

УДК 330.117

## ПРЕДПОСЫЛКИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ УСТОЙЧИВОСТИ ФИРМЫ

*В.И. Астафьева*

Рассматриваются теоретические аспекты актуальных и сложных проблем обеспечения экономической устойчивости фирм.

*Ключевые слова:* устойчивость фирмы; системный подход; транзакционные затраты.

Теория устойчивости фирмы в ее современном понимании представляется как диалектическое единство теории фирмы и теории устойчивости, каждая из которых прошла свой путь развития. С точки зрения Ф. Махлупа, выделялись три направления исследования фирмы: маргиналистское, бихевиористское, управленческое [1, с. 73].

Рассматривая фирму с позиции экономической теории, видим, что ее ядром является капитал, который нуждается в универсальной организации, а фирма практически и является той структурой, которая может выполнить эти функции и задачи. В ее рамках наблюдается общность интересов, сохранение рыночной экономики, института частной собственности, свободы предпринимательства и др. условий, из которых формируются индивидуальные и коллективные интересы, принципы философии и этики бизнеса.

Фирма создается, объединяясь “узлами” корпораций, ассоциаций, союзов, финансово-промышленных групп, государственно-корпоративных комплексов с целью решения научно-инновационных, производственных, экономических, социальных и др. проблем.

Как правило, она является начальным звеном экономических процессов. Инвестиции в освоение и внедрение результатов НИОКР определяют ситуацию в экономике. Эта универсальная экономическая структура является главным “субъектом” экономического пространства, действуя в любых сегментах рынка. По мнению М. Портера, страна сильна на международных рынках своими фирмами. Каковы фирмы, такова и экономика.

Как экономический институт рыночной экономики она “прозрачна”, потому что “прозрачны” ее место и роль в бизнесе. Не “прозрачны” ее стратегия, тактика, структура капитала, система цено-

образования, инновационные, производственные, управленческие и др. программы. Конкурентный и производственный потенциалы фирмы являются коммерческой тайной.

Различают национальную экономику, когда функционирует совокупность фирм – от мелких до крупнейших. Транзакционная экономика – это когда функционирующие фирмы связаны друг с другом контрактными отношениями.

Подводя итог, можно констатировать, что фирма – организационная структура бизнеса, которая является одним из экономических институтов рыночной экономики, играет важную роль в микроэкономике.

На современном этапе развития фирму рассматривают:

- как итог развития кооперации и разделения труда, основанных на системе машин;
- как результат минимизации риска и неопределенности, как необходимость уменьшения транзакционных издержек.

На сегодняшний день в экономической науке сложилось несколько основных концепций фирмы, описывающих предпосылки ее возникновения, принципы развития, функционирования и закрытия. В каждой из них фирма просматривается под определенным углом зрения с акцентом на определенные участки изучаемого объекта.

Рассмотрим основные теории фирмы.

Неоклассическая теория рассматривает фирму как целостный объект, осуществляющий преобразование исходных ресурсов в продукцию и привлечение этих ресурсов в производство. Параметры производственной функции определяют технологическими процессами, используемыми для производства продукции. Оптимальные объемы и соотношения ресурсов, обеспечивающие

максимальную прибыль, – это и есть эффективная результативность работы.

Неоклассическое понимание фирмы как носителя производственной функции преобразования ресурсов в продукцию, продающуюся на свободном рынке, является базовой концепцией в мировой экономической науке.

“Маржинализм преобладает в изучении микроэкономической теории”, – отмечал Ф. Махлуп. Антимаржиналистские взгляды привели к изменениям при аналитическом обзоре фирмы, когда, кроме денежной прибыли, в расширенное определение включены и возможные ее цели [1, с. 75].

Следует отметить, что в неоклассической теории фирмы из анализа выпадает внутренняя структура фирмы, то есть ее можно представить как “черный ящик”, в котором ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с характером производственной функции и той внешней средой рыночной структурой, которая определяет способ максимизации прибыли как целевой функции фирмы.

По мнению российских экономистов [2], недостатки неоклассического понимания теории фирмы с принципом отождествления “первого лица” и возглавляемой им фирмы проходит в двух направлениях:

1. Изучение технологических свойств и параметров фирмы, обеспечивающих минимизацию издержек;

2. Анализ организации рынков, их структур и влияние последних на конкурентное поведение фирмы.

Имеют место также варианты изменения целевой функции фирмы: максимизация продаж, валового дохода, дохода на одного работающего, дохода акционеров и т. д.

Для изучения равновесия фирмы важен вопрос неопределенности. Фирма не может возникнуть вне условий неопределенности.

