

Агамирова М. Е., канд. экон. наук, старший преподаватель департамента прикладной экономики Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Москва, magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru

Современные направления развития теории фирмы в экономической науке

Основные положения теории фирмы заложены в статье Коуза [Coase, 1937, с. 386–405], которой руководствуются экономисты, изучающие суть фирмы в различных аспектах. Эта статья положила в 1980–х годах начало транзакционной теории и теории неполноты контрактов, достаточно долго определявших основные тенденции изучения фирмы. Это привело, в свою очередь, к увеличению количества теоретических подходов, которые могут рассматриваться как дополняющие или замещающие в зависимости от того, на какой вопрос благодаря им можно получить ответ. В данной статье, ввиду существования большого количества работ, написанных под влиянием этих двух главных подходов в теории фирмы, а также широкого их обсуждения, внимание сконцентрировано на возникновении совершенно новых концепций фирмы за последние двадцать лет. Таким образом, можно проследить эволюцию методов анализа, сложившихся под воздействием исследований 1980–х годов, на основе последних работ Харта, Гиббонса, Бейкера, Мерфи, Холмстрома, посвященных развитию теорий стимулов и отношенческих контрактов.

Ключевые слова: теория фирмы, неполнота контрактов, отношенческие контракты, специфические инвестиции, теория стимулов.

Введение

Теория фирмы помогает найти ответы на многие вопросы.

Во-первых, природа и границы фирмы. Почему одни сделки (транзакции) происходят внутри фирмы, вторые — за ее пределами, а третьи — как внутри, так и вовне фирмы?

Во-вторых, внутренняя структура фирмы. Как фирма устроена изнутри? Как организовано производство? Каковы стимулы, средства управления и внутренняя иерархия?

В-третьих, отношения между фирмой и рынком. Являются ли фирмы по сути заменой рынка? Каковы границы фирм?

Во многих теоретических системах, применимых к анализу фирмы, используется в качестве основы статья Коуза [Coase, 1937]. В ней подчеркнута необходимость включения транзакционных издержек в анализ договорных решений. Позже Коуз

вновь возвращается к этой мысли в статье [Coase, 1960], где в утверждении, получившем название теоремы Коуза, отмечает, что без учета транзакционных издержек обсуждать вопросы институционального выбора не вполне корректно. Коуз дает четкое определение фирмы, но при этом многие аспекты, такие как внутренняя организация фирмы, отношения между рынком и фирмами, не проанализированы. Наконец, спорный характер подхода Коуза был выявлен в связи с невозможностью с его помощью оценить транзакционные издержки альтернативных договорных обязательств. Эти проблемы до сих пор на повестке дня в теории фирмы, даже несмотря на то, что в последних научных трудах предпринята попытка преодолеть данные недостатки.

Однако следует признать, что если бы теоретические выкладки Коуза не были основаны на четких предположениях, которые позволяют дать точное определение фир-

мы, и ясных суждениях о том, когда вместо рыночной координации предпочтительно использовать внутрифирменную координацию, многих из предпосылок теории фирмы не существовало бы.

Итак, в 1980-х годах происходит становление двух основных подходов к объяснению феномена фирмы — транзакционная теория и теория неполноты контрактов, авторами которых являлись Уильямсон и Харт.

Эволюция теории фирмы: теории неполноты контрактов, стимулов и отношенческих контрактов

Для того чтобы дать оценку подходам, возникшим в последние 15 лет, необходимо провести сравнительный обзор теорий транзакционных издержек и неполноты контрактов. Для этого следует обозначить общие предположения, на которых базируются эти два подхода, и кардинальные различия в способах определения границ фирмы и внутрифирменных процессов, а также выявить основные направления критики этих теорий.

