

І.В. Крапивний

Теорія фірми: неокласичний підхід

Головна мета даної статті – показати значення таких базових ресурсів сучасної економіки, як знання і підприємницькі здібності, та проаналізувати еволюцію неокласичної теорії фірми відносно цих ресурсів. В статті також показано, що неокласична теорія фірми, яка базується на аллокативній ефективності, не може пояснити таких реальних бізнес процесів як вертикальна і горизонтальна інтеграція, географічна і продуктова диверсифікація, франчайзинг, спільні підприємства і т. ін.

Ринкові трансформаційні процеси поставили багато вітчизняних підприємств не просто в кризове положення, а безпосередньо на межу банкрутства. Одна частина підприємств змогла адаптуватися до нових умов, а інша не зуміла мобілізувати свій потенціал для освоєння ринкових можливостей. Виникла і залишається стримуючим фактором динамічного розвитку економіки проблема розбіжності інтересів власників, менеджерів, службовців підприємств і суспільства в цілому. Невирішеними залишаються проблеми, пов'язані з таким аспектом життєдіяльності підприємств, як стратегічне управління.

Перед національними підприємствами стоїть також безліч проблем, пов'язаних з глобалізацією економіки, яка проходить на якісно новому технологічному рівні і характеризується інтенсивним зростанням конкуренції на переважній більшості ринків товарів і послуг. При цьому необхідно враховувати, що світовий життєвий простір вже майже повністю освоєний і можливості його перерозподілу досить обмежені [1, с. 5].

Вирішення переважної більшості існуючих проблем, як і проблем, що будуть виникати в майбутньому, 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 [2, с. 49-50]. Одним із шляхів подолання названої кризи може стати творче переосмислення існуючих концепцій поведінки фірми та інтегрування їх в єдину теорію фірми [3, с. 67].

Фірма являє собою складне економічне утворення, особливий інститут сучасної економіки. 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

Крапивний Іван Васильович, кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри економічної теорії Сумського державного університету.

© І.В. Крапивний, 2005

тому, що економістами використовуються не тільки різні теоретичні підходи, але й вирішуються різні проблеми.

Найбільш яскраво виражені такі розбіжності в неокласичній та інституціональній теоріях фірми. Так, неокласична теорія, базуючись на припущенні, що кожна фірма закупає і використовує всі свої ресурси ефективно, прийняття рішень у фірмі зводить 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.

Головна мета даної статті – показати значення таких нетрадиційних для сучасної неокласичної теорії фірми економічних ресурсів, як знання і підприємницькі здібності. Важливість такого дослідження визначається не тільки необхідністю порівняльного аналізу неокласичної і інституціональної концепцій. Інтеграція економіки України в глобальну “нову” економіку потребує переосмислення не тільки вченими, але і практиками кардинальних змін, що відбулися в останні десятиліття в філософії і принципах самої економічної діяльності. Викликані ці зміни переходом розвинутих країн на новий цивілізаційний етап, на якому вирішальним чинником динамічного розвитку економіки стає знання. І від того, як швидко філософія і принципи “нової” економіки будуть сприйняті національною бізнес-спільнотою, буде залежати тривалість перехідного процесу до економіки знань [1], а отже, і можливості виходу України з “положення країни, що доганяє” (“catching-up position”) лідерів міжнародної конкуренції [4] на траєкторію випереджального розвитку.

Зародження теорії фірми зазвичай пов'язується з вченням Адама Сміта. Аналізуючи внесок А. Сміта в розвиток теорії фірми, економісти переважно звертаються до таких проблем, як типовий (середній) розмір фірми (що отримає пізніше назву “мінімально ефективного розміру фірми”), причини існування у галузях фірм визначеного розміру і чому фірми виробляють визначений обсяг продукції, чому ціна цієї продукції повинна відповідати рівню, який визначається ринком, а також інших проблем, що увійшли в сучасну неокласичну теорію фірми [3].

Разом з тим у праці А. Сміта “Дослідження про природу і причини багатства народів” було закладено підґрунтя для розвитку інших підходів, у тому числі – теорії фірми, що базується на знаннях (“фірма як запас знань”).

