

КРИТИКА И БИБЛИОГРАФИЯ

УДК 330

ТЕОРИЯ ФИРМ: ЭВОЛЮЦИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ

А.В. Тебекин

Московский государственный институт международных отношений
(Университет) МИД России (МГИМО), г. Москва

Рассмотрены этапы эволюции теории фирм, как составляющей микроэкономической теории, по следующим направлениям: причины возникновения фирмы, границы деятельности фирмы, организационная структура фирмы, неоднородность действий фирмы, доказательства для различных теорий фирмы. Цель статьи состоит в оценке особенностей использования положений теории фирм в текущих экономических реалиях. Научная новизна исследования заключается в демонстрации существенных отличий условий функционирования фирм в постиндустриальную эпоху по сравнению с индустриальной и доиндустриальной эпохами, когда и были сформированы базовые положения теории фирм, что создает определенные проблемы для их использования и требует их дальнейшего развития.

***Ключевые слова:** теория фирм, эволюция, проблемы развития, современные условия.*

doi: 10.26456/2219-1453/2020.4.218–244

Актуальность исследований

Мировой социально-экономический кризис 2020 года [42] с новой силой обнажил проблемы развития экономики [3]. Среди множества проблем развития микроэкономики как основы развития экономики всех уровней (от экономики домашних хозяйств и предприятий, до национальной и мировой экономики), многократно обостряющихся в условиях кризиса, следует выделить проблемы развития всей микроэкономической теории, как научной базы практической микроэкономики, составляющей основу развития и экономики в целом, так и теории фирм как составляющей микроэкономической теории. К сожалению, в научной литературе проблеме современного развития теории фирм не уделено достаточно внимания, что и предопределило актуальность темы представленного исследования.

Цель исследований

Таким образом, целью представленных исследований является изучение эволюции и проблемы развития теории фирм в современных условиях как составляющей научной базы микроэкономической теории для преодоления протекающего масштабного мирового социально-экономического кризиса и обеспечения устойчивого развития национальной экономики, базирующейся на экономике фирм как первокирпичиков национальной экономики по К. Марксу [16].

Методологическая основа и методическая база исследований

Методологическую основу исследования эволюции и проблем развития теории фирм в современных условиях составили основы экономической теории, описывающие экономические связи и процессы, имеющие общезначимый характер для типологически однородных условий (начиная от типа микроэкономических систем и способов производства, и заканчивая моделями хозяйственного механизма и схожими историческими ситуациями хозяйствования); опыт и результаты экономической деятельности в рамках различных социально-экономических систем микроуровня; учения и теории, раскрывающие содержание и основные черты экономических отношений, процессов и закономерностей микроэкономического развития [19].

Методическую базу исследования составили работы, посвященные рассмотрению базовых положений теории фирм таких авторов как А.А. Берли [50], Г. Минс [49], Л.Р. Холл, Ч. Дж. Хитч [56], Р. Коуз [52,15], У. Дж. Баумоль [4], О. Уильямсон [62,76,69,38], Р. Крознер, Л. Путтерман [63], Дж.Б. Ричардсон [71], М. Дженсен, В. Меклинг [60], К. Боулдинг, Р. Сайет, Дж. Марч [51], Саймон Г.А. [23], А. Алчиан, Г. Демсетц [44], Д. Оулиар [68], Дж., Мейче Б. Ричман [64], Р. Дэхстром, А. Ньюгард [54], Дж. Панза, Р. Виллиг [70], М. Шварц [72], Дж. Аркелоф [2], Й. Бенклер [48], Б. Ханс [75], О. Харт [58, 59], С. Гроссман [55], Дж. Мур [57], Д. Кантарелис [61], Д. Арчибальд [45], А. Басучаудхари [46], Р. Маррис [66] и др.

В качестве методической базы в работе также были использованы результаты ранее проведенных авторских исследований по современным проблемам развития экономической теории в целом [29, с. 264], по проблемам современного развития политэкономии [28, с. 11], а также по проблемам развития теории потребительского выбора и спроса.

Основные результаты исследований

Проведенные исследования показали, что теория фирмы, как одно из ключевых направлений микроэкономики на современном этапе своего развития, базируется на ряде экономических теорий, которые описывают и объясняют природу фирмы, включая вопросы ее происхождения, существования, структуры, отношения к рынку, поведения на нем и перспектив рыночного развития.

Основными направлениями развития теории фирмы является поиск ответов на следующие вопросы:

- 1) По какой причине возникают фирмы (что является исходной точкой для их существования)?
- 2) Чем определяются границы деятельности фирмы?
- 3) Чем определяются организационная структура фирмы?
- 4) Чем определяется неоднородность действий фирмы?
- 5) Какие существуют доказательства для различных теорий фирмы?

В качестве отправной точки формирования теории фирмы является утверждение того факта, что фирмы существуют в качестве альтернативы системе рыночно-ценового механизма, когда производство более эффективно в нерыночной (внутрифирменной) среде.

Характерным примером является рынок труда, где фирмам сложно и дорого заниматься производством, когда этим фирмам приходится нанимать и увольнять своих работников в зависимости от изменения условий спроса и предложения. Высокие операционные расходы фирмы по поиску более привлекательных сотрудников (по соотношению качества и цены) могут быть характерны и для сотрудников, которые также могут затрачивать много времени и сил в поисках более лучшей для себя компании. В этом смысле долгосрочный контракт между фирмой и работником рассматривается как рациональный.

То же самое можно сказать и о стремлении фирмы к заключению долгосрочных контрактов с поставщиками ресурсов, приобретаемых для переработки в конечную продукцию.

Еще в период смены третьего технологического уклада четвертым в 1920-е гг. в экономической теории был смещен акцент с анализа отраслевого уровня, который в основном включал анализ рынков, на анализ на уровне фирмы, поскольку в этот период стало более очевидно, что модель совершенной рыночной конкуренции более не является стопроцентно доминирующей в поведении фирм. Если в предыдущих периодах экономическая теория была сконцентрирована на попытках понять только динамику рынков (с точки зрения оценки выбора потребителем продукции производителей (продавцов) через соотношение цены и качества продукции) в ущерб исследованию фирм, то в период развития четвертого технологического уклада усилились эмпирические подходы к исследованию теории фирм над маржиналистскими (А. Берли [50], Г. Минс [49], Л.Р. Холл, Ч. Дж. Хитч [56, с. 12]).

Безусловно, принципиальное значение для развития теории фирм сыграла теория транзакционных издержек Нобелевского лауреата Р. Коуза [52, с. 386; 15], который исследовал процесс порождения рыночной экономикой специфического рода издержек, названных «транзакционными». Р. Коуз также показал [53, с. 1], что внешние (для фирмы) эффекты могут быть интернализированы с помощью договора между сторонами при выполнении двух условий (теории Коуза): вмешательство со стороны государства (правительства) в деятельность фирм заключается только в спецификации прав собственности; транзакционные издержки, при прочих равных условиях, равны нулю.

Нельзя не отметить и выделенное Р. Коузом важное (хотя и дискуссионное) свойство в теории отраслевых рынков, именуемое «догадкой Коуза», согласно которому, если на рынке набор блага (или его ресурса) не ограничен, то монополист (монопольный производитель) вынужден продавать товар по цене рынка совершенной конкуренции, то есть с нулевой прибылью.

Согласно «догадке Коуза», с одной стороны, потребители в курсе, что объём блага не ограничен, что может привести их к выжидательной позиции, основанной на убеждении, что монополист «никуда не денется» и будет вынужден, стремясь продать товар, снизить цену на него до уровня себестоимости. С другой стороны, монополист также может занять выжидательную позицию, пытаясь заставить потребителей убедиться в том, что предлагаемый товар дешеветь не будет (вплоть до демонстративного уничтожения часть непроданного товара).

Собственно, описанную рыночную дилемму, связанную с «догадкой Коуза», мы можем наблюдать и сегодня (например, на отраслевом рынке

углеводородного сырья, когда 20 апреля 2020 г. «майский фьючерс на американскую нефть завершил торги с ценой минус \$38 за баррель», чего никогда не случалось за всю историю торгов [39].

Возвращаясь к теории транзакционных издержек фирмы Р. Коуза [52, с. 386], считающейся одной из первых неоклассических теорий определения (описания) фирмы как самостоятельной единицы на рынке, следует отметить, что согласно этой теории люди стремятся организовать свое производство в рамках фирмы тогда, когда транзакционные издержки координации производства через рыночный обмен, учитывая несовершенную (неполную) информацию, больше, чем внутри фирмы. Иначе говоря, когда фирма выигрывает за счет меньших транзакционных издержек.

Следует отметить, что сегодня влияние на деятельность фирмы того, что Р. Коуз называл несовершенной информацией, а сегодня все больше связывают с асимметрией информации [43, с. 488], неуклонно возросло. Во многом это связано с изменением пропорций материальных и нематериальных продуктов в пользу последних, а среди нематериальных продуктов в пользу неосязаемых (в том числе интеллектуальных продуктов) на фоне осязаемых [31]. И в целом этот вопрос требует отдельного более детального обсуждения.

При этом следует отметить, что Р. Коуз, согласуя деятельность фирмы (при объяснении факта существования фирмы на рынке) с постоянной отдачей от масштабов производства, не уповает на постоянно возрастающую отдачу от масштабов производства [45, с. 1]. Он подчеркивает ограничение масштабов производства фирмы уровнем предельной полезности.

Еще один подход Р. Коуза в теоретическом описании фирм заключается в определении фирмы на основе традиционных инструментов экономического анализа. Реалистичность его базируется на идее замещения на марже, когда, с одной стороны, при взаимодействии фирмы с рынком первая не может иметь доминирующего положения при распределении ресурсов (например, фирма вынуждена платить налоги с продаж), но, с другой стороны, внутрифирменное распределение ресурсов предполагает, что “рыночные операции устраняются, и место сложной рыночной структуры с обменными операциями занимает предприниматель, который руководит производством” [52, с. 386]. В этой связи Р. Коуз определяет фирму как “систему отношений, которая возникает, когда направление ресурсов зависит от предпринимателя” [там же].

В отличие от опирающейся на мгновенные рыночные операции неоклассической экономической теории и подразумевающей огромное количество заключаемых контрактов, Р. Коуз, основываясь на положениях теории транзакционных издержек с учетом множества рыночных неопределенностей во времени, пришел к выводу о том, что “фирма, вероятно, возникнет в тех случаях, когда очень краткосрочный контракт будет неудовлетворительным” [там же], и “представляется маловероятным, что фирма возникнет без существования неопределенности” [там же].