Согласно теории транзакционных издержек фирма может рассматриваться как способ получения доступа к механизмам координации, которые в определенных ситуациях явно лучше тех, что доступны на рынке. Фирма рассматривается как нечто отличное от рынка, поскольку рынки и иерархические структуры имеют разный доступ к механизмам контроля [Williamson, 1996; Alchian, Demsetz, 1972] и различаются по величине бюрократических издержек. Основная идея этого подхода следующая: фирма есть координирующий механизм, отличающийся более низкими стимулами, обширными административными возможностями управления и собственным механизмом урегулирования споров. Уильямсон расширил анализ Коуза, определив природу и источники возникновения транзакцион-

ных издержек¹. Различие, которое он сделал между факторами окружающей бизнес-среды (неопределенность, частота транзакций, специфичность активов) и между поведенческими факторами (ограниченная рациональность и оппортунизм), расширило возможности для анализа вопросов выбора между рынком, иерархической структурой фирмы и некими гибридными организационными формами. Фирма «необходима», когда транзакционные издержки на рынке непомерно высоки. Она нужна как не лишенный изъянов способ уменьшить эти издержки. Тогда определение размера фирмы опирается на более точные аналитические основания, чем это было в подходе Коуза.

Однако эта теория в дальнейшем подверглась критике ввиду неполноты анализа внутрифирменной организации, поскольку в рамках транзакционной теории объясняются лишь те изменения, которые происходят, когда сделки осуществляются внутри фирмы [Holmstrom, 1999]. Потребность в учете бюрократических издержек и невозможность избирательного вмешательства, как и предположения, что операционные издержки внутри фирмы имеют тот же источник, что и рыночные, также подчеркивает очевидную слабость данной теоретической конструкции [Gibbons, 2005, с. 211].

Если учитывать важность формализованного описания концепции фирмы, то теория прав собственности, несмотря на то, что анализ границ фирмы в ней, очевидно, более упрощенный, несомненно, имеет преимущество по сравнению с транзакционной теорией. Более того, в ней подвергается сомнению определение фирмы, которое дано в теории транзакционных издержек, и при этом оцениваются границы фирмы в интегрированной системе теорий. Таково

¹ Теория транзакционных издержек рассматривала в основном рыночные транзакции, исходя из предположения, что «главным образом одни и те же факторы отвечают как за провалы рынка, так и за провалы внутренней организации» [Williamson, 1973, с. 316].

представление проблемы фирмы с позиции теории неполных контрактов.

Теория неполноты контрактов предлагает унифицированную систему взглядов, чтобы объяснить границы как рынка, так и фирм. Теория бросает вызов, с одной стороны, пытаясь объяснить границы рынка, — проблеме «заложника», с другой, при объяснении границ фирмы, — существованию бюрократических издержек. Следует заметить, что теория неполноты контрактов какое-то время считалась формализацией теории трансакционных издержек [Holmstrom, Roberts, 1998], однако сейчас можно с уверенностью утверждать, что это не так, и эти подходы являются двумя самостоятельными направлениями анализа в теории фирмы [Gibbons, 2005, p. 213], прежде всего из-за существенного различия во взглядах ученых в ключевых положениях теорий.

Так, например, в рамках теории неполноты контрактов фирма определяется как набор активов, которыми она владеет [Grossman, Hart, 1986, p. 692], теория сосредоточивается на определении границы фирмы распределением остаточных прав контроля. Идея такова — эти права, когда неполный контракт подписан *ex-ante* и может быть дополнен *ex-post*, изменяют *ex-post* позицию владельца актива на переговорах и таким образом увеличивают его стимулы к осуществлению специфических инвестиций, при этом в трансакционной теории не считается эффективным в аспекте общественных потерь дополнить контракт *ex-post*. Кроме того, теория трансакционных издержек строится на предположении о контрактности специфических активов *ex-ante*, в то время как в основе теории прав собственности лежит утверждение о неконтрактности специфических инвестиций.

Значим этот подход также ввиду учета не только выгод, но и издержек, сопряженных с вертикальной интеграцией фирм (снижение стимулов к инвестированию у стороны, оказавшейся поглощенной), позволяющий, с одной стороны, перейти к бо-

лее взвешенной оценке выгод интеграции по сравнению с дезинтегрированным существованием фирм и, с другой стороны, к более детальному обсуждению того, какая именно из форм интеграции (приобретение поставщика покупателем или наоборот) обладает преимуществами в тех или иных условиях. Это также является значительным отличием от анализа внутрифирменного устройства в трансакционной теории, где данная проблема в целом даже не затрагивается [Gibbons, 2005, p. 214].