У “Вступі і плані твору” Сміт підкреслює, що головною умовою забезпечення кожної нації продуктами виробництва є мистецтво, вміння і кмітливість, з якими використовується праця народу. Виходячи з важливості цієї проблеми, з точки зору впливу на зростання продуктивності праці і багатства нації, він присвячує їй першу книгу свого твору. У першому розділі, який має назву “Про розподіл праці” [5, с. 83-90], Сміт доводить, що причиною прогресу в розвитку продуктивності праці, мистецтва, вміння і кмітливості був розподіл праці. Подібний прогрес став можливим завдяки збільшенню вправності робітників, збереження часу і винаходу машин.

У цілому Сміт не зміг розв'язати проблему взаємозв'язку суспільного поділу праці і спеціалізації в межах окремого підприємства. Передумовою поділу праці в межах окремої господарської одиниці, а отже, і розвитку суспільного виробництва були, на нашу думку, наявні знання, вміння та мистецтво виконання того чи іншого виду робіт. З розвитком мануфактурного виробництва ці види діяльності діляться на окремі операції, виконання яких не потребує глибоких знань. В той же час подібне розширення і поглиблення спеціалізації дозволяє довести виконання окремих операцій до автоматизму і досягти такого рівня продуктивності праці робітників, якого не знала історія людства. Останнє, мабуть, і стало причиною того, що Сміт не звернув належної уваги на роль знань у створенні суспільного багатства.

Але він поставив питання, які залишаються актуальними і сьогодні. Аналізуючи процес спеціалізації в межах мануфактури, Сміт прямо не вказує на роль знань в винаході машин і зростанні продуктивності праці. Однак він визначає такі три напрямки впровадження і вдосконалення техніки: по-перше, значна частина машин була винайдена робітниками мануфактур; з розвитком машинобудування як галузі промисловості багато вдосконалень було зроблено самими виробниками машин; частина нововведень була результатом розвитку науки, досягнення якої також зростали завдяки спеціалізації. Цілком зрозуміло, що без наявності у розробників машин загальних і спеціальних знань неможливо було зробити винаходи чи вдосконалити техніку.

Подібне непряме підтвердження ролі знань у зростанні продуктивності праці знаходимо і в інших розділах твору. Так, досліджуючи вартість товару, Сміт показує, що при її визначенні необхідно враховувати не тільки рівень зусиль праці, але й рівень необхідного мистецтва. Він підкреслює, що “один час заняття таким ремеслом, обучение которому потребовало десять лет труда, может содержать в себе больше труда, чем работа в течение месяца в каком-нибудь обычном занятии, не требующем обучения”. А виходячи з того, що для деяких видів праці необхідні особливі здібності і обдарованість, то в заробітну плату робітників, найманих службовців і управлінців входить відповідна надбавка [Там само, с. 104, 118-119, 120].

У той же час, аналізуючи накопичені запаси суспільства (національне багатство), що включають в себе споживчі блага, основний і оборотний капітал, Сміт прямо зазначає, що основний капітал складається з корисних здібностей усіх членів суспільства, які отримуються не тільки в виробництві, але й у процесі виховання, навчання та учнівства [Там само, с. 311-312].

Підтвердження актуальності багатьох тез вчення Сміта знаходимо у представників різних шкіл і напрямків, які досліджують проблеми постіндустріального суспільства: здібності і знання людини є основним благом сучасного суспільств і головним джерелом вартості; від їх доступності широким верствам населення залежать темпи технологічного прогресу; а питання, чому один робітник може виробити продукції удвічі більше за іншого, і сьогодні залишається найбільш актуальним [6, с. 347, 383, 416, 425]. Сучасна економічна теорія поняття “мистецтво”, “вміння”, “кмітливість”, які запровадив у теорію фірми А. Сміт, названа “людським капіталом”. Не випадково, на нашу думку, в теорії фірми, що базується на знаннях, подібні поняття, які отримали назву “неявних знань” (“tacit knowledge”), розглядаються одним з визначальних факторів конкурентних переваг фірми.