Такой подход к теоретическому описанию фирм раскрывает одну из ключевых технологий разрешения агентских конфликтов, закономерно возникающих как между фирмой и ее внешним окружением на рынке, так и внутри фирмы между собственником и наемным менеджером (принципал-агент).

Следует отметить, что подход, основанный на долгосрочных контрактах, актуален в современных рыночных условиях в целом, и в условиях протекающего макроэкономического кризиса, в частности, когда стремление фирм к обеспечению стабильности деятельности (или, как минимум, к выживанию на рынке), в том числе за счет долгосрочных контрактов фирмы (с поставщиками, работниками и т. д.), многократно возрастает [35].

В то же время, следует отметить, что указанное положение справедливо только для «белого» бизнеса, исключающего создание достаточно распространенных (во всяком случае, в отечественной экономике) фирм-однодневок.

Рассматривая правительственные меры по регулированию рынка (такие как взимание налогов с продаж, контроль цен, рacionamento, включая ограничение потребительского спроса, борьбу со спекуляцией и др.), Р. Коуз, очевидно, имея в виду государственный протекционизм, считал, что такие меры, как правило, увеличивают размер фирм [52, с. 390], поскольку для национальных фирм трансакционные издержки будут существенно ниже, чем для иностранных фирм. В этих условиях, по Р. Коузу, фирма будет представлять собой систему большего или меньшего размера в зависимости от того, большее или меньшее количество сделок сумеет организовать предприниматель [там же]. Последнее утверждение представляется бесспорным при любых рыночных условиях.

В то же время нельзя не отметить существующую проблему возможного влияния не только на размер фирмы, но и на сам факт ее существования, аффилиации с представителями органов власти.

Обращение Р. Коуза [там же], О. Уильямсона [62, с. 503] и других основоположников теории фирмы к факторам относительной цены и относительных (конкурентных) затрат фирм, определяющих в свободной рыночной среде масштабы фирмы.

В заключение Коуз говорит, что размер фирмы зависит от затрат на использование ценового механизма, а также от затрат на организацию других предпринимателей. Эти два фактора вместе определяют, сколько продуктов производит фирма и сколько каждого из них [там же].

Следует отметить, что в современных макроэкономических реалиях правительственные меры по регулированию рынка в виде экономических санкций в отношении компаний (фирм) стран-конкурентов явились не только базовым инструментом в торговых войнах, крупнейшей из которых является продолжающаяся уже несколько лет война США и Китая [14], но и, по мнению автора, становятся неотъемлемой частью межстрановых и межрегиональных гибридных войн [67].

Известная несвобода современной рыночной среды, характерная для высоконасыщенного рынка, к сожалению, проявляется не только в межстрановой, но и во внутристрановой конкуренции, что затрудняет оценку масштабов деятельности фирмы с точки зрения фактора относительной цены, но остается неизменной с точки зрения сопоставления относительных затрат фирм.

Возвращаясь к вопросу о размере фирмы, экономисты, разрабатывавшие и развивающие теорию фирмы, неизменно пришли к

пониманию границ фирмы, дающего ответ на вопрос: почему предприниматель осуществляет (организует) именно такое количество сделок, а не больше и не меньше?

С точки зрения теории издержек, верхний предел (граница) размера фирмы по Р. Коузу определяется ростом издержек при интернализации (освоении) фирмой очередной дополнительной сделки, равным затратам на совершение этой сделки на рынке. Очевидно, что это происходит при насыщении рынка предлагаемыми сделками. Нижний же предел размера фирмы возникает в случае, когда издержки фирмы превышают рыночные издержки. То есть речь идет о ситуации, когда фирма не в состоянии за счет малого количества сделок «растворить» свои постоянные издержки в переменных. И в этих условиях, по Р. Коузу, фирма просто не возникает.

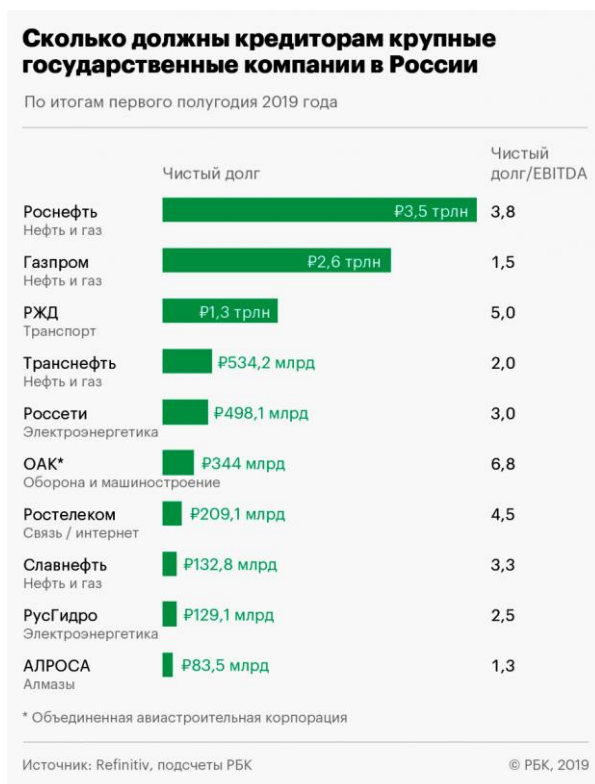
Надо сказать, что свойственное многим крупным фирмам сокращение отдачи от менеджмента (системы управления) по мере роста ее масштабов (разрастания концернов, конгломератов и т. д.) объективно негативно сказывается на экономической эффективности в целом. И это, с одной стороны, «подталкивает» фирму к верхнему пределу (верхней границе). Но, с другой стороны, чем крупнее фирма, тем большую роль она играет в экономике региона, или даже государства, что приводит к увеличению уровня господдержки таких компаний, даже если они на каких-то этапах будут убыточны.

Классическим примером таких фирм в отечественной практике является, например, Инновационный центр «Сколково», где при финансировании деятельности на 93,8 % из федерального бюджета (по данным Счетной палаты) среднемесячная зарплата в 2015 г. превышала среднее значение по Российской Федерации в 13,8 раза, а по г. Москве – в 5,3 раза [13]. И это в то время, как ИЦ «Сколково» не работал с должной отдачей. А на исследовательскую деятельность, являющуюся для ИЦ «Сколково» основной, было потрачено вдвое меньше средств, чем на оплату труда [там же].

Еще один пример – резкое (в 1,7 раза) увеличение выплат топ-менеджерам «Газпрома» по итогам первого квартала 2020 г., который был завершён с худшим в истории финансовым результатом – убытком в 306 млрд рублей [9]. Также отмечается увеличение выплат топ-менеджерам «Газпрома» за первую половину 2020 г., которые на фоне убыточной деятельности компании превысили аналогичные выплаты членам правления «Газпрома» за январь–июнь 2019 г., - более чем на треть [12].

Еще более резонансными выглядят аналогичные показатели компании «Роснефть», где, например, за первый квартал 2019 г. доходы членов правления выросли почти в два раза, в то время как чистый долг компании по состоянию на конец первого квартала 2019 г. составил \$43,9 млрд [40].

То есть, топ-менеджмент при поддержке бизнеса государством богатеет даже при убыточной деятельности фирм. И это притом, что сумма долгов «Роснефти» и «Газпрома» на 1 марта 2021 г. примерно равна размеру всего Фонду национального благосостояния Российской Федерации [10]. А всего долги государственных компаний оказались выше суммы накоплений Фонда национального благосостояния на триллион рублей еще в допандемийный период (то есть в относительно благоприятный, докризисный макроэкономический период) – в середине 2019 г. (рис.1, см. ниже) [11].



Р и с . 1. Чистый долг крупнейших отечественных госкомпаний на конец первого полугодия 2019 г.

Хотя надо признать, что подобные примеры убыточной деятельности компаний при процветающем топ-менеджменте есть и в мировой практике, в частности – компания Tesla Motors [37].

Рассматривая вопросы развития теории фирм, касающиеся пересмотра теории транзакционных издержек, можно обратиться к работам Луиса Путтермана, который, с одной стороны, признавая различие между внутрифирменными и межфирменными сделками, акцентирует внимание на том, что эти сделки нередко «затеняют друг друга» – с другой [63, с. 1], т. е. частично накладываются (наслаиваются) друг на друга.

Для лучшего понимания этих процессов, можно обратиться к исследованиям Джорджа Ричардсона, который отмечает, что «жесткое различие (между внутрифирменными и межфирменными сделками) терпит неудачу из-за существования промежуточных форм между фирмой и рынком, таких как межфирменное сотрудничество» [71].

При этом следует согласиться с мнением многих исследователей теории фирм второй половины XX века, которые отмечают, что внутрифирменные сделки также могут рассматриваться как рыночные договорные отношения (если не всегда по форме, то, как правило, по сути), а издержки, сопровождающие как межфирменные так и внутрифирменные сделки, являются по своей экономической сути транзакционными.

Не меньший интерес представляют оценки М. Дженсена и В. Меклинга, которые отмечают, что «в независимости от того, является ли

фирма областью бюрократического управления, защищенной от рыночных сил, или просто “юридической фикцией”, т. е. “связующим звеном для набора контрактных отношений между отдельными лицами”, эти отношения отражают “функцию полноты рынков и способности рыночных сил проникать во внутрифирменные отношения” [60, с. 305].

По сути в данной оценке речь идет о том, что фирмы далеко не всегда выстраивают межфирменные и внутрифирменные отношения таким образом, чтобы локализовать транзакционные издержки. Напротив, “юридические фикции” (по М. Дженсену и В. Меклингу [там же]) нередко создаются для того, чтобы продемонстрировав растущую за счет транзакционных издержек себестоимость, фирма могла локализовать налогооблагаемую прибыль.

В целом, анализируя так называемый пересмотр транзакционных издержек в теории фирм, автор считает, что на самом деле речь идет не о пересмотре транзакционных издержек как таковых, а об их влиянии на процессы создания фирм, в том числе на открытие упомянутых выше “юридических фикций” [там же]. Наиболее ярким примером влияния транзакционных издержек на процессы создания фирм на современном этапе является деятельность транснациональных корпораций (ТНК), на долю которых приходится [6, с. 35]:

- более 52 % мирового ВВП;
- свыше 80 % зарегистрированных инноваций (патентов);
- более 70 % мировой торговли.

Обратим внимание на то, что 40 % мировой торговли осуществляется внутри самих ТНК [7, с. 89].

