

## **ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА СУТНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В ЕКОНОМІЧНІЙ ЛІТЕРАТУРІ**

у статті розглядається еволюція наукових поглядів на сутність економічної організації як економічного суб'єкта.

**Ключові слова.** Економічна організація, підприємство, фірма, трансакційна теорія, ресурсна концепція, неокласична економічна теорія.

В статье рассматривается эволюция научных взглядов на сущность эконогической организации как экономического субъекта.

**Ключевые слова.** Экономическая организация, предприятие, фирма, транзакционная теория, ресурсная концепция неоклассическая экономическая теория.

The evolution of scientific views on the nature of economic organization as an economic entity is examined in the article.

**Key words.** Economic organization, enterprise, business firm, transactional theory, resource concept, neoclassical economic theory.

**Актуальність дослідження.** Сучасний стан розвитку економічної науки характеризується плюралізмом поглядів на сутність економічних процесів та явищ. Важливе місце серед цих явищ займає проблема різноманітності розуміння сутності економічної організації. Значна частина наукових шкіл економічну організацію визначає як підприємство, більш сучасні науковці зводять розуміння до поняття фірми. Тому актуальним вважаємо розглянути основні ідеї та напрями дослідження економічних організацій в економічній думці.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Економічна організація як елемент та структурна одиниця економічної системи займає провідне місце серед пошуків науковців. Зокрема, на увагу заслуговують праці В. Б. Акулова, М. М. Рудакова, В. В., Вольчика, публікації західних учених. Серед українських дослідників вагоме місце в науковому доробку з проблем економічних організацій посідають роботи С. В. Степаненка, який економічну організацію розглядає з двох сторін: як економічний процес та як

суб'єкта ринкової економічної системи. Вивчаючи праці та публікації з зазначеної проблеми вважаємо за доцільне розглянути еволюцію економічних поглядів на сутність економічної організації в економічній літературі.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є розкриття основних підходів, що наявні в економічній літературі щодо розуміння економічної організації як суб'єкта ринкової економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Розгляд зазначеної проблеми варто розпочати з неокласичної економічної теорії. Відповідно до останньої економічна організація досліджується в статусі підприємства, що розглядається, як «чорна скринька», яка на вході споживає фактори виробництва, а на виході видає готову продукцію.

В основі всіх неокласичних моделей, що розглядають підприємство як максимізатора корисності, лежить кілька припущень: 1) під прибутком обов'язково розуміють різницю між виручкою та сукупними витратами; 2) підприємство діє як неподільна одиниця, поведінка якого схожа на поведінку індивідуального підприємця; 3) функція корисності містить лише єдину змінну — прибуток; 4) усі дії підприємства є раціональними, тобто чітко можна прорахувати всі альтернативні варіанти дій; 5) наявна повна і достовірна інформація про ситуацію на ринку з приводу ресурсів та продукції.

Співвідношення між факторами і продуктами описується за допомогою виробничої функції, що визначається технологіями, які використовуються на підприємстві. Така виробнича функція не дає змоги визначити на скільки той чи інший ресурс є важливим, оскільки передбачає заміну одного фактора виробництва іншим, і разом з тим, у ній не можна відобразити роль людини, мотиви учасників виробництва, фактор підприємництва. Основною функцією такої фірми є формування пропозиції на противагу попиту, який формується на основі переваг споживачів. Саме такий підхід до вивчення фірми домінував значний час в економічній думці і зазнав досить суттєвої критики протягом останніх десятиліть у працях багатьох вчених, зокрема тих, хто є прихильником інституціональної економічної теорії.

Значної критики зазнає така позиція в працях Е. Г. Фуруботна та Р. Ріхтера. Вони є прихильниками нової інституціональної економічної теорії (НИЕТ) і прагнуть розібратись у природі, межах та внутрішній організації фірми. При цьому поняття фірми ними трактується, як складної організації, яка має особливу внутрішню структуру. Така внутрішня структура визначається як

«сукупність контрактів явних і неявних, пов'язаних з різними видами агентських витрат, які відображаються у вигляді трансакційних та інформаційних витрат» [1, с. 77]. Традиційний мейнстрім вважає такі витрати рівними нулю, а контракти розглядає з позиції неструктурованих об'єктів. Насправді контракт підприємства визначається і в просторі, і в часі, він обумовлений різними невизначеними обставинами. Поряд з категорією трансакційних витрат, одним з базових стало поняття специфічних і неспецифічних активів фірми. Саме за допомогою цих термінів можна детальніше зрозуміти механізм контрактів, стійких зв'язків у мережах фірм тощо. Теорія трансакційних витрат, що в своїй основі має передумови обмеженої раціональності, специфічних активів та опортуністичної поведінки, дає можливість вивчати економічну ефективність різних організаційних форм.

