

Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз

Лотиш О.Я., к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

Сучасний етап розвитку економіки пов'язаний з її глобалізацією, яка вимагає використання якісно нової технології і характеризується інтенсивним зростанням конкуренції на ринку товарів і послуг. Залучення вітчизняних фірм на світовий ринок ставить певні вимоги і вирішення проблем, що будуть виникати в майбутньому. При цьому даний вхід стримується відсутністю загальної теорії фірми, принципи якої можливо б було адаптувати до реалій перехідної економіки. З цього приводу навіть поширеною стає думка, що теорія фірми перебуває у кризовому стані і ця криза є однією з центральних проблем розвитку економічної теорії і формування економічної політики.¹ Саме подолання названої кризи робить актуальним переосмислення існуючих концепцій поведінки фірми та інтегрування їх в єдину теорію фірми.

Фірма є одним з основних елементів ринкового господарства, а теорія фірми – важливою складовою частиною історії економіки та економічної думки. До аналізу теорії фірми існують різні підходи, які розкривають окремі сторони її функціонування; але для виявлення особливостей економічної поведінки необхідно розглядати усі напрями діяльності фірми, що зумовлює використання синтезу наявних підходів.

В економічній теорії словосполучення “теорія фірми” використовують з двох точок зору: як позначення всієї наукової дисципліни з теоретичних позицій, що вивчає діяльність підприємств, і як конкретна система поглядів, яка розкриває природу, поведінку, еволюцію або інші аспекти діяльності фірми.

¹ Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия//Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 49-50.

У даний час, кожна з теорій описує фірму, концентруючи увагу на одному або декількох аспектах або принципах діяльності: виробництві, обміні, типі раціональності, порядку ухваленні рішень тощо. У зв'язку з цим класифікація теорій також здійснюється за різними критеріями. Подібно до того як сама фірма пройшла тривалий етап формування внутрішніх організаційних структур і зовнішніх взаємозв'язків, багатогранною є еволюція теоретичних концепцій, що пояснюють існування фірми, її роль в економічній системі і різноманіття форм її внутрішньої організації. Головна причина розбіжностей серед різних шкіл в поглядах на здавалося б зрозумілі для практиків речі полягає в тому, що економісти використовують не тільки різні теоретичні підходи, але й вирішують різні проблеми. Найбільш яскраво виражені такі розбіжності в неокласичній та інституціональній теоріях фірми. Так, неокласична теорія, базуючись на припущенні, що кожна фірма закуповує і використовує всі свої ресурси ефективно, прийняття рішень у фірмі зводиться до проблеми максимізації прибутку, що звужує можливості аналізу і призводить до ігнорування багатьох внутрішніх і зовнішніх чинників розвитку підприємства. Інституціональна теорія, навпаки, базується на розширеному трактуванні природи фірми, досліджуючи взаємозв'язок внутрішньої її організації із зовнішнім середовищем та фокусуючи увагу на розподілі інформації, знаннях і стимулах. Проблема поєднання подібних підходів з метою подальшого аналізу процесів, які відбуваються у середовищі національних підприємств, ускладнюється ще й тим, що вони розвивалися як альтернативні теорії, і тому дуже складно, а в деяких випадках просто неможливо, знайти точки зіткнення з метою розробки єдиної інтегрованої концепції.

Теорії фірми, що розкривають різні сторони її багатоаспектної природи, можна поєднати у кілька груп: технологічні, інституціональні, альтернативні та прикладні (рис. 1). Слід підкреслити, що кожна теорія сприяє поглибленню цілісного розуміння такого складного утворення, яким є фірма.