Фактически это означает, что данная часть мировой торговли производится не по ценам мирового рынка, а по трансфертным ценам, формируемым на основе политики материнской компании ТНК. То есть по сути внутрикорпоративные цены устанавливаются головными компаниями ТНК.

Существенным шагом в развитии теории фирм на базе неоклассической теории стало появление в 1960-х гг. управленческой и поведенческой теорий фирм.

Разработчики управленческой теории фирмы (У.Дж. Баумоль [4, с. 110], О. Уильямсон [62, с. 503; 76, с. 171; 69, 38], Р. Маррис [66] и др.) исходили из того, что менеджеры фирмы будут стремиться максимизировать свою собственную полезность (прибыльность) и рассматривать последствия этого для поведения фирмы в отличие от случая максимизации прибыли фирмы.

Так, в частности У.Дж. Баумоль считал, что интересам менеджеров фирмы лучше всего служит максимизация продаж после достижения минимального уровня прибыли, удовлетворяющей требованиям акционеров [4, с. 110] (то есть после выполнения условия достижения требуемой акционерами доходности).

С точки зрения анализа современной модели «принципал-агент» это означает, что принципал, не может без существенных затрат (в том числе времени) отследить поведение агента. Особенно это касается миноритарных акционеров, выбравших путь управления «на расстоянии вытянутой руки». Но даже при наличии достаточного времени у принципала может не оказаться либо достаточной компетенции, чтобы оценить действия агента (когда

менеджер обладает большим опытом и знаниями), либо достаточного объема достоверной информации, чтобы сделать верную оценку происходящего (асимметрия информации в паре принципал-агент, где последний заведомо находится в более выгодном положении), что приводит принципала к проблеме морального риска [21].

Таким образом, в результате агентских конфликтов (конфликта принципал-агент) менеджеры с достаточной долей вероятности могут стремиться не к максимизации прибыли компании, а к обеспечению максимального удовлетворения собственных экономических интересов после выполнения заданных им условий обеспечения достижения требуемой акционерами (собственниками) доходности, являющейся по сути минимальным желаемым результатом.

Поведенческий подход к описанию теории фирм, разработанный Р. Сайетом, Дж. Марчем [51], сфокусирован на объяснении поведения фирмы, исходя из того, каким образом внутри этой фирмы принимаются управленческие решения. В такой постановке поведенческий подход к описанию теории фирмы Р. Сайета и Дж. Марча выходит за рамки неоклассической экономики.

Существующие версии описания поведенческого подхода в теории фирм весьма дискуссионны. Так, согласно одному из объяснений, поведенческий подход к описанию теории фирмы Р. Сайета и Дж. Марча сформировался под влиянием фундаментальных исследований организационного поведения и процессов принятия управленческих решений в условиях неопределенности Г. Саймона [24], выразившихся в формировании теории ограниченной рациональности, согласно которой “люди обладают ограниченными когнитивными способностями и поэтому могут проявлять только ограниченную рациональность при принятии решений в сложных, неопределенных ситуациях” [22, с. 54].

Таким образом Г. Саймон предложил заменить классический подход к экономическому моделированию процессов принятия решений, основанный на концепции единства в принятии решений, направленных на максимизацию полезности или прибыли, подходом к принятию управленческих решений, основанном на учете множества факторов, влияющих на принятие решения. поскольку считал, что первый подход – идеалистический, а второй – реалистический, поскольку, следуя ему, лица, принимающие решения, ориентируются на достижение не максимальных, а реальных целей.

Опираясь на эти постулаты, Г. Саймон, Р. Сайет и Дж. Марч [51] не без оснований считали, что фирма не может рассматриваться как монолитная система, поскольку различные ее индивиды и обособленные группы имеют свои собственные интересы, и их несовпадающие устремления, неизменно приводящие к конфликту интересов меньшей или большей силы. В этих условиях поведение фирмы будет определяться, в том числе поиском компромисса между ее участниками, не позволяющего разрастить конфликт до уровня, наносящего ущерб деятельности фирмы.

На взгляд автора, и подход Г. Саймона [24], и позиция Р. Сайета (даже с учетом исторического периода их возникновения) не отражают Дж. Марча [51] в должной мере о поведенческом подходе к описанию теории фирмы,

исходя из принимаемых в ней управленческих решений в силу следующих обстоятельств.

Во-первых, поведенческий подход к описанию теории фирм определялся, в первую очередь не решением проблемы внутрифирменных конфликтов, а необходимостью выстраивать линию поведения исходя из внешних рыночных условий, включая, в первую очередь, условия конкуренции [30].

Во-вторых, личный опыт Г. Саймона, игнорировавшего (по его же собственным словам) средства массовой информации как источник новостей [66] и опирающегося в этой связи лишь на ограниченное количество вариантов управленческих решений, которые может одновременно, держа в уме, анализировать человек (лицо, принимающее решение), входит в противоречие с сформировавшейся еще в 1940-е гг. концепцией рационализации управленческих решений. Здесь уместно вспомнить, что появление концепции рационализации управленческих решений было обусловлено прорывом в вычислительной технике, когда в 1938 г. Дж. Атанасов на основе собственных описаний построил первый цифровой компьютер. Этот пионерский шаг позволил в результате последующего совершенствования компьютерной техники реализовывать многовариантные решения высокой степени сложности, которые ранее в силу их громоздкости не могли быть решены человеком наиболее рациональным образом [34].

Таким образом, в авторском представлении поведенческий подход к описанию теории фирм связан выработкой управленческих решений на основе многофакторного анализа, в первую очередь внешних неуправляемых факторов макроуровня и частично управляемых факторов микроуровня, и лишь после этого учитываются внутренние, почти полностью управляемые факторы (включая внутренние агентские конфликты). Причем, исходя из анализа указанных множеств факторов, принимаются рациональные управленческие решения, определяющие линию поведения организации, благодаря возможностям вычислительной техники при работе с большими объемами данных [26].

Важной вехой в развитии теории фирм считается подход А. Алчиана и Г. Демсетца [44, с. 173], именуемый «командное производство», развивающий подход Р. Коуза [52, с. 386], и утверждающий, что фирма возникает именно потому, что командное производство обеспечивает дополнительный, а значит и более дешевый по сравнению с конкурентами выпуск продукции.

В порядке дискуссии следует отметить, что любая фирма, исходя из классики менеджмента (в частности, школы научного управления Ф. Тейлора [74]), – это всегда объединение людей, стремящихся достичь единой цели, достижение которой они не могут обеспечить, действуя по одиночке [26]. Фактически в этом и заключается достижение синергетического эффекта посредством объединения усилий людей разных профессий, достигаемого самой целью формирования фирмы [30].

В этом смысле подход А. Алчиана и Г. Демсетца [44, с. 173] вряд ли можно рассматривать как инновационный с точки зрения развития теории фирм. То есть данное утверждение, сформированное в 2010-е гг., полностью укладывается в основной постулат школы научного управления в менеджменте, сформированной в 1900-е гг.

Кроме того, управление командой фирмы, направленное на достижение ее максимальной эффективности, оцениваемой достижением уровня предельной полезности, неизменно связано с проблемами отклонения отдельных агентских групп от идеальной общефирменной линии поведения, локализация которого определяется эффективным мониторингом и контролем деятельности экономических агентов. Однако, при этом следует согласиться с утверждением А. Алчиана и Г. Демсетца [там же], что указанный мониторинг и контроль могут быть максимально эффективны только при условии, что наблюдатель, осуществляющий мониторинг и контроль, является получателем остаточного дохода от деятельности. Но в этом случае собственник фирмы увеличивает издержки ее содержания. Однако, если рассмотреть альтернативную ситуацию, когда наблюдатель, осуществляющий мониторинг и контроль, является получателем остаточного дохода от деятельности, то такой наблюдатель сам нуждается в контроле. И таких звеньев мониторинга и контроля по цепочке *scrum to scrum* [33] (контроль контролеров) может быть бесконечное количество [44, с. 173]. В целом же акцент А. Алчиана и Г. Демсетца [там же] на том, что эффективность организации фирмы по принципу «короткой руки», предусматривающая формирование команды, которая работает вместе, более продуктивна, чем схема управления «на расстоянии вытянутой руки», поскольку локализует издержки, связанные как с асимметрией информации (теория «принципал-агент»), так и с необходимостью построения каскадных схем мониторинга и контроля деятельности.

Таким образом, очевидно подход «командное производство» А. Алчиана и Г. Демсетца [там же], призванный по замыслу авторов развить теорию фирм, на самом деле имеет очень узкую область использования, в рамках монопредприятий, характеризующихся производством монопродуктов.

Еще один подход к развитию теории фирм О. Уильямсона [77] обусловлен специфичностью активов, задействованных в производстве, стоимость использования которых сокращается при повторном и последующем использовании. При этом О. Уильямсон [там же] делает акцент на возникающем межфирменном конфликте, когда активы принадлежат разным фирмам, например, в паре «поставщик-покупатель», рассматриваемые как фирмы-контрагенты. По мнению О. Уильямсона, подобный межфирменный конфликт будет заключаться в длительном торге экономических агентов относительно собственных выгод от рассматриваемой сделки и завершится приходом каждой из сторон к пределу («блокировке»), при котором они не смогут далее продолжать конкурировать с другими агентами на рынке по цене, что означает исчерпание аргументов для отстаивания своей позиции в противовес позиции фирмы-контрагента, а значит, «торговля большими числами заменится торговлей малыми числами» [там же].

Очевидно, что с точки зрения транзакционных издержек каждой из фирм-контрагентов ситуация принципиально меняется, если сделки предполагают многократное повторение. В этом случае очевидны преимущества долгосрочного сотрудничества перед бесконечным поиском более выгодных разовых вариантов.

Еще одной ситуацией, отражающей работу фирм-контрагентов именно со специфическими активами (по О. Уильямсону [там же]), является

«перетягивание канатов» поставщиком и потребителем по вопросу продажи специфического актива на условиях от предоплаты до продажи в рассрочку, при которых одна из сторон может оказаться в убытке от асимметричной по времени сделки. Одним из выходов в подобной ситуации, исключающей зависимость деятельности рассматриваемой фирмы от действий фирмы-контрагента, является поглощение одной фирмой другой.

Таким образом, несмотря на то, что в качестве специфических активов могут выступать не только физические активы, но и, например, трудовые активы (дефицит которых может усугубляться забастовками, которые реализуются его участниками в понимании отсутствия достаточной альтернативы человеческого капитала, обладающего данной профессией). Необходимо учесть, что теория специфических активов может быть применена только к узкой категории фирм, имеющих дело с использованием в своей деятельности указанных специфических активов.