Основоположник трансакційної теорії фірми Р. Коуз у своїй статті «Природа фірми» вперше підняв питання про існування трансакційних витрат і можливих варіантів існування фірми з урахуванням цих витрат. Так, наявність в економічній системі фірми він протиставляв ринку, як структурі, яка функціонує на основі механізму цін. Саме функціонування механізму ціноутворення на ринку призводить до того, що виникає ряд витрат, які Р. Коуз називав трансакційними. До таких витрат відносяться витрати на пошук інформації, контрагентів, на укладання угод тощо. Якщо ринок не в змозі забезпечити ліквідацію або хоча б зменшення таких витрат, цим питанням може і повинна займатись така організаційна структура, як фірма. «Основною причиною того, що створювати фірму є прибутковим, повинна бути та, що існують затрати використання цінового механізму» [2, с. 16]. Саме структуризація взаємодії агентів у фірмі через контракт і призвела до того, що таку форму існування фірми почали називати контрактною. Контракт є певним способом зменшення трансакційних витрат, які наявні на ринку. Стаття Р. Коуза стала певним проривом в економічній думці, оскільки вона гостро підняла питання існування незапланованих витрат, які важко врахувати в звітності фірми і в її виробничій функції. Саме тому стало абсолютно очевидним, що неокласична модель є відірваною від життя, такою, яка визначає фірму як організацію, що має справу з «цінами-параметрами, комбінує працю, землю і капітал, заміщуючи одні фактори виробництва іншими так, щоб мінімізувати витрати, і коректує об'єм свого випуску до тих пір, доки не досягнеться рівність між граничними витратами і ціною» [3; с. 172].

Однак слід зазначити, що трансакційна теорія фірми в НІЕТ не змогла стати загальною теорією економічної організації. «Модель організації як пучка контрактів між суб'єктами, які відрізняються від homo economicus лише обмеженою раціональністю і схильністю до опортуністичної поведінки, навряд чи може претендувати на роль адекватного теоретичного опису сучасних організацій індустріальної чи постіндустріальної економіки» [4, с. 99—100]. У такій постановці питання, хоча і здійснено спробу дослідити ту «чорну скриньку», яка була в мейнстрім, але в ній не розглядається ряд проблем, які є очевидними нині. До них можна віднести ресурсну спрямованість фірми, соціально-економічні відносини в середині економічної організації, способи управління фірмою, тобто роль керівника в діяльності (успішній чи не дуже) фірми. Тому таку концепцію можна вважати лише однією з кількох складових, які можуть дати системне уявлення про причини появи, принципи функціонування і призначення економічної організації.

Саме такий підхід розглядає Ф. Махлуп у праці «Теорії фірми: маржиналістські, біхевіористські та управлінські». Праця даного автора присвячена проблемі основної мети діяльності фірми, яку автор розкриває в трьох підходах:

1) *маржиналістський* підхід вказує на те, що фірма основною метою вважає максимізацію прибутку за будь-яких умов. Такий підхід інакше можна трактувати як неокласичний, адже сама ідея маржиналістів і складає основу неокласичної теорії;

2) *поведінковий* (біхевіористський) підхід, відкидає передумови маржиналізму про максимізацію грошового прибутку і пропонує спостерігати, як у реальних умовах ведуть себе бізнесмени і як вони приймають рішення. Основними складовими даної теорії є такі положення: цілі організації, очікування організації, вибір організації і контроль організації;

3) *управлінський* підхід до розгляду фірми, відповідно до якого менеджер не завжди прагне максимізувати грошовий прибуток підприємства, оскільки він переслідує власні цілі. Тому його поведінка буде визначатись тими функціями, які управлінець буде виконувати для задоволення особистих цілей або цілей, які переслідує власник підприємства.

Отже, спираючись на статтю Ф. Махлупа, можна обрати один з трьох шляхів дослідження фірми. «Можна прийняти передумову про максимізацію прибутку, оскільки вона є найпростішою в застосуванні. Або можна зайняти позиції реалізму, що прагне для кожної фірми визначити всі цілі і показати їх досягнення. Третя

позиція заключається у виборі декількох найважливіших управлінських цілей, щоб зробити з них одну «цільову функцію». Саме такий підхід можна охарактеризувати як «максимізуючу поведінку» [5, с. 78].

Наступний підхід, що досліджує складові економічної організації, пов'язаний з аналізом ресурсів організації. У свій час над цією проблемою працювало чимало дослідників, серед яких можна виділити роботи Е. Пенроуза, Дж. Річардсона, Дж. Барні, Б. Вернерфельта, Р. Гранта та ін.