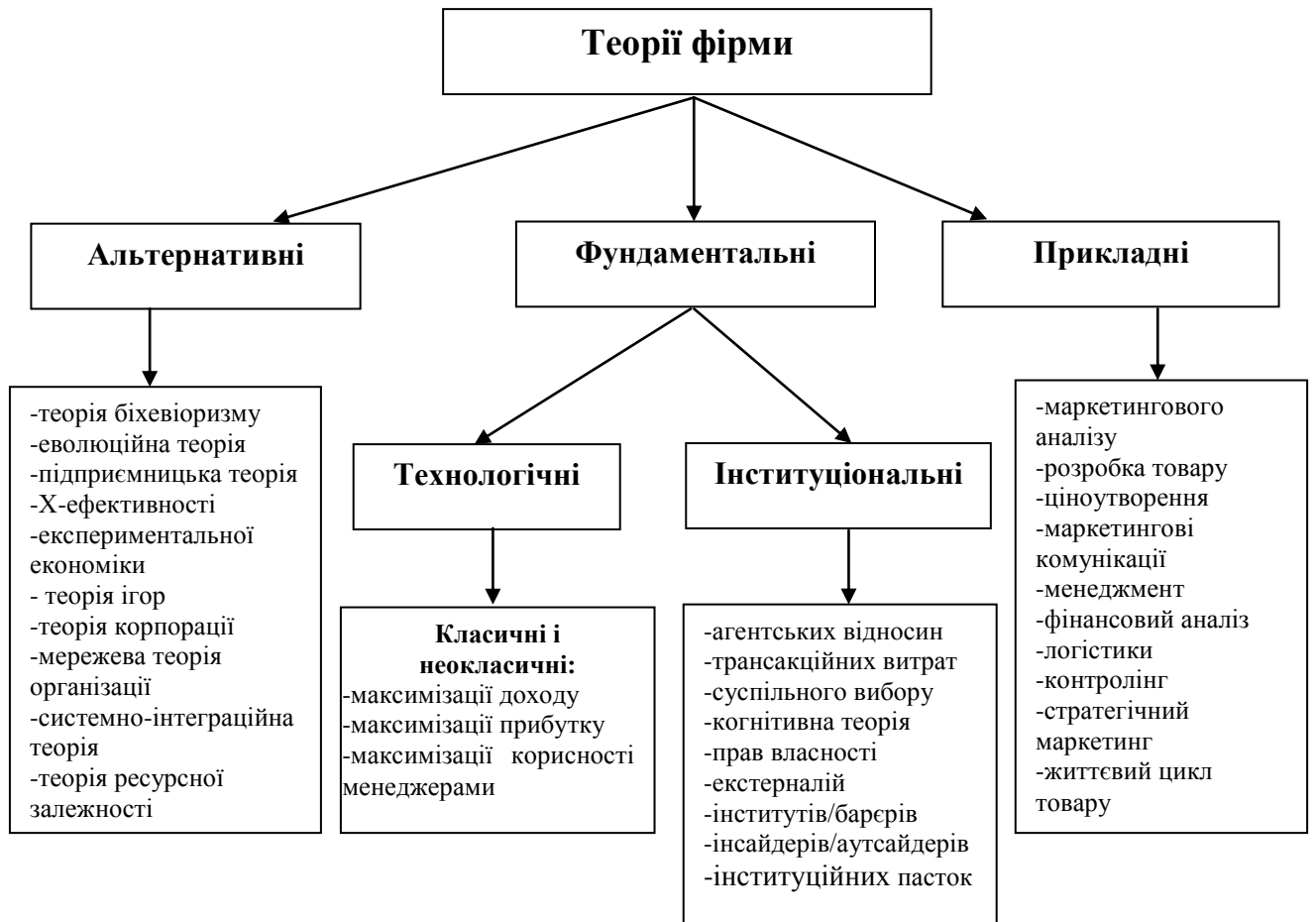


Рис.1. Класифікація теорій фірм

Кожна теорія має міцну методологічну основу і аналізує один і той же об'єкт (фірму), намагаючись пояснити її природу і визначити цільову функцію. З позиції науки дуже важливо використовувати об'єктно-суб'єктний підхід, який дозволяє виявити об'єкт і суб'єкт управління. Порівняльна характеристика підходів до визначення змісту фірми наведена в таблиці 1. Якщо класична і неокласична теорії у становленні економічної думки детально розкриті у більшості економічної літератури, то вважаємо за доцільне охарактеризувати інституційний та альтернативні підходи до визначення природи фірми, які отримали широке визнання на сучасному етапі розвитку економіки.

1. Порівняльна характеристика підходів до визначення змісту фірми

Підхід	Автори теорії	Базова методологія	Суть фірми	Функція фірми	Мета фірми	Об'єкт управління	Суб'єкт управління
Класична і неокласична теорія фірми	А.Сміт, А.Маршалл, Дж.Хікс, К.Менгер, Л.Вальрас, П.Самуельсон	Ресурсно-технологічний підхід	Система перетворення вихідних ресурсів у готову продукцію	Виробнича	Максимізація доходу, прибутку	Ресурси	Власник
Інституціональна теорія фірми	Найт, Демсец, Алчіан, Коуз, Вільямсон	Інституціоналізм	Пучок контрактів або домовленостей між учасниками процесу створення цінностей	Узгодження діяльності з приводу виробництва товарів і послуг	Мінімізація трансакційних витрат	Інститути	Наймані менеджери і акціонери
Біхевіористична теорія фірми	Г.Саймон,	Біхевіоризм	Колектив індивідів, які мають різні мотиви і уподобання	Виробнича	Отримання задоволеного прибутку	Ресурси	Група менеджерів (власників)
Підприємницька теорія фірми	І.Шумпетер	Когнітологія	Уособлення фірми і підприємця	Творча	Залежить від особистих цілей підприємця	Ресурси	Підприємець
Еволюційна теорія організації	Р.Нельсон, С.Грехем Вінтер	Еволюціонізм (біологічна еволюційна теорія)	Система, яка еволюціонує	Економічна, соціальна, інституціональна	Стійкий розвиток	Ресурси	Менеджери
Теорія корпорації	Дж.Гелбрейт, С.Ю.Полонський	Інституціоналізм	Пучок контрактів, який забезпечує стабільність не тільки бізнесу, але й суспільства	Соціальна	Плановий рівень росту корпорації і мінімізація ризику	Інститути	Техноструктура
Мережева теорія організації	Ч. Барнар, Д.Марч, К.Менар, К.Ерроу	Мережевий підхід	Сукупність взаємопов'язаних цілями розвитку суб'єктів	Розвиток відносин з партнерами	Стійкий розвиток і розподіл ризиків між партнерами	Інститути	Партнери
Теорія ігор	Дж. Бертран, А.О. Курно, Дж. Саттон	Стратегічний підхід	Система поведінки, враховуючи реакцію конкурентів	Максимізація прибутку	Формування зовнішнього середовища	Ресурси	Власник, група фірм
Теорія ресурсної залежності	Е.Пенроуз, Дж.Пфедфер, Дж.Салансік	Ресурсний підхід	Сукупність матеріальних і людських ресурсів, явних і неявних знань	Оптимальне поєднання організаційно специфічних знань	Досягнення найефективніших результатів	Ресурси-знання	Менеджер, власник
Системно-інтеграційна теорія	Г.Б.Клейнер	Системний підхід	Багатовимірна і мультипросторова система	Від економічної до соціальної	Самозбереження і розвиток через пошук і удосконалення системних дисфункцій	Ресурси, інститути	Менеджер, власник