В понимании Д. Оулиара лучшим ограничением такого оппортунизма является репутация как альтернатива не только закону, но и стремлению к бесконечному переподписанию контрактов с целью улучшения своих условий в сделке [68]. Если репутация оппортунизма значительно вредит деловым отношениям агента в настоящем и будущем, то изменяет стимулы экономических агентов в их стремлении быть оппортунистическими [68, с. 533].

Еще одно направление в развитии теории фирм связано с проблемой масштабирования (увеличения масштабов) ее деятельности. Рассматривая эту проблему, нельзя не согласиться с О. Уильямсоном в том, что ограничение размеров фирмы частично определяется затратами на делегирование этой фирмой полномочий другим участникам рынка (в силу увеличения с ростом масштабов рассматриваемой фирмы уровня ее иерархической бюрократии, и, как следствие, издержек). В какой-то мере этот процесс отражает растущую с увеличением масштабов фирмы неспособностью этой компании (как правило, уже достаточно крупной) воспроизвести мощные стимулы остаточного дохода собственника-предпринимателя. В свою очередь, эта тенденция объясняется тем, с точки зрения рыночных позиций, функционирование достаточно крупных фирм находится в куда большей безопасности, чем малых (что, например, наглядно подтверждается сегодняшней кризисной статистикой [36]), и менее зависимо от действий какого-либо отдельного экономического агента этой фирмы, увеличивая тем самым стимулы к уклонению от ответственности за результат этих экономических агентов). Кроме того, необходимо отметить, что наличие права вмешательства в деятельность крупной фирмы из центра управления, как правило, обеспечивает для экономических агентов фирмы страховую возможность снять с себя часть ответственности за управленческие действия, сопровождающееся некоторой формой страхования доходов для компенсации меньшей ответственности. Тем самым ослабляются стимулы для повышения экономической эффективности деятельности. При этом стремление экономических агентов обосновывать возрастающие затраты на управление мотивирует этих агентов предоставлять ложную информацию, выгодную для них самих. Это приводит к затратам вышестоящих менеджеров на проверку достоверности предоставляемой информации, что не всегда удается, в том числе приводит к принятию управленческих решений без обладания полной информации.

Рассматриваемые проблемы усугубляются по мере роста масштабов фирмы и увеличения количества иерархических уровней управления, при которых, как показывает эмпирический анализ, увеличивается вероятность фальсификации и уровень валидации осуществляемых транзакционных издержек [64, с. 1; 54, с. 209].

Разумеется, развитие теории фирм неразрывно связано с исследованием динамики экономической эффективности деятельности фирмы в зависимости от изменения масштабов производства (отдачи от масштабов), в интересах поиска оптимальных масштабов как производства, так и самой фирмы [70, 72, с. 131].

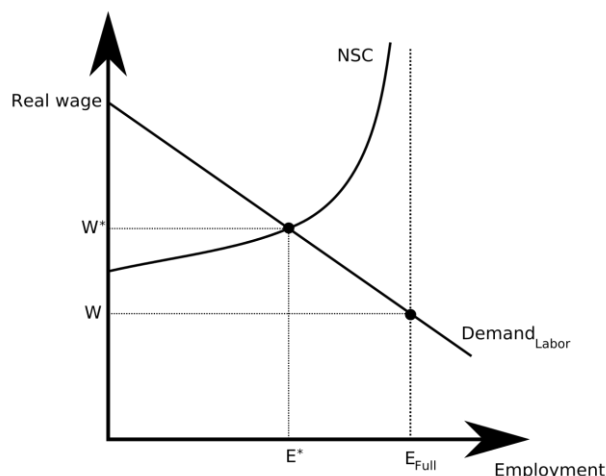
Также в развитии теории фирмы следует выделить направление, связанное с оплатой труда персонала, некоторые модели которого представлены в табл. 1.

Т а б л и ц а 1

Модели направления развития теории фирмы, связанного с оплатой труда персонала

№	Название модели	Суть модели
1	Модель Шапиро-Стиглица [73]	Экономическая модель, характеризующая закономерности рынка труда, объясняющая причины завышения уровня заработной платы сотрудников посредством дополнительной переменной модели, отражающей интенсивность труда; объясняет расхождение теоретических и реальных показателей уровней оплаты (рис. 2, см. ниже), что помогает объяснить низкую работоспособность рыночных механизмов формирования показателей рынка труда с позиций нового кейнсианства (рис. 2) [18].
2	Модель внутрифирменной карьеры Уильямсона-Вахтера-Харриса	Описывает стимулы продвижения персонала внутри фирмы, основанные на объективно измеримой производительности труда.
3	Модель X-эффективности Х. Лейбенстайна	Модель оценки эффективности функционирования экономического агента, базирующаяся на возможности снижения издержек фирмы, с одной стороны, и повышения ее производительности, с другой стороны, при стабильно неизменной (одной и той же) производственной технологии посредством стимулирования экономических агентов (менеджеров) к организационным улучшениям, усилению мотивации персонала и иных инструментов улучшения внутрифирменной деятельности (включая принятые нормы заключения соглашений с сотрудниками, исторические традиции проявления управленческих инициатив, внутрифирменную культуру, определяющую характер трудовых отношений и т. д.). Совокупность указанных факторов определяет производительность фирмы и ее размер [5, с. 141].
4	Модель взаимного обмена подарками Дж. Аркелофа [1]	Модель характеризует направление формирование нерыночных зарплат в рамках новокейнсианской школы макроэкономики, развивая модель взаимного обмена подарками, при которой

№	Название модели	Суть модели
		<p>работодатели предлагают сотруднику такой размер заработной платы, который, с одной стороны, не связан с колебаниями объема выпуска продукции, а, с другой стороны, превышает рыночный уровень.</p> <p>При этом работники проявляют заботу о благосостоянии друг друга, поскольку прилагают усилия выше минимально необходимого.</p> <p>Но в результате более способные работники не вознаграждаются за их дополнительную производительность, а менее способные сотрудники получают заработную плату, соизмеримую с более способными. То есть размер заработной платы работника зависит не от рациональности и эффективности его деятельности, а от социальных норм и факторов, принятых в фирме [75, с. 27]</p> <p>https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%B5%D0%BE%D1%80%D0%B8%D1%8F_%D1%84%D0%B8%D1%80%D0%BC%D1%8B - cite_note-21. При этом предел масштабов фирмы определяется издержками, растущими с ростом масштабов фирмы до такой степени, при которой сделки на рынке могут осуществляться на условиях более эффективных, чем предлагает фирма.</p>



Источник <https://upload.wikimedia.org/wikipedia>

Р и с . 2. Графическое описание модели Шапиро-Стиглица, демонстрирующей зависимость изменения уровня оплаты труда от интенсивности труда

В качестве одного из современных направлений развития теории фирм следует выделить теорию Гроссмана-Харта-Мура [57, с. 1119; 58; 59, с. 101; 55, с. 691].

Эта теория основывается на праве собственности и позиционируется как парадигма неполного контракта, утверждающая, что если контракты не обеспечивают четкого определения того, что должно быть сделано (то есть

характеризуются неопределенностью), учитывая все возможные непредвиденные обстоятельства, то права собственности приобретают первостепенное значение. В качестве примера О. Харт [58] предлагает рассмотреть взаимодействие продавца промежуточного товара (осуществляющее процессы до уровня незавершенного производства) и покупателя (осуществляющее процессы до уровня завершенного производства). При этом рассматривается дилемма о том, должен ли продавец владеть физическими активами, необходимыми для осуществления незавершенного производства товара (случай не интеграции), или собственником должен быть покупатель как производитель конечной продукции (случай интеграции). После осуществления инвестиций в конкретные отношения, продавец и покупатель, заключая сделку, всегда будут согласны сотрудничать, в случае, когда они будут симметрично проинформированы о результатах ее реализации, с одной стороны. С другой стороны, распределение излишков в паре продавец-покупатель будет зависеть от выплат по разногласиям сторон, то есть от размеров выплат, которые каждый из участников получит в том случае, если соглашение не будет достигнуто. А они, в свою очередь, будут зависеть от структуры собственности.

Таким образом, заключают авторы теории Гроссмана-Харта-Мура, структура собственности оказывает влияние на стимулы фирм к инвестированию в совместную деятельность, которая характерна для систем многозвенного производства в цепочках формирования добавленной стоимости [32, с. 132]. При этом, согласно рассматриваемой теории, сторона с более важным инвестиционным решением должна быть владельцем.

Следует отметить и существование теорий, которые фактически стирают границы между фирмами и рынками. Одной из таких теорий является модель «производства общего на основе равноправного», базирующаяся на использовании систем «совместного однорангового производства» Й. Бенклера [47].

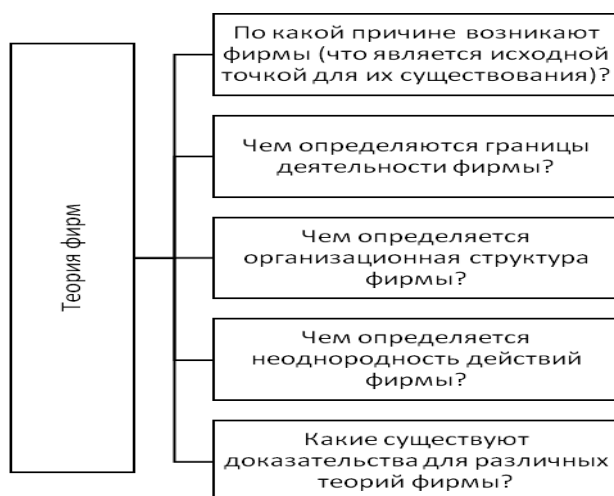
Развивая доктрину «сетевой информационной экономики» Й. Бенклера, рассматривая «систему производства, распределения и потребления информационных товаров, характеризующихся децентрализацией индивидуальных действий, осуществляемых через широко распространенные, нерыночные средства, которые не зависят от рыночных стратегий» [47], фактически описывает процесс социального производства, который трансформирует рынки и свободу [там же].

Представляется, что попытка выдать изменение характера рыночных отношений под влиянием интернет-технологий (и касающихся исключительно информационных товаров, распространяющихся далеко не всегда в соответствии с рыночными принципами), за процесс исчезновения границ между фирмами и рынками в целом – абсолютно несостоятельна.

Исследование современных проблем развития теории фирм сквозь призму метода ключевых вопросов (рис.3, см ниже) показали следующее.