Традицію класичної теорії фірми продовжив А. Маршалл. Але на відміну від Сміта він більш фундаментально підходить до проблеми знань з точки зору їх впливу на

розвиток робочої сили як фактора виробництва, а отже, і на зростання продуктивності праці. Так, розглядаючи фактори виробництва, Маршалл присвячує один з підрозділів виробничому навчанню [7, с. 281-297], в якому аналізує умови розвитку загальних здібностей і професійної майстерності робітників. З цією метою він вводить поняття „загальна здібність” і „спеціалізована здібність”, якими відповідно визначає якості і поширений рівень знань і розуміння, що складають загальну рису усіх вищих форм продуктивності, та фізичну вправність і знання конкретних матеріалів і процесів, що потрібні для специфічних цілей окремих виробництв. Необхідно відмітити, що сьогодні подібний підхід широко використовується в управлінських теоріях фірми і в теорії фірми, що базується на знаннях.

Базуючись на такому підході, Маршалл, на відміну від сучасної неокласичної теорії, для якої знання і освіта є екзогенними факторами розвитку фірми, велику увагу приділяє ролі загальної освіти в підвищенні продуктивності праці. На його думку, вплив загальної освіти більш вагомий, ніж це здається на перший погляд, а знання, отримані у школі, важливі не самі по собі, а як трамплін, який шкільна освіта створює для подальшого розвитку. Якісна освіта приносить великі непрямі вигоди навіть рядовому робітникові: стимулюючи його розумову діяльність, вона зміцнює в ньому звичку до розсудливої допитливості; вона підсилює його розумові здібності, його підготовленість і надійність у роботі; вона підвищує його життєвий тонус як у робочий час, так і в неробочий час; вона, таким чином, слугує важливим засобом збільшення виробництва матеріального багатства. Звертаючись до ролі технічної освіти, Маршалл зазначає, що вона повинна приділяти увагу доскональному вивченню спеціальних галузей знання, необхідних для конкретних галузей господарства, особливо в умовах, коли конкуренція базується на досягненнях технічного прогресу.

Значення знань для розвитку економіки необхідно враховувати при оцінці доцільності державних і приватних капіталовкладень в освіту. Корисність таких вкладень визначається тим, що “образование позволяет многим, кто мог бы умереть в безвестности, получить возможность для раскрытия своих потенциальных способностей. А экономическая выгода от использования одного крупного промышленного открытия вполне достаточна для покрытия издержек на образование для целого города” [Там же, с.294].

У підрозділі “Зростання багатства” Маршалл процес накопичення суспільного багатства безпосередньо пов’язує з розвитком знань: “По мере прогресса цивилизации у человека появлялись все новые потребности и он создавал новые и более дорогие способы их удовлетворения. ...Вся история человека свидетельствует, что по мере увеличения его богатства и знаний расширяются и его потребности. ...Так, шаг за шагом, накапливались богатство и знания, а с каждым таким шагом возрастала и способность к сбережению богатства и расширению знаний” [Там же, с. 301-303]. В цій тезі сконцентрована, на нашу думку, головна відмінність теорій Сміта і Маршалла з точки зору визначення пріоритетів розвитку фірм. Подібний підхід дозволяє Маршаллу надати провідну роль в розвитку техніки знанням, а не поділу праці: “Куда бы мы не кинули взор, всюду мы обнаруживаем, что прогресс и распространение знаний неизменно приводят к применению новых технологических процессов и новых машин; ...изменения в технике промышленного производства все меньше совершаются на глазок, а все больше ставятся на широкие научные основы” [Там же, с. 336, 368].

Ця ідея стає домінуючою і при дослідженні “організації виробництва” і підприємництва як особливого фактора зростання продуктивності праці і ефективності

виробництва. Аналізуючи процеси поглиблення поділу праці і розвитку машинного виробництва, Маршал віддає пріоритет останньому. Він показує, що висока вправність робітників, яка досягається поглибленням спеціалізації і рівень якої був головним аргументом Сміта на користь поділу праці, витісняється машинами. Завдяки розвитку і удосконалюванню машин розширюються масштаби промислових підприємств і ускладнюються виробництва, а отже, на перший план виходить проблема спеціалізації управлінської праці [Там само, с. 336].