Інституціональна теорія фірми виходить з того, що фірма є складною ієрархічною структурою, яка діє за умов ринкової невизначеності. Основне завдання аналізу полягало у поясненні поведінки фірми в системі вартісної і неповної інформації, а в центрі уваги були питання про причини різноманітності видів фірм і їх розвитку, зокрема проблем мотивації праці, пояснення межі росту фірм, питання організації фірми, проблеми контролю і планування. Основними представниками інституціональної теорії фірми є Ф. Найт, А. Алчіан, Г. Демсец, Р. Коуз, О. Вільямсон. Інституціоналісти розуміють під фірмою соціальний інститут, тобто сукупність людей, об'єднаних єдиними мотивами діяльності.

Френк Хайнеман Найт пояснював існування фірми необхідністю в інституті, який би забезпечував розподіл ризику. У праці “Ризик, невизначеність і прибуток” Ф. Найт аналізував фірму як інститут ефективного розподілу ризику, спираючись на поняття ухилення від ризику і витрати придбання інформації та визначав прибуток як винагороду за усунення невизначеності. Важливою ознакою фірми він вважав відносини найму та пов'язував її існування з тим, що вона сприяє кращому розподілу ризику між працівниками й підприємцями, а це приводить до утвердження наявності ризику як головного і всеосяжного пояснення існування та організації фірми. Він розглядав розмежування претензій на доходи фірми на стабільну складову – зарплатну плату, отриману найманими працівниками, і менш стабільну складову – прибуток, який отримує власник-підприємець, як таку, що відображає різні ступені небажання ризику і компетентності в подоланні ризику.

Армен А. Алчіан і Гарольд Демсец розробили теорію групової (командної) організації, критикуючи концепцію адміністративного контролю, запропонувавши здійснювати мотивацію через “залишковий дохід”. У праці “Виробництво, інформаційні витрати і економічна організація” основну увагу для розуміння організації фірми зосередили на відмінності в потенціалі

недбалості (моральному ризику). Вони розглядають недбальство як діяльність, якій особливо підвладні командні фірми. Це тому, що доходи фірми мають бути поділені різними власниками вихідних ресурсів, використаних фірмою без повноцінного керування чи захисту, що його зазвичай забезпечує втручання конкурентних ринків. Отже, централізація виробництва у командній фірмі продуктивніша за певних умов, якщо вона виживає попри великі, спричинені недбальством, витрати, яких їй доводиться зазнавати. Причину командного виробництва можна знайти в особливій продуктивності, що її воно породжує за певних обставин². На жаль, хоча Алчіан і Демсец дають це зрозуміти, вони не розглядають джерел цієї особливої продуктивності. Зменшення витрат через недбальство допомагає пояснити внутрішню організацію фірми, але не дає обґрунтування існування фірми. Основними перевагами їхньої теорії фірми є те, що вони звернули увагу на проблему стимулів, яка виникає всередині фірми; виділили правочини, які є в руках власника; порівняли різні типи фірм на основі аналізу структури прав власності, яка склалася в них, і дали економічне пояснення різноманіттю організаційних форм.

Найбільш відомим представником інституціоналізму є Рональд Коуз, яким вперше була обґрунтована контрактна природа фірми і введено поняття трансакційних витрат. Фірма за Коузом – це коаліція власників факторів виробництва, пов'язаних між собою мережею контрактів, в результаті чого досягається мінімізація витрат. Він пояснював існування фірми прагненням уникати витрат зі здійснення операцій на ринку. Дана концепція пов'язана із трансакційними витратами, що примушує застосовувати контракти власності і координувати дії на основі розпоряджень підприємця і адміністративного контролю. Існування фірми пов'язане із економією на трансакційних витратах: “Фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не будуть рівні витратам на здійснення

² Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера; Пер. з англ. А.В. Куликова; Наук. Ред. пер. В.П. Кузьменко. – К.: А.С.К., 2002. – 229 с.

тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратам на організацію її через іншу фірму”³. Перевагою теорії Коуза є те, що він першим дав відповідь на питання про виникнення фірми, не виходячи за рамки стандартної економічної теорії, використовуючи її основні поняття: економічні агенти шукають способи економити на витратах, в тому числі і тоді, коли вони приймають рішення про організацію конкретної угоди.

Використовуючи як передумову наявність трансакційних витрат (витрати на укладання угод), а також притаманний фірмі неціновий метод розподілу ресурсів, інституціональна теорія визначає фірму як альтернативний ринковому (ціновому) механізм здійснення угод (управління ресурсами) з метою економії трансакційних витрат. Інше передбачення теорії базується на розумінні того, що фірма як складна ієрархічна організація, є сукупністю відношень між втягненими в неї власниками ресурсів. У цьому сенсі центральним аспектом аналізу є дослідження проблеми розподілу прав власності, а сама фірма є представником між власниками ресурсів при укладенні контракту, який гарантує ефективне використання ресурсів. Оскільки такий тип контракту базується на добровільному переданню власних правочинів однієї сторони іншій, то виникає необхідність контролю поручителем виконавцю – проблема “принципал-агент”, у зв’язку з чим виникають витрати контролю.

Таким чином, фірма є зосередженням двох типів контрактів – зовнішніх, які відображають її взаємозв’язок з ринковими інститутами і пов’язаних з трансакційними витратами, а також внутрішніх, які відображають особливості внутрішньої організації фірми і пов’язаних з витратами контролю. Тому фірма є утворенням, яке дозволяє оптимізувати співвідношення трансакційних витрат і витрат контролю в процесі координації рішень власників виробничих ресурсів. Саме співвідношення трансакційних витрат і витрат контролю виступає критерієм визначення розмірів фірми.

³ Коуз Р.Г. Природа фирмы // Вехи экономической мысли. – Т. 2. – СПб, 1999. – С. 11–32.

Отже, згідно теорії Р. Коуза і його послідовників, основу фірми складає мережа контрактів між власниками певних факторів виробництва. Іншими словами, фірма є сукупністю індивідуальних і групових учасників виробництва – працівників, керівників, власників різного роду активів, а також мережею явних і неявних контрактів, традицій і правил, що обумовлюють рамки поведінки учасників. Увагу надають відмінностям між двома видами економічних відносин: між працівниками або підрозділами одного підприємства і між економічними агентами, що не належать до одного підприємства.

Розвиваючи ідеї Р. Коуза, американський учений О. Вільямсон пояснює появу фірми необхідністю зменшення трансакційних витрат. Фірма використовує три групи ресурсів: загальні, специфічні та інтерспецифічні. Загальні ресурси – це ресурси, цінність яких не залежить від використання в даній фірмі: всередині і поза нею їх оцінюють однаково. Специфічні ресурси – це ресурси, цінність яких усередині фірми вища, ніж поза нею. Інтерспецифічні ресурси – взаємодоповнювані, взаємоунікальні ресурси, максимальна цінність яких досягається тільки при використанні в даній фірмі. При ліквідації фірми цінність їх може стати дуже незначною. Тому фірма – це не просто мережа контрактів між власниками ресурсів, її серцевину складає довготривалий контракт відносин, пов'язаний з власниками інтерспецифічних ресурсів. Використання цих ресурсів створює синергетичний ефект, що перевищує суму внесків кожного учасника, зменшує загальні витрати фірми і дозволяє одержувати економічний прибуток (квазіренту). Різноманіття форм сучасних фірм пояснюється унікальністю специфічних і інтерспецифічних ресурсів, різноманіттям трансакційних витрат і способів їх мінімізації.

Значний внесок у розуміння дій фірми здійснює біхевіоральна (поведінкова) теорія, що досліджує фірму крізь призму індивідуальних мотивацій її членів і пов'язаних з нею суб'єктів. Поведінкові теорії фірми акцентують увагу на активній ролі фірми в економіці, їх здатності не тільки

приспосовуватися до змін у ринковому середовищі, але й змінювати це середовище. Вони виходять із неможливості максимізації будь-якої цілі і концентрують увагу на дослідженні функціонування внутрішніх структур фірми і проблем прийняття рішень. Фірма є не чорним ящиком, а організацією осіб або груп, які поведуться згідно з індивідуальними мотиваціями. У зв'язку з цим фірма не прагне однієї цілі – максимізації прибутку, а керується низкою цілей, що відображають наміри членів організації на різному рівні аспірації. Виявлення диференційованих аспірацій і мотивацій одиниць та сприйняття своєї ролі в організації приводить до внутрішніх конфліктів, які впливають на дії фірми і її позиції на ринку. Ці дії можуть мати рівнонаправлені або різнонаправлені (такі, що не збігаються) вектори цілей. У цьому випадку необхідна інфраструктура узгодження диференційованих цілей. У рамках корпоративної ієрархії – це внутрішня інфраструктура узгоджень, а в зовнішньому оточенні подібну функцію виконує ринкова інфраструктура як процес багатоступеневого пошуку ринкової рівноваги між суб'єктами.

