия решения в поведении предприятия, и здесь рассматривается одна функция выбора решений. Принятие решений не определяется единственным критерием оптимальности и эффективности, а зависит от рыночной ситуации, исторической преемственности, традиций и конъюнктурного поведения, т.е. способности приспособливаться. Современные парадигмы менеджмента возникли на основе разнонаправленных подходов к управлению фирмой [5; 6].

Также хочется выделить такую интересную теорию фирм в современной экономике как «Принципал – Агент». Данная теория утверждает, что основной причиной возникновения фирмы является потребность индивидов в командной работе, но, как известно, командная работа имеет ряд трудностей: точный вклад каждого члена группы бывает трудно измерить, каждый член коллектива может считать свой вклад в дело важнее остальных. В таких условиях фирма выступает в роли центрального агента, который координирует работу команды, определяет обязанности и вознаграждения каждого члена команды. Данный

подход впервые обратил внимание на существование стимулов у индивидов внутри фирмы к тому или иному поведению [7; 8].

Также следует отметить подход Оливера Уильямсона, согласно которому фирма выступает в роли механизма разрешения конфликтов. В процессе хозяйственной деятельности индивиды участвуют в бесчисленном количестве конфликтов. Многие конфликты могут быть разрешены с помощью рыночного механизма: рынок является взаимодействием конфликтующих сторон – покупателей и продавцов, а результатом разрешения конфликтов выступают равновесные рыночные параметры – цена и количество товара. Собственно, современная система формирования трудовых ресурсов на любом уровне представляет собой регулируемый рыночный механизм решения определенного рода конфликтов [9]. Сам Уильямсон (который был студентом Коуза) предположил, что фирма является хорошим механизмом разрешения конфликтов, когда рынка слишком мало или же когда торг на рынке существенно ограничен. Например, команда из четырех сотрудников не сможет с помощью рыночного механизма определить вклад в общий результат каждого работника и доход каждого, поэтому процесс торга и поиска компромисса может продолжаться до бесконечности. А фирма как высшее иерархическое звено обладает механизмом решения подобных конфликтов [5].

Любая фирма никогда не избавляется от транзакционных издержек вообще, либо в противном случае все общественное производство организовывалось бы как одна громадная фирма в рамках целого национального хозяйства. Каждая отдельная фирма является носителем определенной структуры экономической деятельности, которая всегда направлена на поиск более выгодного способа производства при всех условиях неопределенности, которая возникает при наличии асимметричной информации в рамках рыночного хозяйства и способствует появлению желаний у индивидов искать спасения от транзакционных издержек в фирме.

Контракты, которые регулируют отношения собственников активов по их обмену или использованию, представляют собой соглашения по поводу обмена между участниками, что устанавливает права и обязанности обеих сторон. Существуют четыре характеристики, лежащие в основе классификации контрактов [1; 5]:

- 1) устойчивость между сторонами экономических связей;
- 2) типы активов и ресурсов (общие, специфические);
- 3) степень неопределенности (низкая либо высокая);
- 4) наличие либо отсутствие гарантий исполнения своих обязательств всеми сторонами.

По обозначенным параметрам выделяют следующие три вида контрактов: классический, неоклассический и отношенческий.

1. Классический контракт. Это наиболее полный и формализованный контракт, предполагающий расторжение соглашения при возникновении конфликтной ситуации. Гарантом его выполнения выступает государство.

2. Неоклассический контракт. Данный вид контракта используется при заключении долгосрочных контрактов с целью исключения неясностей и двусмысленностей из-за ограничений лексического аппарата, либо из-за отсутствия всей достоверной информации (ее неопределенности), намеренного заключения какой-либо стороной неполных контрактов.

3. Отношенческий (или имплицитный) контракт. Данный контракт является неполным, так как предполагает длительное сотрудничество сторон в условиях неопределенности информации. В этой ситуации гарантом выполнения контракта будет выступать авторитет (этика и традиции взаимодействия) одной или обеих сторон. Такой контракт считается взаимовыгодным в условиях, когда неформальные условия преобладают над формальными, но для его выполнения требуется упорядоченный план действий, что предполагает иерархию.

Таким образом, каждая теория содержит рациональный анализ, помогающий понять действие современных фирм на рынке, понимать и прогнозировать их будущее поведение, оценивать последствия. В каждой теории авторы выделяют центральную проблему, на которой акцентируют внимание. Каждая теория имеет свои слабые и сильные стороны, а также внутренние противоречия. Возможно, в будущем создание новой теории фирмы приведет к более эффективному решению внешних и внутренних проблем предприятия.

Библиографический список:

1. Институциональная экономика: учеб. пособие / под ред. Н. В. Манохиной. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 240 с.
2. Деньгов В.В. Микроэкономика: учебник для бакалавриата и магистратуры: в 2 т. Т. 1: Теория потребительского поведения. Теория фирмы. Теория рынков / В.В. Деньгов. – М.: Юрайт, 2016. – 410 с.
3. Шаститко А.Е. О методологии институциональных исследований (к 80-летию статьи Рональда Коуза «Природа фирмы») / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. 2016. № 8. С. 96-119.
4. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие / А.Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 416 с.
5. Петросян Д.С. Институциональная экономика. Управление формированием и развитием социально-экономических институтов / Д.С. Петросян. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 279 с.
6. Krasova E.V., Osipov A.V., Niko E.V. Prerequisites for formation of modern management paradigms in terms of scientific knowledge evolution // Amazonia Investiga. - 2018. - P. 7. № 17. - pp 5-11.
7. Лукичѳв П.М. Концепция «принципал-агент» в аграрной экономике: возможности и пределы применения // Известия СПбГАУ. 2018. №1 (50).
8. Красова Е. Успешная адаптация: свой среди своих / Справочник по

управлению персоналом. 2008. № 2. С. 36.

9. Osipov V.A., Krasova E.V. Features of forming of a manpower in strategically important cities of the far east of Russia (on the example of Vladivostok) // Mediterranean Journal of Social Sciences.- 2015. - п. 6. № 5 S3. - pp. 108-117.

Оригинальность 87%