В 1978 р. Дж. Пфедфер та Дж. Салансік запропонували теорію залежності від ресурсів, яка передбачала необхідність будь-якої організації здобувати та підтримувати свої ресурси з метою виживання. Різна наявність ресурсів у фірми призводить до отримання різних результатів на ринку. Для того щоб досягти певного росту, потрібно здійснювати навчання в процесі виробництва та створювати додаткову вартість. Як наслідок, виникає надлишок високоспецифічних ресурсів, які можуть зберігатись лише в межах даної організації як цілого.

У праці В. Осадника «Значення інтеграції ринкового і ресурсних підходів для стратегічного управління підприємством» детально розглядаються складові ресурсного підходу, який базується на тому, що продукти, які пропонуються на ринку, є результатом ринкової поведінки, що в свою чергу відображає ресурси і компетенції, якими володіє підприємство. Оскільки підприємство розуміється, як сукупність оригінальних ресурсів, то можна зауважити, що принциповою ознакою ресурсного підходу є різноманітність ресурсної бази. За допомогою особливих ресурсів підприємство намагається завоювати особливу нішу на конкурентному ринку. Цей підхід визначає ряд особливих вимог до ресурсів, які розглядаються і беруться за основу у визначенні конкурентних переваг підприємства [6].

Зрозуміло, що такий підхід до визначення стратегії функціонування фірми не може бути абсолютно домінуючим, оскільки він має ряд недоопрацювань. Наприклад, не можна унікальність підприємства зводити тільки до особливостей управлінських функцій, оскільки є певні стереотипи поведінки менеджерів, у яких вони наслідують один одного і, таким чином, втрачають специфічність такого ресурсу. З іншої сторони, не тільки підприємець формує стратегію діяльності фірми, вона, як правило, визначається колективом власників і управлінців, відповідно до наявних цілей діяльності підприємства, наявних ресурсів, кінцевих результатів і працюючого колективу. Тому врахування всіх цих

складових, можливо, і створює специфічність діяльності підприємства, однак таку теорію не можна вважати панацеєю від усіх проблем визначення статусу фірми, її еволюції, принципів функціонування тощо.

Не дивлячись на це, прихильником такої теорії був Т. Еггертсон, який у своїй праці «Економічна поведінка і інститути» фірму визначає через «наявність сукупності довгострокових контрактів між власниками виробничих ресурсів, фірма замінює товарний ринок ринком факторів виробництва, де цінові механізми відіграють порівняно незначну роль і на зміну ринковому обміну приходять ієрархічні відносини» [3, с. 173]. Ця цитата характеризує його погляди як прибічника трансакційної (контрактної) теорії фірми, але контрактні відносини він визначає саме через ресурсний підхід. Так, власник трудового ресурсу заключає контракт з підприємцем, відповідно до якого він передає частину своїх прав управління. Саме тому трудовий ресурс не реагує на цінові зміни, а стає керованим ресурсом. За визначенням Т. Еггертсона, фірма — це виробнича одиниця, що не споживає і не використовує всю свою продукцію і економічно життєздатна завдяки своїй спеціалізації у виробництві. Підприємець, що шукає цінну комбінацію виробничих ресурсів, може заключати контракти з іншими власниками ресурсів і створювати коаліцію виробників, але «основна його діяльність — пошук рентабельних напрямків виробництва в світі, де панує невизначеність» [3, с. 176].

У процесі пошуку найефективнішої форми економічних організацій не можна залишити в стороні ще один аспект — соціально-економічні відносини в середині самої організації. Даній проблемі присвячено небагато літератури, однак і тут можна знайти досить цікаві моменти. То що ж таке соціально-економічні відносини в середині фірми? Відповідь на це можна дати з позиції взаємодії суб'єктів у процесі здійснення економічної діяльності. Аналіз показує, що результатом діяльності економічних організацій є не тільки і не стільки матеріальні блага, що споживаються окремими фізичними і юридичними особами, але й сутнісні риси соціально-економічного ладу суспільства, що споживаються суспільством у цілому. Економічна організація формує особливості поведінки фізичних осіб (через інститут найму), яка, в свою чергу, визначає базові характеристики державного устрою.

Як видно з усього вище зазначеного, різні підходи до визначення природи і основних складових економічної організації досить різноманітні, але не можна відкидати того факту, що така різноманітність все ж таки знаходить можливі точки дотику. Тому

досить важливим є вироблення такої інтеграційної теорії, яка максимально поєднувала б всі важливі аспекти функціонування фірми, шляхи досягнення оптимальних результатів, задоволення різноманітних потреб не лише самої економічної організації, а й її оточення.