Герберт Александер Саймон продовжив розвиток біхевіоризму на сучасному етапі розвитку економіки і першим запровадив психологічні фактори в теорію прийняття рішень. Головний зміст його концепції полягає в тому, що структура фірми і прийняття внутріфірмових рішень розглядається з точки зору групової кооперативної поведінки. Рішення у фірмі приймають колективно, а здібності кожного з членів фірми – різні і обмежені як неможливістю передбачити всі наслідки прийнятих рішень, так і їх особистими прагненнями та соціальними амбіціями. З урахуванням усіх факторів “економічного біхевіоризму” фірма зобов'язана будувати свою діяльність, розраховану на успіх.

У праці “Адміністративна поведінка” Саймон описав ділову фірму як адаптивну систему, що включає матеріальні, людські і соціальні компоненти, зв'язані між собою комунікаційною мережею і загальним прагненням її членів співробітничати один з одним для досягнення загальних цілей. Він відкинув

класичне представлення про фірму, що раціонально діє з метою максимізації прибутку підприємства, натомість показав, що у фірмі рішення приймають її члени колективно, а їхні здатності до раціональних дій обмежуються як неможливістю передбачати всі наслідки прийнятих ними рішень, так і їхніми особистими прагненнями і соціальними перспективами.

Саймон вважав, що класичній теорії про прийняття рішень не вистачало важливого елемента – опису поведінкових і пізнавальних якостей тих людей, що обробляють інформацію і приймають рішення. Співробітник Саймона Джеймс Марч, разом з яким він проводив дослідження, розповідав, що Саймон “звертав насамперед увагу на обмеженість пам'яті людини і її нездатність до розрахунків, вважаючи ці якості очевидними перешкодами для абсолютно раціональної поведінки. Таким шляхом він простягнув нитку до суміжних досліджень інших учених, у результаті чого виникла колективна концепція, яку можна назвати теорією обмеженої або зв'язаної раціональності. У строгому змісті, ці дослідження є не теорією, а сукупністю спостережень у рамках традиційної теорії поведінки”.⁴ Теорії і спостереження Саймона в області прийняття рішень організаціями повною мірою застосовні до систем і техніки планування, бюджетної роботи і контролю, якими користуються й у сфері бізнесу, і в державній адміністрації.

Основними концепціями існування фірми за біхевіоральними (поведінковими) теоріями є:

1. Підприємницька концепція фірми, в якій фірму розглядають як систему взаємодії різних рівнів прояву підприємницької функції (управління). Головним завданням фірми є консолідація цієї функції і поведінку фірми визначають як результат взаємодії різних рівнів підприємництва. В даній

⁴ Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении. В кн.: Теория фирмы. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С.55.

концепції основне питання зводиться до вирішення проблеми взаємодії власника і найманих працівників. Мета власника – максимізація прибутку, а цілі керівників – спокійне існування; престиж, розкіш і витрати на особисті інтереси; професійний інтерес. Конфлікт між інтересами власників і менеджерами поглиблюється завдяки асиметрії інформації. Оскільки керівники знаходяться ближче до виробництва, вони мають у своєму розпорядженні більше інформації про стан справ фірми. Наслідком цього може бути відхилення від цілей фірми, ріст витрат і зниження прибутку. Тому основне завдання внутріфірмового управління зводиться до забезпечення єдиної направленості їх цілей в довгостроковій перспективі, а умовами її вирішення є дисципліна ринку і створення стимулюючих механізмів. Відокремлення власності від поточного контролю у великих корпораціях породжує конфлікт інтересів між власниками та керівниками. Проблему опортуністичної (з погляду власників) поведінки керівників розв'язують шляхом контролю над діяльністю менеджерів і розвитком інформаційної внутрішньо корпоративної інфраструктури.

2. Еволюційна теорія фірми, суть якої зводиться до того, що фірма еволюціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а рішення приймають виходячи із особливостей внутрішньої організації і традицій, які склались на фірмі, при цьому у фірми відсутній єдиний критерій оптимальності прийняття рішень. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з контрагентами формуються відповідні традиції та розробляють процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Згідно з еволюційною концепцією ці правила загалом характеризують підприємства та відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі. На думку “еволюціоністів”, саме правила, що склалися, а не сліпе прагнення до максимізації прибутку в усіх ситуаціях і за будь-яких умов визначають характер рішень, що приймають. Ці правила змінюються відповідно до змін ділового середовища підприємства та відображають особистість керівників підприємства і характер взаємовідносин їх з партнерами.

Характерним для еволюційної концепції є сприйняття підприємства з двох позицій: з одної – воно є членом ділового суспільства й повною мірою перебуває під впливом його еволюції, а з іншої – керується власними традиціями при визначенні напрямів діяльності, обсягів і пропорцій залучення ресурсів.