Во-первых, если рассматривать проблему существования фирмы («По какой причине возникают фирмы?») с позиций рынка свободной конкуренции, то проблемы ее возникновения объективно определяются возникновением рыночного спроса или ростом спроса на ту или иную продукцию (товары,

работы, услуги). Однако такое объяснение было справедливо для ненасыщенного рынка, существовавшего на мировом рынке до середины XX века [27, с. 375].



Р и с . 3. Ключевые вопросы теории фирм

С переходом к насыщенному рынку многие постулаты микроэкономики в целом и теории фирм, в частности, перестали работать прежним образом. Например, перестала работать в прежнем режиме теория игр Дж. Фон Неймана и О. Моргенштерна [17]. Заложенные в эпоху ненасыщенного рынка для микроэкономического уровня в теории игр по сути шахматно-шашечные условия игры, единые для конкурирующих сторон, фактически перестали быть таковыми. В условиях насыщенного рынка все большее влияние на возможности фирм стали оказывать не производственно-экономические факторы (производственные мощности, уровень технологий, квалификация персонала, величина капитала и т. д.), а, например, формальные и неформальные связи фирмы с органами власти, распределяющими бюджет, заказы на продукцию, преференции, субсидии, льготы, гранты и т. д. Спектр технологий связи фирмы с органами власти очень широк – от вполне легального GR-менеджмента [8] до незаконных коррупционных [20] связей. Особенно остро проявляются проблемы коррупции в условиях госкапитализма [41], где это явление достигает уровня национального бедствия [65]. В указанных условиях, например, возникновение и исчезновение фирм может быть никак не связано с динамикой спроса и предложения той или иной продукции, а может частично (а нередко и полностью) зависеть от появления или утраты желаемых связей с органами власти (особенно в период смены состава представителей органов власти).

Во-вторых, в условиях насыщенного рынка и с учетом особенностей национальных моделей частно-государственного партнерства границы между фирмами и рынком перестали полностью определяться только размерами и разнообразием выпускаемой продукции, поскольку увеличилась доля сделок, осуществляемых вне рыночной среды. Указанные обстоятельства также осложнили процесс определения границ деятельности фирмы в рамках теории фирм.

В-третьих, если рассматривать организацию фирмы как процесс структурирования с точки зрения оптимизации иерархии и рационального соотношения централизации и децентрализации в управлении, то в условиях постиндустриальной экономики возникла необходимость гораздо более часто (порой постоянно, перманентно) корректировать процессы взаимодействия формальных и неформальных отношений как внутри организации, так и при взаимодействии организации с внешней средой. Необходимость этих корректировок усиливается в условиях ускорения научно-технического прогресса.

В-четвертых, в условиях усложнения рыночной среды и ускорения процессов изменения рыночных и нерыночных факторов возрастает степень неоднородности действий различных фирм, использующих все большее количество технологий, определяемых возрастающим спектром целеполаганий действий фирм.

В-пятых, необходимо отметить, что расширение спектра технологий, используемых фирмами для обеспечения своего пребывания на рынке в условиях ускорения научно-технического прогресса и усложнения хозяйственных связей, усложняет и процесс формирования доказательной базы, определяющей состав и содержание тестов, соответствующих теориям фирмы.

Обсуждение результатов и выводы

Проведенные исследования показали, что теория фирмы как одно из ключевых направлений микроэкономики на современном этапе своего развития базируется на ряде экономических теорий, которые описывают и объясняют природу фирмы, включая вопросы ее происхождения, существования, структуры, отношения к рынку, поведения на нем и перспектив рыночного развития.

При этом основными направлениями развития теории фирмы является поиск ответов на следующие вопросы: «По какой причине возникают фирмы (что является исходной точкой для их существования?)»; «Чем определяются границы деятельности фирмы?»; «Чем определяются организационная структура фирмы?»; «Чем определяется неоднородность действий фирмы?»; «Какие существуют доказательства для различных теорий фирмы?».

Результаты систематизации основных этапов развития теории фирм, и сопровождающих их проблем представлены в табл.2.

Т а б л и ц а 2

Результаты систематизации основных этапов развития теории фирм и сопровождающих их проблем

№	Положения теории фирм	Проблема развития теории фирм
1	Фирмы существуют в качестве альтернативы системе рыночно-ценового механизма, когда производство более эффективно в нерыночной среде.	Проблема реализации указанного положения в условиях насыщенного рынка, когда существенную роль играют нерыночные факторы.
2	При переходе от третьего технологического уклада к четвертому произошло смещение акцента с анализа отраслевого уровня, который в основном включал анализ рынков, на анализ на уровне фирмы, поскольку модель совершенной рыночной конкуренции перестала носить доминирующий характер в поведении фирм.	Усилились эмпирические подходы к исследованию теории фирм, требующие теоретического обоснования

№	Положения теории фирм	Проблема развития теории фирм
3	Обоснование теории транзакционных издержек, продемонстрировавшей, что внешние для фирмы эффекты могут быть интернализированы при помощи договора между сторонами.	Использование теории осложняется тем, что вмешательство государства в деятельность фирм далеко не всегда ограничивается спецификацией прав собственности.
4	Влияние на деятельность фирмы несовершенной информации.	Влияние на деятельность фирмы асимметричности информации неуклонно возрастает.
5	Исследование деятельности фирмы с позиций отдачи от масштабов производства.	Осложняется множеством воздействующих на фирму факторов помимо масштабов производства.
6	Определение фирмы на основе традиционных инструментов экономического анализа как "системы отношений, которая возникает, когда направление ресурсов зависит от предпринимателя".	Усложняется по мере усложнения системы отношений между предпринимателями в рамках совместного бизнеса.
7	Положение о возникновении фирм в тех случаях, когда очень краткосрочный контракт будет неудовлетворительным.	Положение справедливо только для «белого бизнеса», исключающего создание достаточно распространенных фирм-однодневок.
8	Влияние на размеры фирмы правительственных мер по регулированию рынка (взимание налогов с продаж, контроль цен, рacionamento и др.)	Проблема возможного влияния не только на размер фирмы, но и на сам факт ее существования, аффилиации с представителями органов власти.
9	Обращение теории фирмы к факторам относительной цены и относительных (конкурентных) затрат фирм, определяющих в свободной рыночной среде масштабы фирмы.	Известная несвобода современной рыночной среды, характерная для высоконасыщенного рынка, проявляется не только в межстрановой, но и во внутристрановой конкуренции, что затрудняет оценку масштабов деятельности фирмы с точки зрения фактора относительной цены, но остается неизменной с точки зрения сопоставления относительных затрат фирм.
10	Пересмотр теории транзакционных издержек, согласно которому внутрифирменные и межфирменные сделки, нередко «затягивают друг друга».	Проблема рассмотрения внутрифирменных сделок в качестве рыночных договорных отношений, когда издержки, сопровождающие как межфирменные, так и внутрифирменные сделки, являются по своей экономической сути транзакционными.
11	Фирмы далеко не всегда выстраивают межфирменные и внутрифирменные отношения таким образом, чтобы локализовать транзакционные издержки.	Проблема исследования процессов синтеза "юридических фикций", создаваемых для публичной демонстрации растущих издержек за счет транзакционных издержек, например, чтобы фирма могла локализовать налогооблагаемую прибыль.

№	Положения теории фирм	Проблема развития теории фирм
12	Формирование управленческой теории фирм, согласно которой менеджеры фирмы будут стремиться максимизировать свою собственную полезность (прибыльность) и рассматривать последствия этого для поведения фирмы в отличие от случая максимизации прибыли фирмы.	Дальнейшее исследование проблемы агентских конфликтов.
13	Разработка поведенческого подхода, сфокусированного на объяснении поведения фирмы исходя из того, каким образом внутри этой фирмы принимаются управленческие решения, утверждающего, что поведение фирмы определяет поиском компромисса между ее участниками (то есть внутри фирмы).	На самом деле проблема заключается в том, что выработка управленческих решений в фирме осуществляется на основе многофакторного анализа, в первую очередь на базе учета внешних неуправляемых факторов макроуровня и частично управляемых факторов микроуровня, и лишь после этого учитываются внутренние почти полностью управляемые факторы (включая внутренние агентские конфликты).
14	Формирование подхода «командное производство», утверждающего, что фирма возникает именно потому, что командное производство обеспечивает дополнительный, а значит, и более дешевый по сравнению с конкурентами выпуск продукции.	Управление командой фирмы, направленное на достижение ее максимальной эффективности, оцениваемой достижением уровня предельной полезности, неизменно связано с проблемами отклонения отдельных агентских групп от идеальной общефирменной линии поведения.
15	Контроль деятельности экономических агентов при реализации подхода «командное производство» может быть максимально эффективен только при условии, что наблюдатель, осуществляющий мониторинг и контроль, является получателем остаточного дохода от деятельности.	Проблема реализации подхода «командное производство», обусловленная узкой областью его использования, - в рамках монопредприятий, характеризующихся производством монопродуктов.
16	Подход, обусловленный специфичностью активов, задействованных в производстве, стоимость использования которых сокращается при повторном и последующем использовании, когда «торговля большими числами заменится торговлей малыми числами».	Проблема использования подхода специфических активов, обусловленная их применимостью только к узкой категории фирм, имеющих дело с использованием в своей деятельности указанных специфических активов.
17	Теория масштабирования (увеличения масштабов) деятельности фирм, базирующаяся на том, что ограничение размеров фирмы частично определяется затратами на делегирование этой фирмой полномочий другим участникам рынка.	Проблемы развития фирмы усугубляются по мере роста ее масштабов и увеличения количества иерархических уровней управления, при которых увеличивается вероятность фальсификации и уровень валидации осуществляемых транзакционных издержек.
18	Модели, характеризующие закономерности рынка труда, объясняющая причины завышения уровня заработной платы по сравнению с интенсивностью труда	Проблема низкой работоспособности рыночных механизмов формирования показателей рынка труда с позиций нового кейнсианства.

№	Положения теории фирм	Проблема развития теории фирм
19	Парадигма неполного контракта, утверждающая, что если контракты не обеспечивают четкого определения того, что должно быть сделано (то есть характеризуются неопределенностью), учитывая все возможные непредвиденные обстоятельства, то права собственности приобретают первостепенное значение.	Утверждая, что сторона с более важным инвестиционным решением должна быть владельцем, отражает проблематику конфликтов между рыночными агентами.
20	Теории стирания границы между фирмами и рынками (например, модель «производства общего на основе равноправного»).	Демонстрируют проблемную попытку выдать изменение характера рыночных отношений при создании информационных товаров под влиянием интернет-технологий за процесс исчезновения границ между фирмами и рынками в отношении всех товаров в целом.