Однако теория неполноты контрактов также была подвержена критике как не способная в полной мере раскрыть вопросы организационной структуры, делегации полномочий и иерархии. Наконец, очевидно, что это теория фирмы «без менеджера» [Gibbons, 2005, p. 214]. Она описывает фирмы с собственником-управляющим, а не большие корпорации. Лица, принимающие решения, также являются владельцами активов фирмы. Многие из внутренних стимулирующих механизмов не изучены в концепции теории прав собственности и могут дополнять или замещать стимулы, созданные перераспределением активов фирмы [Holmstrom, 1999].

Эти критические замечания к двум основополагающим подходам в теории фирмы способствовали не только эволюции взглядов их авторов, в частности Харта [Hart, Moore, 2008], но также развитию совершенно новой концепции, нашедшей свое отражение в работах Холмстрема [Holmstrom, Bengt, 1999, p. 74–102].

Таким образом, следующий шаг в эволюции теории фирмы — развитие теории стимулов, следующее из распределения прав собственности, и стимулов, которые зависят от внутренних стратегий организации.

Теория стимулов не фокусируется на проблеме «производить или покупать», что характерно для теории прав собственности и теории трансакционных издержек, — она акцентирует внимание на проблеме стимулов в рамках взаимоотношений принципал — агент, т. е. на возникновении мораль-

ного риска в условиях множественности целей. отождествление слабых стимулов с внутрифирменными стимулами построено на акцентировании тех выигрышей, которые ослабление рыночных стимулов в рамках интегрированной фирмы может получить в аспекте противодействия негативным контрактным экстерналиям в условиях множественности целей. Внимание концентрируется на нежелательном перераспределении усилий агента между конкурирующими (замещающими по функции издержек агента) задачами, которое входит в противоречие с комплементарностью этих задач по целевой функции принципала [Holmstrom, Milgrom, 1991; 1994]. Но тем самым за рамками анализа оказываются ситуации комплементарности задач с точки зрения агента, возрастающая значимость рассмотрения которых подчеркнута в [Lindbeck, Snower, 2000]. В работах этих авторов именно комплементарность задач с точки зрения агента является отправной точкой исследования проблем морального риска в условиях множественности целей. В подобных случаях фирмы обладают преимуществами в части конструирования более сильных стимулов (по сравнению с рыночными) по реализации задач, что особенно значимо тогда, когда задачи, комплементарные для агента, расцениваются как замещающие (конкурирующие) самими принципалами.

Теория стимулов получила дальнейшее развитие в работе Холмстрема [Holmstrom, 1999] в ключе объединения стимулов, возникающих в результате распределения прав собственности, и стимулов, следующих из внутренних стратегий организации. Холмстром считает, что внутренняя система стимулов может принести выгоду благодаря контролю над более широким диапазоном инструментов, часто получая доступ через право собственности на актив. Поэтому внутренние стратегии стимулирования и права собственности на активы связаны.

Холмстром пишет: «Мы не можем утверждать, что полностью поняли и внутрен-

нюю организацию фирм, и действия рынков, изучая эти два элемента в изоляции друг от друга. Мы должны проанализировать, как они взаимодействуют в качестве организаций; как они конкурируют, так же, как и дополняют друг друга в приведении в соответствие людей с задачами и в обеспечении надлежащих индивидуальных стимулов для того, чтобы выполнить эти задачи» [Holmstrom, 1999, p. 100].