Теорія корпорації Дж. Гелбрейта на відміну від всіх інших підходів в якості основного учасника інституціональної економіки розглядає великі корпорації. Він виділяє дві частини економіки – ринкову і планову. До ринкової автор відносить малий бізнес, де діють закони ринку, тобто підприємці залежать від попиту. Планову частину економіки складають великі корпорації. За рахунок домінування на ринку великі корпорації планують рівень майбутніх цін і підгодовують своїх споживачів до купівлі певних товарів при цьому вони визначають і посилюють соціальну роль на ринку і в суспільстві. У зв'язку з цим трансформуються мотиви підприємства: мету максимізації прибутку заміняє соціальні мотиви досягнення стабільності і безпечності суспільства і споживачів, тобто фактично метою стає досягнення планового рівня прибутку і росту бізнесу. Сучасна велика корпорація відіграє все більшу роль у державній економіці: вона створює робочі місця, оплачує заробітну плату працівникам, податки державі, дивіденди акціонерам. Фактично корпорація стає гарантом розвитку національної економіки. Уникнення ризику стає більш важливим, ніж прийняття високого ризику для досягнення максимального прибутку.

Таким чином, стабільність і безпека корпорації стають пріоритетними стратегічними цілями. Розвиваючи ідеї Дж. Гелбрейта С.Ю. Полонський стверджує, що інституційна природа фірми розкривається в тому, що наявність інститутів знижує ризики, які властиві будь-якому трансформаційному процесу, а відповідно, велику корпорацію необхідно розглядати як інститут забезпечення стабільності і безпечності ринку для всіх стейкхолдерів корпорації. Важливою особливістю сучасної корпорації як фірми є поява у її

складі нового виду власника – акціонерів, які відділені від управління власністю. Автором виділено основні риси такого типу організації фірми:

1. Наявність у її складі декількох фірм (юридичних осіб), які здійснюють диверсифікаційні види діяльності.

2. Значна частка володіння ринком, внаслідок чого вона може керувати ринковим попитом і цінами у довготривалій перспективі.

3. Наявність крупних розмірів дає можливість отримувати великі доходи, впливати на учасників на суміжних ринках і державні інститути. Зокрема здійснюють значні надходження у бюджет держави у вигляді податків, надають робочі місця і забезпечують стабільний розвиток і безпеку суспільства.

4. Володіючи значними ресурсами корпорації є ініціаторами створення і впровадження технологічних нововведень.

5. Можливість створення специфічного індивідуального внутрішнього середовища, яке визначає рефлексивні норми поведінки всередині фірми, а також транслює ці норми у зовнішнє середовище, впливаючи на формування зовнішніх рефлексивних норм та інститутів і на інституційну структуру суспільства загалом.

6. Наявність всередині неї декількох принципово відмінних соціальних груп, інтереси яких необхідно узгоджувати таким чином, щоб забезпечити баланс учасників корпорації та зовнішніх груп впливу.

Полонський С.Ю. стверджує, що корпорація – це інститут або спроектована людьми конструкція, яка слугує для досягнення тих груп людей, які так чи інакше з нею пов'язані. Будучи великою організацією, корпорація відображає інтереси таких основних груп: внутрішніх (акціонерів і співробітників) і зовнішніх (споживачів, партнерів по бізнесу, суспільства загалом, включаючи державу).⁵

⁵ Полонский С.Ю. Институциональный подход к теории современной корпорации // Проблемы современной экономики. – 2007. – №2(22).

Нові сторони природи фірми розкриває такий напрям сучасної економічної думки, як економічна теорія організації, або економіка організацій. Фірму трактують як економічну організацію – основну елементарну одиницю прийняття рішень, одиницю координації, яка разом з ринком є складовою ринкової економіки. Згідно із зазначеним підходом, по-перше, одиниця координації – фірма, поряд з ринковим механізмом координації (або додатково до нього), забезпечує алокацію ресурсів за власними правилами. У межах фірми існує два механізми: контракти і команди, які діють у певній комбінації. По-друге, фірма, як організація, тобто соціальне утворення, що складається з людей, діяльність яких координується для досягнення загальної мети, перестає бути для економічної теорії “чорним ящиком”, стає об'єктом дослідження, що обумовлено потребами вивчення процедури координації поза ринком.

Мережева теорія організації передбачає розгляд підприємства як сукупність фірм-партнерів, об'єднаних в єдиний ланцюг створення цінності, які взаємодіють для досягнення єдиної стратегічної мети, пов'язаних з підвищенням стійкості мережі. Мережі виникли у відповідь на поширення процесів аутсорсингу і розвитку ключових компетенцій. Партнери в мережі спеціалізуються на здійсненні певних видів діяльності, нарощують професіоналізм у цій сфері, що дозволяє на виході отримувати більш якісну і конкурентоздатну за ціною продукцію. Основним об'єктом аналізу в мережі стають відносини між суб'єктами, якість яких визначає стійкість мережі. На даний час теорія перебуває в активній фазі розвитку.

Теорію ігор можна визначити як альтернативну технологічним та інституційним теоріям фірми. Зазначена теорія, представниками якої є Дж. Неш, Дж. Нейман, О. Монгерштерн, Дж. Саттон, спрямована не на розкриття внутрішнього механізму фірми, її ролі у ринковій системі, а концентрує дослідження на стратегічній поведінці фірми, тому цей підхід до фірми визначають як стратегічний. Оскільки дії фірми впливають на її конкурентів,

партнерів, клієнтів, стратегічна поведінка фірми – це прийняття та корегування рішень з урахуванням можливих варіантів їхньої поведінки. Фірма, як агент економічних взаємовідносин, не стільки підкоряється зовнішньому середовищу, скільки своїми власними діями активно його формує і завдяки цьому досягає своєї мети.