Так, стосовно цілей організації. Неокласична модель визначає лише єдину мету — отримати і максимізувати прибуток, контрактна теорія прагне знайти такі шляхи розвитку, щоб можна було мінімізувати трансакційні витрати за допомогою вибору правильних контрактних форм, а ресурсна концепція зводиться до ефективного застосування специфічних ресурсів, серед яких окремо виділяються підприємницькі здібності. Разом усі ці окремі цілі є лише прагненням забезпечити виживання економічної організації в умовах ринку і тільки в усвідомленні їх сукупності можна здійснювати ефективну діяльність щодо реалізації потенціалу економічної організації. Окрім цього можна зазначити, що є ще й ряд альтернативних цілей, таких як максимізація виручки, а не прибутку; досягнення високої кваліфікації співробітників; позитивний внутрішній клімат, який досягається за допомогою високої корпоративної культури; наявність певних привілеїв у середині організації — автомобілів компанії, розкішних офісів; прагнення досягти певного соціального ефекту тощо. Досягнення таких цілей вимагає від економічної організації ґрунтовного перегляду основних положень діяльності, а від науковців врахування різних можливих моделей розвитку.

Контрактна (або трансакційна) теорія у своїй основі має дещо глибші передумови, ніж це визначають її автори. Тут важливим моментом є здійснення взаємодії між окремими індивідами, що входять до економічної організації. Ефективна взаємодія є можливою тільки при знаходженні адекватних форм її формалізації, щоб кожен індивід чітко розумів, що він може робити, а що суперечить загальним правилам. Контракт і є такою формою формалізації, адже він повинен чітко визначити можливі варіанти поведінки. Оскільки організація є сукупністю відносин між працівниками, керівниками, управлінцями та власниками, то ці відносини визначаються за допомогою контрактів. Контракти не обов'язково фіксуються на папері (тобто мають формальний вигляд), їх можна заключати і в усній формі. Головне, що вони дають, — це чіткість і ясність у процесі взаємодії, яка є важливою ознакою економічних суб'єктів, якими і є економічні організації.

Ресурсну концепцію також потрібно розглядати значно глибше, адже наявність специфічного ресурсу не лише призводить до

ефективного розвитку економічної організації, але і визначає можливий перелік прав власності, що пов'язані з даним ресурсом. Історично склалось так, що ресурси визначають виключно, як виробничу складову організації, основною характеристикою якої є їх обмеженість у просторі і часі. Однак, на це треба поглянути з іншої сторони, яка визначає ресурси як засоби виробництва, що є об'єктами приватної власності. Обмеженість ресурсів пов'язана з їх належністю іншій особі чи організації і, як наслідок, фіксуванням певного суспільного статусу цієї особи в економічній системі. Тому, ресурси є економічною категорією, яка чітко визначає права власності, можливі варіанти взаємодії по досягненню цілей і засоби дії.

**Висновки.** У центрі всіх теорій економічних організацій повинна стояти ідея про те, що єдиною умовою розвитку, взаємодії, єдиною умовою досягнення всіх важливих цілей організацій є сама людина. Лише людиноцентрична спрямованість здатна забезпечити ефективне здійснення і виробничої, і комерційної, і соціальної діяльності, адже лише заради досягнення цілей окремих людей варто шукати різні способи об'єднань економічних організацій.

## Література

1. *Фуруботн Э. Г.* Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер ; [пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой]. — СПб. : Издат. дом Санкт. — Петерб. гос. ун-та, 2005. — XXXIV + 702 с.
2. *Коуз Р. Г.* Природа фирмы / Вехи экономической мысли / Р. Г. Коуз. — СПб.: Экономическая школа, 2000. — Т. 2: Теория фирмы; [под. ред. В. М. Гальперина]. — 534 с.
3. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; [пер с англ., науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко]. — М. : Дело, 2001. — 408 с.
4. *Лукиа Я.* Экономическая организация: на пути к синтетической теории / Я. Лукша, М. Белоусенко // Вопросы экономики. — № 2. — 2005. — С. 99—115.
5. *Махлуп Ф.* Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Вехи экономической мысли / Ф. Махлуп. — СПб. : Экономическая школа, 2000. — Т. 2: Теория фирмы; [под. ред. В. М. Гальперина]. — 534 с.
6. *Осадник В.* Значение интеграции рыночного и ресурсного подходов для стратегического управления предприятием / В. Осадник // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 4. — С. 80—96.

Стаття надійшла до редакції 12.04.2010 р.