Фактически, как признал Холмстром, «сила прав собственности заключается в том, что это помогло ясно сформулировать роль стимулов рынка и принцип их изменения путем чередования прав собственности на актив. Но это не говорит ничего о стимулах, которые могут быть созданы в пределах фирм. Сложно понять, как две формы организации дополняют друг друга, так же как и конкурируют друг с другом как механизмы для того, чтобы влиять на индивидуальные стимулы» [Holmstrom, 1999, pp. 76–77]. «Действительно, факт, что рабочие могут уйти из фирмы по желанию и пойти в другие фирмы, и что потребители и поставщики и другие торговые партнеры могут поступать аналогично, ограничивает способность фирмы эксплуатировать эти составляющие» [Holmstrom, 1999, p. 90]. Это приводит к предположению, что рынки и фирмы — механизмы скорее дополняемые, чем заменяемые. При этом роль рынка в фирме значима, поскольку способна влиять на уровень внешних возможностей для агентов [Garrouste, Saussier, 2005, p. 185].

Как уже отмечалось, появление новых методов анализа в теории фирмы повлияло на взгляды основателя теории неполных контрактов Харта, которые нашли свое применение в его совместной с Муром статье [Hart, Moore, 2008]. В ней выдвинута новая гипотеза, касающаяся неполных контрактов. Она имеет два основных отличия от сложившихся представлений о неполных контрактах. Первое — отрицается предположение, что условия сделки в случае совершенных капиталовложений (*ex-post trade*)

могут быть полностью прописаны в контракте. Следовательно, в контракте может быть прописана лишь часть положений, т. е. контрагенты предоставляют друг другу определенную свободу действий. В связи с этим авторы вводят понятия «небрежного» и «идеального» выполнений условий контракта. Второе серьезное отличие данной гипотезы — предположение относительно мотивов поведения сторон. Предполагается, что контрагент предпочтет «идеальный» вариант поведения, если другая сторона будет вести себя желаемым для первого контрагента образом, и предпочтет «небрежное» выполнение условий контракта, если почувствует, что его «обманули». Важное положение данной гипотезы — контрагент будет оценивать действия другой стороны, исходя из условий заключенного контракта.

Применение данного подхода используют при попытке объяснения роли судов в разрешении споров, связанных с неполнотой контрактов. Основная мысль — условие контракта, прописанное самими сторонами, может влиять на их ощущение относительно того, как с ними обошлись, в то время как решение суда — не может. Во-вторых, данная модель может помочь объяснить, почему стороны не индексируют вознаграждения работников, прописанные в контракте, с учетом инфляции, чтобы сделать систему определения суммы вознаграждения более гибкой.

Разработка применения теории неполных контрактов для изучения внутренней организации фирмы была затронута также в работах Харта и Мура. При этом вопрос внутренней организации, как правило, в первую очередь связан с понятием иерархии и проблемой делегирования полномочий. Харт и Мур [Hart, Moore, 1999] анализируют иерархии как многоуровневую систему. Они начинают с того, что владелец активов может решить делегировать право принятия решений относительно использования активов, потому что его способности по нахождению наилучшего способа использования этих активов ограничены или это слишком дорого для него

(требует много времени). Так как его подчиненные имеют те же ограничения в способностях и времени, может быть построена цепочка команд. Харт и Мур анализируют характеристики оптимальной иерархии с определенным кругом агентов, способных принимать решения по использованию набора активов. На основе неких предположений получены интересные результаты: 1) чем выше ранг агента в цепочке команд касательно использования актива, тем ниже вероятность того, что у него будут идеи по поводу использования данного актива; 2) пересекающиеся иерархии являются субоптимальными (неоптимальными).

Интересно, что владелец автоматически делегирует полномочия тем агентам, которые находятся прямо «под» ним в командной цепочке, и все агенты на других уровнях иерархии действуют точно так же, пока не будет достигнут конец цепочки. В моделях данного рода нет законченной системы стимулов. Проблема заключается в определении характеристик оптимальной иерархии, а не просто в описании оптимальной иерархии как оптимальной системы стимулов. Мысль, что власть и делегирование могут быть связанными понятиями, когда речь идет о внутреннем устройстве фирмы, полностью вписывается в теорию стимулов. На самом деле главное — отследить связь между принципалом и агентом, когда принципал является владельцем набора активов и у него есть возможность (или он обязан) выбирать, решать ли самому, как использовать данный набор активов, или делегировать права по использованию данного набора агенту.