В останні роки в економіці набуває сили напрям, який можна вважати альтернативою не тільки неокласичній теорії, а й новому інституціоналізму, – ресурсно-орієнтований підхід. Його основи були закладені у праці Е. Пенроуз “Теорія зростання фірми”. Поява цієї роботи стала справжнім проривом в розробці еволюційної теорії фірми. Автор наповнила іншим змістом саме поняття фірми: на її думку, вона є, з одного боку, сукупністю матеріальних і людських ресурсів, а з іншого – адміністративною організацією, яка має транзакційні переваги на ринку. Пенроуз довела, що фірма володіє силою зростання навіть при мізерному менеджерському потенціалі. При цьому межа зростання виникає тільки в тому випадку, якщо фірма потрапляє в ситуацію, пов’язану зі збільшенням витрат або нестачею матеріальних ресурсів. Робота американської дослідниці яскраво висвітлила три важливі області, які треба було вивчити: стратегічний менеджмент, організаційну поведінку і технологічні зміни.

Відповідно до цього підходу на перше місце виходять фактори, які виокремлюють фірму з ринкового середовища (не даючи їй розчинитися у ринкових транзакціях), появу яких у принципі не можна пояснити балансом ринкових і управлінських транзакційних витрат. Згідно з Е. Пенроуз, фірма – це неподільний фонд виробничих фізичних і людських ресурсів, які можуть існувати тільки як ціле: їх використання окремо і поза фірмою не забезпечує прибутку і конкурентних переваг. Тобто людські здібності (перш за все колективно розділені неявні знання і досвід) розглядають як базу, на якій індивідуальні агенти об’єднуються в одне ціле. Цілісність (фірма), яка виникає при цьому, є джерелом контракту між продавцями і покупцями і тому не може

бути замінена ринком. Разом із тим неоднакове забезпечення організації ресурсами зумовлює отримання різних результатів на ринку. Набуття відновних навичок у процесі виробництва і створення додаткової вартості визначають зростання фірми як цілого. Наслідком цього є надлишок специфічних ресурсів фірми (наприклад, знань і навичок робітників або унікального оснащення), які можуть зберігатися і примножуватися тільки всередині неї. Неоднорідність ринкових результатів фірми збільшується залежно від зростаючих відмінностей у наділенні ресурсами. Тобто на відміну від прихильників транзакційної теорії представники теорії ресурсного підходу обґрунтування існування фірми пов'язують із можливостями нагромадження нею організаційно-специфічних ресурсів.

Ще одними представниками теорії ресурсної залежності наприкінці 70-х років ХХ ст. стали науковці Дж. Пфедфер і Дж. Салансік, яку вони розкрили у своїй праці “Зовнішнє управління організаціями”. Згідно з нею організації здатні виживати тією мірою, якою вони можуть здобувати і підтримувати свої ресурси. На їхню думку, організації існують у системі соціальних відносин, які обмежують застосування ресурсів і визначають їх специфічність. Їхні ідеї важливості розподілу ресурсів для конкурентної динаміки фірми були підтримані значною частиною економістів і стали центром дискусій у 80-х роках ХХ ст. Так, згідно з Дж. Барні, ресурси, якими наділені фірми неоднаково, що забезпечують їм довгострокову стратегічну перевагу, характеризуються такими якостями: а) цінністю; б) рідкісністю; в) неможливістю точної імітації; г) відсутністю стратегічно еквівалентних субститутів ресурсів, які є цінними, але при цьому їм не притаманні ні рідкісність, ні обмежені можливості імітації. Оскільки ці організаційно-специфічні компоненти нагромаджують всередині фірми і їх не виставляють на продаж, то вони не можуть бути ефективно розподілені за допомогою ринку.

Сучасні дослідники, які спираються на ресурсний підхід до аналізу фірми, серед усіх специфічних ресурсів основну увагу приділяють явним і

неявним знанням. Міру специфічності організаційних ресурсів багато в чому визначають неявні знання. Якщо практично всю решту ресурсів (фізичні активи, явні (кодифіковані) знання, індивідуальний людський і соціальний капітал можна переміщати з однієї фірми в іншу, з одного інституціонального оточення в інше, то рівень транслювання неявних організаційно-специфічних знань дуже низький. Останнє багато в чому залежить від соціального оточення і внутрішньої структури фірми: воно специфічне саме на рівні колективу, організаційної цілісності, і жоден індивід окремо не є його носієм.

Отже, на відміну від технологічної парадигми неокласичної теорії, за якою фірму розглядають як елемент у ланцюжку створення доданої вартості, й трансакційної теорії, відповідно до якої фірма - це пучок контрактних відносин між індивідами, ресурсний підхід показує залежність способу виробництва та способу координації між етапами створення вартості від навичок, умінь й інформації, якими володіють індивіди всередині фірми. Накопичення спеціалізованих знань, які сприяють поглибленню поділу праці, зумовлює зростання продуктивності фірми. Тому процес накопичення спеціалізованих знань вимагає координації, тобто знань і досвіду розробки нових технологій, поділу праці та координації різних здібностей для отримання найефективнішого результату.