Переходячи до розгляду причин, які роблять різні форми управління підприємством найбільш придатними для вигідного використання навколишніх обставин, Маршалл визначає такі два види економії: зовнішню, яка залежить від загального розвитку суспільного виробництва та базується на зростанні рівня знань і розвитку техніки, і внутрішню, що залежить від ресурсів окремих підприємств, від їх організації та ефективності управління ними [Там само, с. 346]. Подібний підхід до визначення умов ефективного функціонування підприємств єднає теорію Маршалла з новою інституціональною теорією фірми, яка при дослідженні проблеми ефективності виходить з необхідності поєднання аналізу зовнішнього і внутрішнього (угоди) інституціонального середовища [8].

Незвичним для сучасної неокласичної теорії фірми є дослідження Маршалом у розділі “Організація виробництва. Управління підприємством” функцій, які виконуються підприємцями, способів розподілу їх між керівниками великих підприємств, а також між керівниками підприємств, що співпрацюють у суміжних галузях виробництва. Нетрадиційним також є звернення Маршалла до такого чинника зростання ефективності, як особисті якості підприємців. Він підкреслює, що підприємці повинні не тільки добре знати ринок, але й уміти управляти людьми. Особливу увагу при цьому Маршалл звертає на роль обдарованих і пересічних керівників: “Таким образом, несмотря на превратности судьбы, способный бизнесмен обычно убеждается в том, что в конечном счете находящийся в его распоряжении капитал возрастает пропорционально его одаренности. ...Крупные предприятия более сложного характера, деятельность которых строится не на шаблоне, приносят высокую прибыль только при условии очень хорошего управления ими, или вовсе не приносят прибыли, если кто-либо пытается решать их задачи, опираясь лишь на заурядные способности” [7, с. 397, 398]. Дослідження ролі підприємництва, як особливого фактору виробництва буде продовжено пізніше у концепції «підприємницької фірми» Й. Шумпетером та у теорії “Х-ефективності” Х. Лейбенштейном.

Після А. Маршалла дослідження теорії фірми проходило переважно шляхом її поєднання з теорією ринків та ставало більш формалізованим і математизованим. Теорія фірми була доповнена законом спадної віддачі факторів виробництва у короткостроковому періоді (Д.Б. Кларк, П. Уїкстед). Значну роль у формуванні сучасної неокласичної теорії фірми зіграла праця Дж. Хікса “Вартість і капітал”, після опублікування якої важливими інструментами аналізу поведінки фірми стали моделі виробничої функції та апарат кривих байдужості і бюджетних ліній. З опублікуванням статей Дж.Вайнера “Криві витрат і криві пропозиції” розробляються закономірності зміни віддачі факторів виробництва і витрат фірми та їх впливу на зміну прибутку в короткостроковому і довгостроковому періодах .

Виятком для неокласичної теорії фірми стала праця Х. Лейбенштейна “Аллокативна ефективність в порівнянні з “Х-ефективністю” (1966р.). Головною заслугою Лейбенштейна є те, що він ставить під сумнів одне із основних припущень неокласичної

теорії – ефективність розподілу ресурсів. На його думку, крім технологій, на ефективність фірми впливає ряд інших факторів, таких, як особисті якості керівників, стимулювання праці, мікроклімат у колективі, традиції і культура країни. Під впливом цих факторів, які він називає “Х-факторами”, значно можуть змінитися оптимальні розміри підприємств, а отже, і умови оптимального їх функціонування. Виходячи з того факту, що якості керівників вищого рангу не завжди відповідають вимогам ефективного розвитку фірми, Лейбенстайн показує недоліки неокласичної моделі „аллокативної ефективності”. Подібно Маршаллу він підкреслює, що у випадках, коли вищі управлінські посади займають некомпетентні люди, втрати фірм можуть бути великими, тому що керівники визначають не тільки свою продуктивність, але й продуктивність взаємодіючих структурних одиниць організації. Існуюча ж мікроекономічна теорія не дозволяє дослідити цю проблему, “так как предполагается, что фирма существует как организация, принимающая оптимальные решения о ресурсах, независимо от решений ее руководителей” [9, с. 484-485].