Как отмечалось, теория стимулов была не единственным новым подходом в теории фирмы. Еще одним важным подходом к анализу границ фирмы является работа Бейкера, Гиббонса и Мерфи [Baker et al., 2002], в значительной степени вобравшая в себя элементы упомянутых теорий и показавшая их в несколько неожиданном ракурсе. В работе этих авторов анализ проблем фирмы

неразрывно связан с рассмотрением отношенческих контрактов, что в дальнейшем приобрело большое значение для анализа интеграционных процессов.

Отношенческие контракты охватывают высокоспецифические трансакции, при которых критическое значение приобретает личность партнера (поскольку невозможно подыскать ему равноценную замену на рынке). Таким образом, становится невозможным понимание природы фирмы без изучения сети неформальных отношений и неофициальных норм наряду с формальными правилами, поскольку они неразрывно связаны между собой [Gibbons, 2005, p. 234]. При этом предпочтительность вертикальной интеграции или дезинтеграции фирм (поставщика и покупателя) обуславливается, по их мнению, тем, какая из этих форм создает лучшие условия для поддержания отношенческого контракта между двумя сторонами (независимыми фирмами в первом случае или подразделениями одной вертикально интегрированной фирмы — во втором).

Бейкер, Гиббонс и Мерфи, развивая свою теорию, обратились к рассмотрению стратегических альянсов [Baker et al., 2004], т. е. широкого спектра управленческих структур, при помощи которых осуществляется координация действий нескольких независимых фирм, отказавшись от традиционного (Coase, Robertson, Simon, Williamson и др.) противопоставления рыночных трансакций взаимодействиям, происходящим внутри фирмы. Нецелесообразность подобного дихотомического противопоставления «интеграция — дезинтеграция» очевидна при рассмотрении ситуаций множественности принципалов (контрагентов в вертикальных взаимодействиях). С одной стороны, это, как отмечалось ранее, усугубляет множественность целей или задач, стоящих перед фирмой, а с другой — обуславливает стратегические взаимодействия «по горизонтали». В результате взаимодействие между сторонами перестает укладываться в жесткие рамки, задаваемые выбором

между интегрированным и дезинтегрированным состояниями, предполагая возможность выбора различных форм взаимодействия с разными принципалами в рамках реализации одних и тех же задач или реализации разных задач — при взаимодействии с одним и тем же принципалом. Это обуславливает переход к анализу гибридных структур.

В статье, посвященной стратегическим альянсам, эти гибридные формы, предполагающие различную степень вертикальной интегрированности сторон, сопоставляются Бейкером, Гиббонсом и Мерфи в отношении того, какие возможности создаются в рамках каждой из них для поддержания взаимовыгодного сотрудничества сторон. Наряду со сравнительным анализом гибридных управленческих структур в рамках однократного взаимодействия сторон эта работа содержит элементы анализа динамических (повторяющихся) взаимодействий, для которого значимыми являются не только характер собственности на активы и пропорции раздела получаемого дохода, но и особенности распределения между сторонами права принятия решений (контроля). Это связано с предполагаемой изначальной неконтрактируемостью характера контроля над «общими» активами и непродолжительностью контроля, завоеванного на каждой стадии. Как выгоды контроля над общими активами, так и издержки, сопряженные для каждой стороны с активностью, нацеленной на его получение в рамках каждого отдельного периода, предполагаются зависящими от внешних обстоятельств (реализовавшегося «состояния мира» s), что создает дополнительный стимул для пересмотра отношенческого контракта, в частности для перераспределения контролирующих функций между участниками сделки.