Ресурсне розуміння фірми означає суттєвий розрив із новою інституціональною теорією, яка ґрунтується на розвитку неокласичного підходу. По-перше, з погляду ресурсно-орієнтованої теорії стан внутрішньофірмової ринкової рівноваги є скоріше аномальним, ніж нормальним: фірмі характерна постійна динаміка; в процесі нагромадження організаційно-специфічних ресурсів на основі безперервної інноваційної активності вона вимушено руйнує рівноважний стан. По-друге, наявним ресурсам властиві якості “клейкості”, вони різко обмежують мобільність фірми в її переходах від одного стану в інший, наприклад, в її рішенні знайти нові навички, увійти в нові види бізнесу тощо.

Отже, ресурсний підхід повертає фірмі особливу роль інтегратора організаційно-специфічних знань, яку ринок здійснювати не в змозі. Заміщуючи собою ринкові трансакції, фірма створює унікальне інституціональне середовище і набір пов'язаних з нею ресурсів, які відтворюються тільки у цілісності. А “організаційна специфічність” (здатність до побудови відносин та інші командні навички, “явні” і “неявні” знання) формується на перетині “технологічної структури” (технології, мотиваційні схеми, керуючі структури) і “соціальної активності” (довіра і готовність до співробітництва, обов'язки, спільне навчання і творчість).

На сучасному етапі вироблений комплексний підхід до пояснення природи фірми. Його автор російський науковець Клейнер Г.Б. (1946 р. н.) запропонував системно-інтеграційну теорію фірми. Він стверджує: “Якщо раніше економічна теорія розглядала підприємство як систему для перетворення ресурсів у готову продукцію, обсяг, структура, якість і ціна якої визначались ринковим попитом, то тепер стає все більшою роль підприємства в системі задоволення поточних і майбутніх потреб – не тільки як суб'єкта зосередження і відтворення ресурсів, але і як елемента в системі суспільних інститутів”.⁶ Клейнер подає основні положення даної теорії, які визначають місце і роль підприємства у структурі економіки. Зокрема, це:

- ✓ підприємство є багатовимірною і мультипросторовою системою, тобто підприємство розглядають в одному із структурованих просторів – економічних організацій, юридичних осіб, виробничих колективів, технологій, ресурсів тощо;
- ✓ існує двоїстий взаємозв'язок між підприємством і зовнішнім середовищем: підприємство може впливати на зовнішнє середовище і середовище на нього;

⁶ Клейнер Г.Б. Роль предприятий в современной экономике. В кн.: Введение в институциональную экономику / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Изд-во “Экономика”, 2005. – С.350.

- ✓ внутрішнє середовище підприємства містить структуровані різною мірою простори – технології, ресурси, контакти, традиції, звичаї, культура тощо;
- ✓ важливим процесом впливу на функціонування підприємства є інформаційно-когнітивні аспекти взаємодії середовища і підприємства, тобто процеси сприйняття, інтерпретації і осмислення підприємством інформації про ринкове середовище;
- ✓ метою діяльності підприємства є самозбереження і розвиток через пошук і удосконалення системних дисфункцій, які розглядають як джерела розвитку.

Клейнер Г.Б. пропонує 11 принципів теорії фірми: суверенності; поліфункціональності (від економічних до соціальних функцій); багатофакторності функціонування; полісуб'єктності (діяльність фірми є результатом координації дій різних суб'єктів, які володіють певною автономністю і відрізняються специфічністю когнітивних процесів, які визначають бачення і поведінку суб'єктів); автономності інтересів підприємства і незведеності їх до інтересів інших суб'єктів; інтенціональності (плановості) діяльності; відтворювальної збалансованості ресурсів; внутрішньої консолідації і координації; ринкової мотивації; сприйняття і обліку ринкових сигналів; соціальної відповідальності.⁷ Такий підхід, не дивлячись на недостатньо глибоке розроблення, повністю відображає потреби сучасної теорії і практики у визначенні сутності фірми, її цільової функції і суспільної ролі.

Висновок. Отже, аналіз сучасних теорій фірми показує, що ні одна з них не дає цілісного системного уявлення про природу фірми, оскільки акцентує увагу на окремих елементах, нівелюючи значення інших складових, не менш важливих. На сьогоднішній день важливою причиною існуючої складності і протиріччя підходів до виявлення сутності фірми є той факт, що на практиці існує ціла типологія фірм: за розмірами (малі, середні, великі); за формою

⁷ Клейнер Г.Б. Роль підприємств в сучасній економіці. В кн.: Введення в інституціональну економіку / Под ред. Д.С. Львова. – М.: Изд-во “Економіка”, 2005. – С.326-365.

власності (приватна, державна, змішана); за організаційно-юридичною формою (ЗАТ, ВАТ тощо). Тому вироблення загальної теоретичної концепції, яка підходить до будь-якого типу фірм, є складним науковим завданням.