Використання неокласичною теорією припущення щодо ефективності розподілу ресурсів означає також, що фірма має необмежену можливість одержання інформації і знань, які надходять із зовнішнього середовища. Суперечки і конфлікти, що виникають у фірмі та між нею і зовнішнім середовищем, виводяться за межі економічної теорії і належать до області права. З точки зору неокласичної теорії фірма – це агент, що переробляє ресурси в продукти, максимізуючи прибуток. Отже, неокласичний підхід – це не теорія фірми, а теорія виробництва чи виробничого процесу. Завдяки неокласикам один із найважливіших суспільних інститутів уявляється у вигляді “чорного ящика” з витратами на вході і випуском продукції на виході. Іронічно, але досить влучно характеризує цю рису неокласичної моделі фірми М. Рой: “Економічна теорія трактувала фірму як набір машин, технологій, запасів, робітників і капіталу. Помістіть ці ресурси у “чорний ящик”, добряче розмішайте і отримаєте випуск продукції і прибуток” [Цит. за: 8, р. 9].

Неокласичний підхід довів високу корисність при дослідженні ціноутворення і рішень за обсягом виробництва в умовах досконалої і недосконалої конкуренції. Він добре підходить для формування стратегії поведінки фірми на ринках залежно від структури останніх в умовах повноти і симетричності інформації.

У цілому ж припущення, на яких базується неокласична теорія фірми, не дозволяють відповісти на головні проблеми перехідної економіки. Перш за все, цей підхід не в змозі врахувати безліч інших аспектів формування стратегії фірми. Так, фірма практично ніколи не має єдиного критерію прийняття рішень; фірма має досить обмежені можливості одержання й обробки інформації; кожен акт купівлі-продажу, а також зміни партнера супроводжується, можливо, значними трансакційними витратами [2]. Неокласична теорія фірми не може пояснити таких реальних бізнес-процесів, як вертикальна і горизонтальна інтеграція, придбання і поглинання, географічна і продуктова диверсифікація, довгострокові комерційні контракти, франчайзинг, трансфертні ціни і спільні підприємства. Не дає вона також розуміння адекватних механізмів для антитрестової і регуляторної політики держави [9].

- 1 Гесць В. Характер перехідних процесів до економіки знань//Економіка України. – 2004. – № 4, С.4-14.
- 2 Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия//Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С. 47-69.
- 3 Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке//Вопросы экономики. – 2002. – № 1. – С. 50-67.
- 4 Крапивный И. Проблемы устойчивого развития экономики Украины//Механізм регулювання економіки. – 2004. – №3. – С.179-184.
- 5 Антология экономической классики. – М.: МП «ЭКОНОВ», «КЛЮЧ», 1993. – 475 с.
- 6 Новая индустриальная волна на Западе. Антология/Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
- 7 Маршалл А. Принципы политической экономии/Пер. с английского. – М.: Издательство «Прогресс», 1983. Т. 1. – 415 с.
- 8 Klein P. New Institutional Economics//www.encyclo.law.org/0530book.pdf
- 9 Теория фирмы/Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. Вып. 2. – 534 с.

Отримано 22.02.2005 р.

И. В. Крапивный

Теория фирмы: неоклассический подход

Главная цель данной статьи – показать значение таких базовых ресурсов современной экономики, как знания и предпринимательские способности, и проанализировать эволюцию неоклассической теории фирмы относительно этих ресурсов. В статье также показано, что неоклассическая теория фирмы, которая базируется на аллокативной эффективности, не может объяснить таких реальных бизнес процессов как вертикальная и горизонтальная интеграция, географическая и продуктовая диверсификация, франчайзинг, совместные предприятия и т.п.