Такой взгляд на исследуемую проблему существенно расширяет ее рамки, предполагая переход от ставшего уже привычным сопоставления эффективности различных форм собственности на активы к рассмотрению структур управления, характеризу-

емых (наряду с отношениями собственности на активы и пропорциями раздела получаемого дохода) также и особенностями распределения между сторонами права принятия решений (контроля). При этом акцент делается не только на различиях в степени предпочтительности той или иной организационной формы в аспекте краткосрочного и долгосрочного периодов рассмотрения (что как раз и составляло суть анализа отношений контрактов в более ранних работах этих авторов), но и на таких проблемах, возникающих на стадии *ex post*, как неконтрактируемость и варьируемость издержек контроля, значимость которых особо подчеркивалась практиками, интервьюируемыми авторами статьи.

Выделение неконтрактируемости контроля в качестве существенной предпосылки анализа позволяет наметить контуры нового понимания интеграционных процессов, выходящего за рамки ставшего уже привычным подхода к моделированию вертикальной интеграции в свете отношений собственности, которые реализуются преимущественно в праве на получение дохода и «остаточного контроля». Это дает возможность более содержательной модификации разработанных модельных подходов к анализу интеграционных процессов.

Заключение

При подведении итогов в первую очередь стоит обратить внимание на то, что в настоящий период нет обобщенной теории фирмы. Вместо этого существует разнообразие конкурирующих и дополняющих подходов к проблеме фирмы, раскрывающих природу многих процессов.

В данной работе был сделан акцент на формировании новых методов анализа в области теории фирмы, учитывающих достижения и недостатки теории неполноты контрактов и трансакционной теории и открывающих новые аспекты рассмотрения известных вопросов. Речь идет о расшире-

нии теории неполноты контрактов, развития подхода, основанного на распределении стимулов и, конечно же, о подробно рассмотренной теории отношенческих контрактов.

Тем не менее остается достаточно большое количество вопросов, на которые в силу ограниченных возможностей этих теорий не дано ответов. Это связано также с тем, что развитие совершенно новых взглядов на анализ проблем в теории фирмы подразумевает решение поставленных задач и при этом порождает новые вопросы.

Построение некоей единой концепции теории фирмы — задача трудноосуществимая, так как объединенная теория фирмы должна помогать справиться с внутренними и внешними организационными решениями и строить гипотезы относительно комплементарности таких решений.

Таким образом, после изучения процессов эволюции в основных направлениях теории фирмы открылась возможность комплексного видения слабых и сильных сторон в последующем изучении актуальных проблем теории фирмы.

Список литературы

1. *Alchian A., Demsetz H.* Production, information costs and economic organization. *American Economic Review*. 1972. No. 62 (5). P. 777–795.
2. *Baker G., Gibbons R., Murphy K. J.* Bringing the market inside the firm? *American Economic Review*. 2001. No. 91 (2). P. 212–218.
3. *Baker G., Gibbons R., Murphy K. J.* Strategic Alliances: Bridges Between 'Islands of Conscious Power. *Journal of the Japanese and International Economies*. 2008. No. 22. P. 146–63.
4. *Coase R.* The nature of the firm. *Economica. New Series*. 1937. No. 4 (11). P. 386–405.
5. *Garrouste P., Saussier S.* Looking for a theory of the firm: Future challenges. *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2005. No. 58 (2). P. 178–199.
6. *Gibbons R.* Incentives Between Firms (and Within). *Management Science*. 2005. No. 51 (1). P. 2–17.
7. *Gibbons R.* Four Formal (izable) Theories of the firm? *Journal of Economic Behavior and Organization*. 2005. No. 58. P. 202–247.
8. *Grossman S., Hart O.* The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration. *Journal of Political Economy*. 1986. No. 94. P. 691–719.
9. *Hart O., Moore J.* On the Design of Hierarchies: Coordination Versus Specialization. *Harvard Institute of Economic Research Working Papers*. 1880. Harvard — Institute of Economic Research, 1999.