Проведенные исследования современных проблем развития теории фирм сквозь призму ключевых вопросов показало следующее:

– во-первых, если рассматривать проблему существования фирмы с позиций рынка свободной конкуренции, то проблемы ее возникновения объективно определяются возникновением рыночного спроса или ростом спроса на ту или иную продукцию (товары, работы, услуги). Однако такое объяснение было справедливо для ненасыщенного рынка, существовавшего на мировом рынке до середины XX века. С переходом к насыщенному рынку многие постулаты микроэкономики в целом и теории фирм в частности, перестали работать прежним образом. При этом возникновение и исчезновение фирм может быть никак не связано с динамикой спроса и предложения той или иной продукции, а может частично (а нередко и полностью) зависеть от появления или утраты желаемых связей с органами власти (особенно в период смены состава представителей органов власти).

– во-вторых, в условиях насыщенного рынка и с учетом особенностей национальных моделей частно-государственного партнерства границы между фирмами и рынком перестали полностью определяться только размерами и разнообразием выпускаемой продукции, поскольку увеличилась доля сделок, осуществляемых вне рыночной среды. Указанные обстоятельства также осложнили процесс определения границ деятельности фирмы в рамках теории фирм.

– в-третьих, если рассматривать организацию фирмы как процесс структурирования с точки зрения оптимизации иерархии и рационального соотношения централизации и децентрализации в управлении, то в условиях постиндустриальной экономики возникла необходимость гораздо более часто (порой постоянно, перманентно) корректировать процессы взаимодействия формальных и неформальных отношений как внутри организации, так и при взаимодействии организации с внешней средой. Необходимость этих корректировок усиливается в условиях ускорения научно-технического прогресса.

– в-четвертых, в условиях усложнения рыночной среды и ускорения процессов изменения рыночных и нерыночных факторов возрастает степень неоднородности действий различных фирм, использующих все большее

количество технологий, определяемых возрастающим спектром целеполаганий действий фирм.

– в-пятых, необходимо отметить, что расширение спектра технологий, используемых фирмами для обеспечения своего пребывания на рынке в условиях ускорения научно-технического прогресса и усложнения хозяйственных связей, усложняет и процесс формирования доказательной базы, определяющей состав и содержание тестов, соответствующих теориям фирмы.

Список литературы

1. Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis: или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма / пер. с англ. Д. Прияткина; под научн. ред. А. Суворова; вступ. ст. С. Гуриева. М. : ООО «Юнайтед Пресс», 2010. 273 с.
2. Акерлоф Дж. А. Идентичность и экономика организаций. / Дж. А. Акерлоф, Р. И. Крэнтон. // Российский журнал менеджмента. 2010. Т. 8. № 2. С. 107–130.
3. Аналитик допустил возможность кризиса, сравнимого с Великой депрессией. <https://gia.ru/20200625/1573439506.html>
4. Баумоль У. Дж. Состязательные рынки: мятеж в теории структуры отрасли // Вехи экономической мысли. Т. 5. Теория отраслевых рынков /пер. с англ.; под общ. ред. А.Г. Слуцкого. СПб. : Экономическая школа, 2003. 669 с.
5. Блауг М., Лейбенштайн Харви. 100 великих экономистов после Кейнса. СПб. : Экономикс, 2009. С. 141–143.
6. Бозров А.М., Тебекин А.В. Международная инвестиционная деятельность транснациональных корпораций с учетом тенденций глобализации и региональных особенностей // Транспортное дело России. 2014. № 4. С. 35–37.
7. Бозров А.Р., Тебекин А.В. Анализ влияния процессов глобализации мировой экономики на структурные сдвиги в комплексах внутрихозяйственной инвестиционной деятельности ТНК. В сборнике: Тенденции и перспективы развития социотехнической среды. Материалы международной научно-практической конференции. Негосударственное образовательное учреждение высшего образования "Институт мировой экономики и информатизации". 2015. С. 89–95.
8. Болгова А.Н. GR-менеджмент – инструмент цивилизованного лоббизма? // Вестник Пермского университета. Серия: история и политология. № 1. 2009. С. 55.
9. «Газпром» в 1,7 раза увеличил выплаты правлению на фоне убытка в 306 миллиардов рублей. <https://newsland.com/user/4297807604/content/gazprom-v-17-raza-velichil-vyplaty-pravleniiu-na-fone-ubytk-a-v-306-milliardov-rublei/7150403>
10. Долг «Роснефти» и «Газпрома» равен всему Фонду национального благосостояния РФ. <https://newsland.com/community/4765/content/dolg-rosnefti-i-gazproma-raven-vsemu-fondu-natsionalnogo-blagosostoiania-rf/7108972>
11. Долги госкомпаний оказались на триллион руб. больше ФНБ. Как с этим жить? <https://quote.rbc.ru/news/article/5ae098a62ae5961b67a1c3a9>
12. Доходы правления «Газпрома» выросли на треть на фоне убытков компании. <https://www.rbc.ru/business/13/08/2020/5f3564ba9a79477b7252af06>
13. Золотое «Сколково»: гигантские деньги тратили с купеческим размахом. <https://www.mk.ru/economics/2016/10/10/zolotoe-skolkovo-gigantskie-dengi-tratili-s-kupecheskim-razmakhom.html>
14. Иноземцев Владислав. Брестский мир по-китайски. О причинах и последствиях победы США в торговой войне с Китаем // Газета.Ru, 22.01.2020. https://www.gazeta.ru/column/vladislav_inozemcev/12914516.shtml
15. Коуз Р. Фирма, рынок и право / пер. с англ. Б. Пинскера. М. : Дело ЛТД, 1993. 192 с.
16. Маркс К. Капитал. Т. 3. Часть 1. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. М. : Государственное издательство политической литературы. 1951.
17. Нейман Дж., Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение. М. : Наука, 1970.
18. Новое кейнсианство. Общая характеристика // Розмаинский И.В., Холодильник К.А. История экономического анализа на Западе / под общ. ред. И.В. Розмаинского. СПб. : СПбГУ, 2000. 138 с.

19. Паспорт специальности ВАК 08.00.01. Экономическая теория. <https://yandex.ru/search/?text=08.00.01&clid=2173313&lr=21636&redircnt=1585749683.1>
20. Румянцева Е.Е. Каков в совокупности и по его частям ущерб от коррупции — кто представит обществу самую верную методику его расчета? // Экспертная сеть по вопросам государственного управления «Госбук». <https://web.archive.org/web/20140915132516/http://www.gosbook.ru/node/81444>
21. Савицкая Е.В. Курс лекций по микроэкономике. 2002. https://mipt.ru/dasr/forstudents/study/study/2course/f_3lqv94/f_3lr0b3/
22. Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и в науке о поведении // Вехи экономической мысли Т.2. Теория фирмы /под ред. В.М. Гальперина. СПб. : Экономическая школа, 2000. 534с.
23. Саймон Г.А. О применении теории следящих систем для изучения процессов регулирования производства // Процессы регулирования в моделях экономических систем. М. : Издательство иностранной литературы, 1961.
24. Саймон Г.А., Марч Д.Г. Административное поведение. М. : Мир, 1974.
25. Саттон Роберт. Охота за идеями: Как оторваться от конкурентов, нарушая все правила = *Weird Ideas That Work. How To Build a Creative Company.* М. : АльпинаПаблицер, 2013. 335 с.
26. Тебекин А.В. Менеджмент. М. : ИНФРА-М, 2014. 382.
27. Тебекин А.В. Мировые тенденции и национальные перспективы развития маркетинга и логистики как прикладных сфер управления // Управленческие науки в современном мире. 2015. Т. 2. № 1. С. 375–380.
28. Тебекин А.В. Проблемы развития современной политэкономии. // Теоретическая экономика. 2020, №1. С. 11–28.
29. Тебекин А.В. Современные проблемы развития экономической теории // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 1. С. 264–266.
30. Тебекин А.В. Теория менеджмента [Текст]: учебник / А.В. Тебекин. М. : КНОРУС, 2016. 695 с.
31. Тебекин А.В. Формирование модели инновационного развития экономики. М. : Риалтекс, 2008.
32. Тебекин А.В., Полянин А.Ю. Актуальные проблемы формирования инновационной стратегии организации движения материальных потоков в многозвенном производстве // Маркетинг и логистика. 2017. № 1 (9). С. 132–151.
33. Тебекин А.В., Широкова Л.Н., Сураг И.Л. Управление инновационными проектами. Монография. 2014. 126с.
34. Тебекин А.В. Инновационный менеджмент. М. : Издательство Юрайт, 2020. 481 с.
35. Тебекин А. В. Стратегический менеджмент: учебник для среднего профессионального образования. М. : Издательство Юрайт, 2020. 333 с.
36. ТПП предупредила о риске разорения 3 млн предпринимателей из-за вируса. Каждый третий в малом бизнесе рискует продержаться не дольше квартала. <https://www.rbc.ru/economics/21/03/2020/5e7490569a7947467949c77d>
37. Убыточный бизнес Илона Маска. <https://zen.yandex.ru/media/elonmuskteslaspacex/ubytochnyi-biznes-ilona-maski-5ec79db10676e475b220a998>
38. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / пер. с англ. СПб. : Лениздат; SEV Press, 1996. 702 с.
39. Цена нефти впервые в истории упала ниже нуля. Что важно знать. <https://www.rbc.ru/economics/21/04/2020/5e9df3249a79470ff099ae32>
40. Чистый долг “Роснефти” составил \$43,9 млрд. <https://www.interfax.ru/business/660993>
41. Шушканова Е.А. Государственный капитализм в России: модель экономического роста или утопия? http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Istoria/1_101214.doc.htm
42. Экономический кризис 2020 – прогнозы... <https://vsegoda.com/ekonomicheskij-krizis/>
43. Akerlof George A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // *The Quarterly Journal of Economics*, v.84, August 1970. P.488–500.
44. Alchian Armen, Demsetz Harold. Production, information costs, and economic organization // *The economic nature of the firm.* Cambridge: Cambridge University Press. June 2014. Pp. 173–196.
45. Archibald G. C. Firm, Theory of the // *The New Palgrave Dictionary of Economics.* London: Palgrave Macmillan UK, 1987. С. 1–10.