10. Hart O., Moore J. Contracts as Reference Points. *Quarterly Journal of Economics*, 2008, No. 123 (1), P. 1–48.
11. Holmstrom B. The Firm as a Subeconomy. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1999, No. 15, P. 74–102.
12. Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1991, No. 7, P. 24–52.
13. Holmstrom B., Roberts J. The boundaries of the firm revisited. *Journal of Economic Perspectives*, 1998, No. 12 (4), P. 73–94.
14. Lindbeck A., Snower D. J. Multitask Learning and the Reorganization of Work: From Tayloristic to Hollistic Organization. *Journal of Labour Economics*, 2000, No. 18 (3), P. 353–376.
15. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies*. N. Y., Free Press, 1975.
5. Garrouste P., Saussier S. Looking for a theory of the firm: Future challenges. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2005, no. 58 (2), pp. 178–199.
6. Gibbons R. Incentives Between Firms (and Within). *Management Science*, 2005, no. 51 (1), pp. 2–17.
7. Gibbons R. Four Formal (izable) Theories of the firm? *Journal of Economic Behavior and Organization*, 2005, no. 58, pp. 202–247.
8. Grossman S., Hart O. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical Integration. *Journal of Political Economy*, 1986, no. 94, pp. 691–719.
9. Hart O., Moore J. On the Design of Hierarchies: Coordination Versus Specialization. *Harvard Institute of Economic Research Working Papers*, 1880, Harvard — Institute of Economic Research, 1999.
10. Hart O., Moore J. Contracts as Reference Points. *Quarterly Journal of Economics*, 2008, no. 123 (1), pp. 1–48.
11. Holmstrom B. The Firm As A Subeconomy. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1999, no. 15, pp. 74–102.
12. Holmstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design. *Journal of Law, Economics and Organization*, 1991, no. 7, pp. 24–52.
13. Holmstrom B., Roberts J. The boundaries of the firm revisited. *Journal of Economic Perspectives*, 1998, no. 12 (4), pp. 73–94.
14. Lindbeck A., Snower D. J. Multitask Learning and the Reorganization of Work: From Tayloristic to Hollistic Organization. *Journal of Labour Economics*, 2000, no. 18 (3), pp. 353–376.
15. Williamson O. E. *Markets and Hierarchies*. N. Y., Free Press, 1975.

References

1. Alchian A., Demsetz H. Production, information costs and economic organization. *American Economic Review*, 1972, no. 62 (5), pp. 777–795.
2. Baker G., Gibbons R., Murphy K. J. Bringing the market inside the firm? *American Economic Review*, 2001, no. 91 (2), pp. 212–218.
3. Baker G., Gibbons R., Murphy K. J. Strategic Alliances: Bridges Between 'Islands of Conscious Power'. *Journal of the Japanese and International Economies*, 2008, no. 22, pp. 146–63.
4. Coase R. The nature of the firm. *Economica. New Series*, 1937, no. 4 (11), pp. 386–405.

M. Agamirova, National Research University — Higher School of Economics, Moscow, Russia, magamirova@gmail.com, magamirova@hse.ru

Development of theories of the firm — modern trends

Deficiencies of the neoclassical interpretation of the firm and dissatisfaction with economists neoclassical approach to understanding the nature of the firm in the market environment led to the appearance and development of the institutional firm concepts associated with such names as Coase, Williamson, Simons, Craps, Alchian, Demsetz, Hart, Holmstrom, Jensen, Milgrom, Meckling, Baker, Gibbons, Murphy and others.

The Ronald Coase article named «The nature of the firm» and published in 1937, is constantly in the spotlight a growing number of economists who study the essence of the company in various aspects. It became the basis for the emergence in the 80s transactional theory and the theory of incomplete contracts, long enough to study identifies the key trends of the firm. That in turn led to an increase in the number of theoretical approaches that can be considered as a complement or replacement depending on which question they try to answer.

In this article, in view of the existence of a fairly extensive number of works that were under the influence of the two main approaches to the theory of the firm, as well as the widespread discussion it seems reasonable to focus on the emergence of a completely new concept of the firm over the past twenty years.

Keywords: theories of the firm, relational contracts, relation-specific investments, incomplete contract, incentives theory.

About author: M. Agamirova, *PhD in Economics, Senior Lecturer*

For citation: Agamirova M. Development of theories of the firm — modern trends. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, no. 4 (58), pp. 5–12 (in Russian, abstr. in English).