46. Basuchaudhary Atin. Contract theory, by Bolton, P. and Dewatripont, M. MIT Press: Cambridge and London. 2005, xvi+724 pp., USD 65.00 (cloth) // *Managerial and Decision Economics*. 2006. Т. 28. Вып. 1. С. 81–82.
47. Benkler Yochai. *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom*. New Haven, Conn: Yale University Press, 2006. xii + 515 pp.
48. Benkler Yochai. *The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom* (New Haven, CT: Yale University Press, 2006).
49. Berle Adolf A., Means Gardiner C. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: The Macmillan Company, 1932. Pp. xiii, 396.
50. Berle Adolf A. *The modern corporation and private property*. New Brunswick, N.J., U.S.A.: Transaction Publishers, 1991. liv, 380 pages.
51. Boulding Kenneth E., Cyert Richard M., March James G.A. Behavioral Theory of the Firm // *American Sociological Review*. 1964-08. Т. 29. Вып. 4. С. 592.
52. Coase R. H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937-11. Vol. 4, iss. 16. P. 386–405.
53. Coase Ronald. "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, The University of Chicago Press, Vol. 3 (Oct., 1960): 1–44.
54. Dahlstrom Robert, Nygaard Arne. The 2009 Nobel Prize in Economics to Oliver E. Williamson: Recognition of the Influence of Transaction Cost Economics on Business Research // *Journal of Retailing*. 2010-09. Т. 86. Вып. 3. С. 209–210.
55. Grossman Sanford J., Hart Oliver D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. 1986-08. Т. 94. Вып. 4. С. 691–719.
56. Hall R.L., Hitch C.J. Price Theory And Business Behaviour // *Oxford Economic Papers*. 1939-05. Т. 2. Вып. 1. С. 12–45.
57. Hart Oliver, Moore John. Property Rights and the Nature of the Firm // *Journal of Political Economy*. 1990-12. Т. 98. Вып. 6. С. 1119–1158.
58. Hart Oliver. *Firms, Contracts, and Financial Structure*. Oxford University Press, 1995-10-05.
59. Hart Oliver. Thinking about the Firm: A Review of Daniel Spulber's *The Theory of the Firm* // *Journal of Economic Literature*. 2011-03. Т. 49. Вып. 1. С. 101–113.
60. Jensen Michael C., Meckling William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // *Journal of Financial Economics*. 1976-10. Т. 3. Вып. 4. С. 305–360.
61. Kantarelis Demetrius. *Theories of the firm*. – 2nd ed.: Inderscience Enterprises, 2007. [10], 314 p.
62. Kogut Bruce, Williamson Oliver E., Sidney G. Winter. The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development // *Administrative Science Quarterly*. 1993–09. Т. 38. Вып. 3. С. 503.
63. Kroszner Randall S., Putterman Louis. *Reintroducing The Economic Nature of the Firm* // *The economic nature of the firm*. Cambridge: Cambridge University Press. June 2014. P. 1–32.
64. Macher Jeffrey T., Richman Barak D. *Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences* // *Business and Politics*. 2008-04. Т. 10. Вып. 1. С. 1–63.
65. Manabu Suhara. *Corruption in Russia: A Historical Perspective*. // <https://ru.scribd.com/document/39932720/Corruption-in-Russia-Historical-Perspective>
66. Marris Robin. *The economic theory of managerial capitalism*, 1964.
67. Murray Williamson, Mansoor Peter R. *Hybrid Warfare: Fighting Complex Opponents from the Ancient World to the Present*. Cambridge University Press, 2012.
68. Oliar Dotan. *Empirical studies of copyright registration* // *Research Handbook on the Economics of Intellectual Property Law*. Edward Elgar Publishing, 2019. С. 533–546.
69. Ouchi William G. Williamson Oliver E.. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications* // *Administrative Science Quarterly*. 1977-09. Т. 22. Вып. 3. С. 540.
70. Panzar John C., Willig Robert D. Economies of Scale and the Profitability of Marginal-Cost Pricing: Reply // *The Quarterly Journal of Economics*. 1979-11. Т. 93. Вып. 4. С. 743.
71. Richardson G.B. The Organization of Industry // *The Economic Journal*. 1972–09. Т. 82. Вып. 327. С. 883.
72. Schwartz Marius. *The theory of industrial organization* by Tirole, Jean. Cambridge, MA: MIT Press, 1988, pp. xii, 479, isbn 0-262-20071-6 // *Managerial and Decision Economics*. 1990-05. Т. 11. Вып. 2. С. 131–139.
73. Shapiro C., Stiglitz, J. (1984), «Equilibrium unemployment as a worker discipline device», *American Economic Review*, June 1984.
74. Taylor F.W. *The principles of scientific management* / By Frederick Winslow Taylor. New York; London: Harper, 1911. 144 p.

75. Vedamane Basil Hans. Role and Responsibilities of Managerial Economists: Empowering Business through Methodology and Strategy // Nitte Management Review. 2016-12-21. Т. 10. Вып. 2. С. 27.
76. Williamson Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. 2002-08. Т. 16. Вып. 3. С. 171–195.
77. Williamson Oliver Eaton. Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior, 1970.

Об авторе:

ТЕБЕКИН Алексей Васильевич – доктор технических наук, доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры менеджмента Одинцовского филиала Московского государственного института международных отношений (Университета) МИД России, e-mail: Tebekin@gmail.com, ORCID: 0000-0002-3098-7710, SPIN-код: 5271-1385.

THEORY OF FIRMS: EVOLUTION AND CONTEMPORARY DEVELOPMENT PROBLEMS

A.V. Tebekin

Moscow State Institute of International Relations (University) MFA of Russia,
Moscow

The stages of the evolution of the theory of firms as a component of microeconomic theory are considered in such areas as: the reasons for the emergence of the firm, the boundaries of the firm, the organizational structure of the firm, the heterogeneity of the firm's actions, evidence for various theories of the firm. The purpose of the work was to assess the features of using the provisions of the theory of firms in the current economic realities. The problems of development of the theory of firms in modern conditions are investigated. The scientific novelty of the research lies in demonstrating significant differences in the conditions for the functioning of firms in the post-industrial era compared to the industrial and pre-industrial eras, when the basic provisions of the theory of firms were formed, create certain problems for using a number of basic provisions of the theory of firms, requiring their further development.

Keywords: *theory of firms, evolution, development problems, modern conditions.*

About the author:

ТЕБЕКИН Алексей Васильевич – Doctor of Engineering, Doctor of Economics, professor, honorary worker of science and technology of the Russian Federation, professor of department of management of the Moscow State Institute of International Relations (University) MFA of Russia, e-mail: Tebekin@gmail.com

References

1. Akerlof Dzh., Shiller R. Spiritus Animalis: ili Kak chelovecheskaja psihologija upravljaet jekonomikoj i pochemu jeto vazhno dlja mirovogo kapitalizma / per. s angl. D. Prijatkina; pod nauchn. red. A. Suvorova; vstup. st. S. Gurieva. M. : ООО «Junajted Press», 2010. 273 s.
2. Akerlof Dzh. A. Identichnost' i jekonomika organizacij. / Dzh. A. Akerlof, R.I. Krjenton // Rossijskij zhurnal menedzhmenta. 2010. Т. 8. № 2. S. 107–130.

3. Analitik dopustil vozmozhnost' krizisa, sravnimogo s Velikoj depressiej. <https://ria.ru/20200625/1573439506.html>
4. Baumol' U. Dzh. Sostjazatel'nye rynki: mjatezh v teorii struktury otrasli // Vehi jekonomicheskoy mysli. T. 5. Teorija otraslevykh rynkov /per. s angl.; pod obshh. red. A.G. Sluckogo. SPb. : Jekonomicheskaja shkola, 2003. 669 s.
5. Blaug M., Lejbenstajn Harvi. 100 velikih jekonomistov posle Kejnisa. SPb. : Jekonomikus, 2009. S. 141–143.
6. Bozrov A.M., Tebekin A.V. Mezhdunarodnaja investicionnaja dejatel'nost' transnacional'nyh korporacij s uchedom tendencij globalizacii i regional'nyh osobennostej // Transportnoe delo Rossii. 2014. № 4. S. 35–37.
7. Bozrov A.R., Tebekin A.V. Analiz vlijanija processov globalizacii mirovoj jekonomiki na strukturnye sdvigi v kompleksah vnutrihozjajstvennoj investicionnoj dejatel'nosti TNK. V sbornike: Tendencii i perspektivy razvitiya sociotekhnicheskoy sredy. Materialy mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Negosudarstvennoe obrazovatel'noe uchrezhdenie vysshego obrazovanija "Institut mirovoj jekonomiki i informatizacii". 2015. S. 89–95.
8. Bolgova A.N. GR-menedzhment – instrument civilizovannogo lobbizma? // Vestnik Permskogo universiteta. Serija: istorija i politologija. № 1. 2009. S. 55.
9. «Gazprom» v 1,7 raza uvelichil vyplaty pravleniju na fone ubytkov v 306 milliardov rublej. <https://newsland.com/user/4297807604/content/gazprom-v-17-raza-uvelichil-vyplaty-pravleniiu-na-fone-ubytkov-v-306-milliardov-rublei/7150403>
10. Dolg "Rosnefti" i "Gazproma" raven vsemu Fondu nacional'nogo blagosostojanija RF. <https://newsland.com/community/4765/content/dolg-rosnefti-i-gazproma-raven-vsemu-fondu-natsionalnogo-blagosostoiianiia-rf/7108972>
11. Dolgi goskompanij okazalis' na trillion rub. bol'she FNB. Kak s jetim zhit'? <https://quote.rbc.ru/news/article/5ae098a62ae5961b67a1c3a9>
12. Dohody pravlenija «Gazproma» vyrosli na tret' na fone ubytkov kompanii. <https://www.rbc.ru/business/13/08/2020/5f3564ba9a79477b7252af06>
13. Zolotoe «Skolkovo»: gigantskie den'gi tratili s kupecheskim razmahom. <https://www.mk.ru/economics/2016/10/10/zolotoe-skolkovo-gigantskie-dengi-tratili-s-kupecheskim-razmahom.html>
14. Inozemcev Vladislav. Brestskij mir po-kitajski. O prichinah i posledstvijah pobedy SShA v torgovoj vojne s Kitaem // Gazeta.Ru, 22.01.2020. https://www.gazeta.ru/column/vladislav_inozemcev/12914516.shtml
15. Kouz R. Firma, rynek i pravo / per. s angl. B. Pinskera. M. : Delo LTD, 1993. 192 s.
16. Marks K. Kapital. T. 3. Chast' 1. Process kapitalisticheskogo proizvodstva, vzjatyj v celom. M. : Gosudarstvennoe izdatel'stvo politicheskoy literatury. 1951.
17. Nejman Dzh., Morgenshtern O. Teorija igr i jekonomicheskoe povedenie. M. : Nauka, 1970.
18. Novoe kejniansstvo. Obshhaja karakteristika // Rozmainskij I.V., Holodilin K.A. Istorija jekonomicheskogo analiza na Zapade / pod obshh. red. I.V. Rozmainskogo. SPb. : SPbGU, 2000. 138 s.
19. Passport special'nosti VAK 08.00.01. Jekonomicheskaja teorija. <https://yandex.ru/search/?text=08.00.01&clid=2173313&lr=21636&redircnt=1585749683.1>
20. Rumjanceva E.E. Kakov v sovokupnosti i po ego chastjam usherb ot korruptcii — kto predstavit obshhestvu samuju vernuju metodiku ego rascheta? // Jekspertnaja set' po voprosam gosudarstvennogo upravlenija «Gosbuk». <https://web.archive.org/web/20140915132516/http://www.gosbook.ru/node/81444>
21. Savickaja E.V. Kurs lekcij po mikrojekonomike. 2002. https://mipt.ru/dasr/forstudents/study/study/2course/f_3lqv94/f_3lr0b3/
22. Sajmon G.A. Teorija prinjatija reshenij v jekonomicheskoy teorii i v nauke o povedenii // Vehi jekonomicheskoy mysli T.2. Teorija firmy /pod red. V.M. Gal'perina. SPb. : Jekonomicheskaja shkola, 2000. 534s.
23. Sajmon G.A. O primenenii teorii sledjashhih sistem dlja izuchenija processov regulirovanija proizvodstva // Processy regulirovanija v modeljah jekonomicheskikh sistem. M. : Izdatel'stvo inostrannoju literatury, 1961.
24. Sajmon G.A., March D.G. Administrativnoe povedenie. M. : Mir, 1974.
25. Satton Robert. Ohta za idejami: Kak otorvat'sja ot konkurentov, narushaja vse pravila = Weird Ideas That Work. How To Build a Creative Company. M. : Al'pinaPablisher, 2013. 335 s.
26. Tebekin A.V. Menedzhment. M. : INFRA-M, 2014. 382.

27. Tebekin A.V. Mirovye tendencii i nacional'nye perspektivy razvitija marketinga i logistiki kak prikladnyh sfer upravlenija // Upravlencheskie nauki v sovremennom mire. 2015. T. 2. № 1. S. 375–380.
28. Tebekin A.V. Problemy razvitija sovremennoj politjekonomii // Teoreticheskaja jekonomika. 2020. №1. S. 11–28.
29. Tebekin A.V. Sovremennye problemy razvitija jekonomicheskoi teorii. // Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta. Serija: Jekonomika i upravlenie. 2019. № 1. S. 264–266.
30. Tebekin A.V. Teorija menedzhmenta [Tekst]: uchebnik / A.V. Tebekin. M. : KNORUS, 2016. 695 s.
31. Tebekin A.V. Formirovanie modeli innovacionnogo razvitija jekonomiki. M. : Rialteks, 2008.
32. Tebekin A.V., Poljanin A.Ju. Aktual'nye problemy formirovanija innovacionnoj strategii organizacii dvizhenija material'nyh potokov v mnogozvennom proizvodstve // Marketing i logistika. 2017. № 1 (9). S. 132–151.
33. Tebekin A.V., Shirokova L.N., Surat I.L. Upravlenie innovacionnymi proektami. Monografija. 2014. 126 s.
34. Tebekin A.V. Innovacionnyj menedzhment. M. : Izdatel'stvo Jurajt, 2020. 481 s.
35. Tebekin A.V. Strategicheskij menedzhment: uchebnik dlja srednego professional'nogo obrazovanija. M. : Izdatel'stvo Jurajt, 2020. 333 s.
36. TPP predupredila o riske razorenija 3 mln predprinimatelej iz-za virusa. Kazhdyj tretij v malom biznese riskuet proderzhat'sja ne dol'she kvartala. <https://www.rbc.ru/economics/21/03/2020/5e7490569a7947467949c77d>
37. Ubytochnyj biznes Ilona Maska. <https://zen.yandex.ru/media/elonmuskteslaspacex/ubytochnyj-biznes-ilona-maska-5ec79db10676e475b220a998>
38. Uil'jamson O. Jekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaja» kontraktacija / per. s angl. SPb. : Lenizdat; CEV Press, 1996. 702 s.
39. Cena nefti v pervye v istorii upala nizhe nulja. Chto vazhno znat'. <https://www.rbc.ru/economics/21/04/2020/5e9df3249a79470ff099ae32>
40. Chistyj dolg "Rosnefti" sostavil \$43,9 mlrd. <https://www.interfax.ru/business/660993>
41. Shushkanova E.A. Gosudarstvennyj kapitalizm v Rossii: model' jekonomicheskogo rosta ili utopija? http://www.rusnauka.com/10_DN_2012/Istoria/1_101214.doc.htm
42. Jekonomicheskij krizis 2020 – prognozy... <https://vsegoda.com/ekonomicheskij-krizis/>
43. Akerlof George A. The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism // The Quarterly Journal of Economics, v.84, August 1970. P. 488–500.
44. Alchian Armen, Demsetz Harold. Production, information costs, and economic organization // The economic nature of the firm. Cambridge: Cambridge University Press. June 2014. Pr. 173–196.
45. Archibald G. C. Firm, Theory of the // The New Palgrave Dictionary of Economics. London: Palgrave Macmillan UK, 1987. S. 1–10.
46. Basuchaudhary Atin. Contract theory, by Bolton, P. and Dewatripont, M. MIT Press: Cambridge and London. 2005, xvi+724 pp., USD 65.00 (cloth) // Managerial and Decision Economics. 2006. T. 28. Vyp. 1. S. 81–82.
47. Benkler Yochai. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom. New Haven, Conn: Yale University Press, 2006. xii + 515 pp.
48. Benkler Yochai. The Wealth of Networks: How Social Production Transforms Markets and Freedom (New Haven, CT: Yale University Press, 2006). Jeto 5
49. Berle Adolf A., Means Gardiner C. The Modern Corporation and Private Property. New York: The Macmillan Company, 1932. Pp. xiii, 396.
50. Berle Adolf A. The modern corporation and private property. New Brunswick, N.J., U.S.A.: Transaction Publishers, 1991. liv, 380 pages s.
51. Boulding Kenneth E., Cyert Richard M., March James G.A. Behavioral Theory of the Firm // American Sociological Review. 1964-08. T. 29. Vyp. 4. S. 592.
52. Coase R.H. The Nature of the Firm // *Economica*. 1937-11. Vol. 4, iss. 16. P. 386–405.
53. Coase Ronald. "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, The University of Chicago Press, Vol. 3 (Oct., 1960): 1–44.
54. Dahlstrom Robert, Nygaard Arne. The 2009 Nobel Prize in Economics to Oliver E. Williamson: Recognition of the Influence of Transaction Cost Economics on Business Research // *Journal of Retailing*. 2010-09. T. 86. Vyp. 3. S. 209–210.
55. Grossman Sanford J., Hart Oliver D. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. 1986-08. T. 94. Vyp. 4. S. 691–719.

56. Hall R.L., Hitch C.J. Price Theory And Business Behaviour // Oxford Economic Papers. 1939-05. T. 2. Vyp. 1. S. 12–45.
57. Hart Oliver, Moore John. Property Rights and the Nature of the Firm // Journal of Political Economy. 1990-12. T. 98. Vyp. 6. S. 1119–1158.
58. Hart Oliver. Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford University Press, 1995-10-05.
59. Hart Oliver. Thinking about the Firm: A Review of Daniel Spulber's The Theory of the Firm // Journal of Economic Literature. 2011-03. T. 49. Vyp. 1. S. 101–113.
60. Jensen Michael C., Meckling William H. Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure // Journal of Financial Economics. 1976-10. T. 3. Vyp. 4. S. 305–360.
61. Kantarelis Demetrius. Theories of the firm. – 2nd ed.: Inderscience Enterprises, 2007. [10], 314 p.
62. Kogut Bruce, Williamson Oliver E., Sidney G. Winter. The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development // Administrative Science Quarterly. 1993–09. T. 38. Vyp. 3. S. 503.
63. Kroszner Randall S., Putterman Louis. Reintroducing The Economic Nature of the Firm // The economic nature of the firm. Cambridge: Cambridge University Press. June 2014. P. 1–32.
64. Macher Jeffrey T. 13, Richman Barak D. Transaction Cost Economics: An Assessment of Empirical Research in the Social Sciences // Business and Politics. 2008-04. T. 10. Vyp. 1. S. 1–63.
65. Manabu Suhara. Corruption in Russia: A Historical Perspective. // <https://ru.scribd.com/document/39932720/Corruption-in-Russia-Historical-Perspective>
66. Marris Robin. The economic theory of managerial capitalism, 1964.
67. Murray Williamson, Mansoor Peter R. Hybrid Warfare: Fighting Complex Opponents from the Ancient World to the Present. Cambridge University Press, 2012.
68. Oliar Dotan. Empirical studies of copyright registration // Research Handbook on the Economics of Intellectual Property Law. Edward Elgar Publishing, 2019. S. 533–546.
69. Ouchi William G. Williamson Oliver E.. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications // Administrative Science Quarterly. 1977-09. T. 22. Vyp. 3. S. 540.
70. Panzar John C., Willig Robert D. Economies of Scale and the Profitability of Marginal-Cost Pricing: Reply // The Quarterly Journal of Economics. 1979-11. T. 93. Vyp. 4. S. 743.
71. Richardson G.B. The Organization of Industry // The Economic Journal. 1972–09. T. 82. Vyp. 327. S. 883.
72. Schwartz Marius. The theory of industrial organization by Tirole, Jean. Cambridge, MA: MIT Press, 1988, pp. xii, 479, isbn 0-262-20071-6 // Managerial and Decision Economics. 1990-05. T. 11. Vyp. 2. S. 131–139.
73. Shapiro C., Stiglitz, J. (1984), «Equilibrium unemployment as a worker discipline device», American Economic Review, June 1984.
74. Taylor F.W. The principles of scientific management / By Frederick Winslow Taylor. New York; London: Harper, 1911. 144 p.
75. Vedamane Basil Hans. Role and Responsibilities of Managerial Economists: Empowering Business through Methodology and Strategy // Nitte Management Review. 2016-12-21. T. 10. Vyp. 2. S. 27.
76. Williamson Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract // Journal of Economic Perspectives. 2002-08. T. 16. Vyp. 3. S. 171–195.
77. Williamson Oliver Eaton. Corporate Control and Business Behavior: An Inquiry into the Effects of Organization Form on Enterprise Behavior, 1970.