Другой чертой является различное отношение правительств и других регулирующих органов к обменным транзакциям, совершаемым на рынке и к таким же транзакциям, организуемым внутри фирмы.

Фирма становится больше, когда дополнительные транзакции (которые могли бы быть обменными транзакциями, координируемыми через механизм цен) организуются предпринимателем, и она делается меньше, когда он отказывается от организации таких транзакций.

С увеличением размеров фирмы может начаться сокращение дохода от предпринимательской функции, т. е. затраты на организацию дополнительных транзакций внутри фирмы могут

возрастать. Естественно, должна достигаться точка, в которой затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы равны затратам осуществления транзакций на открытом рынке или затратам организации другим предпринимателем. Может оказаться, что по мере увеличения числа осуществляемых транзакций предприниматель оказывается не способен использовать факторы производства с наибольшей выгодой, т. е. разместить их в таких точках производства, где они обладают наибольшей ценностью. Опять-таки должна достигаться точка, в которой затраты от непроизводительного расходования ресурсов будут равны рыночным транзакционным затратам на открытом рынке или потерям при организации этой транзакции другим предпринимателем.

Затраты на осуществление транзакций обмена через ценовой механизм будут очень различными, так же как затраты на организацию этих транзакций внутри фирмы.

Чтобы определить размер фирмы, нужно рассмотреть рыночные затраты (т. е. затраты использования механизма цен и затраты организации у различных предпринимателей), и только после этого мы можем определить, сколько продуктов будет производить каждая фирма и сколько каждого продукта она произведет.

Рассмотрев правовое отношение “наниматель и наемный работник”, можно прийти к заключению, что концепция фирмы реальна. Именно возможность снижения транзакционных затрат и делает эффективной замену рыночного обмена внутренней организацией, чем и объясняется существование фирм.

Таким образом, институциональная концепция, концентрируя внимание на характере контрактных и неформальных взаимодействий между людьми в ходе организации и функционирования фирмы, а также особенностях взаимоотношений предприятия с другими экономическими субъектами, рассматривает средства и предметы труда лишь как вспомогательные факторы организации производства. Процессы воспроизводства служат предметом обсуждения в институциональной теории постольку, поскольку они институционально оформлены. Это приводит, на наш взгляд, к определенной статичности рассмотрения.

В рамках управленческого подхода фирма рассматривается как объект управления (М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; Т. Питере, Р. Уотермен; И. Ансофф; Э. Уткин; М. Герчикова; Х. Виссема и др.). Вопрос об организации производства как самостоятельном факторе производства берет начало в работах А. Маршалла. В исследованиях

А. Смита, Дж. С. Милля, К. Маркса мы находим идеи кооперации, комбинирования труда.

Имеются взгляды, освещающие лишь те или иные типы фирм, например, крупные хозяйственные структуры (теория корпораций), теории мелкого бизнеса, государственного предпринимательства, агентская модель фирмы (описывает взаимоотношения собственников фирмы и наемных менеджеров, обладающих, в отличие от первых, всей полнотой внутренней информации), теория “выживания” фирмы и др. [2, с. 18].

В целом, к решению различных экономических вопросов может быть привлечено до двух десятков моделей. В силу того, что поставленную проблему устойчивости функционирования фирмы можно оценить как многоаспектную, затрагивающую различные стороны ее деятельности: производственную, коммерческую, воспроизводственную, а также внутреннюю структуру и внешнюю среду, то и рабочая модель должна быть комплексной, или, интеграционной. На наш взгляд, дальнейшее исследование должно опираться на следующее определение фирмы: фирма – это целостная социально-экономическая система, являющаяся базовой единицей национальной экономики, текущее и перспективное функционирование которой базируется на кругообороте и обороте капитала как материальной основе и на согласовании утилитарных и иных интересов участников как экономической основе.

Устойчивость фирмы как понятие также неоднозначно трактуется в экономической теории, и этому есть свои причины. В первую очередь, это связано с дефиницией “устойчивость”.

Устойчивость не тождественна равновесию так же, как не тождественна понятию стабильность. К сожалению, в современных исследованиях данная триада используется в обратных значениях. Этому есть объяснение: устойчивость, равновесие и стабильность отражают состояние экономических систем в идеале. Но метод научной абстракции как раз и позволяет достаточно плодотворно оперировать моделями, близкими к идеальным, при соответствующих допущениях о неизменности ряда параметров модели. В частности, неоклассическая теория фирмы исходит из одной целевой установки фирмы, а на самом деле они многообразны, что и пытаются отразить неинституциональная теория. Если стабильность означает неизменность, то нестабильность – изменчивость различных параметров экономической системы как фактор ее развития. Именно в этом видится позитивность такого анализа.

Проблема равновесия экономических систем на любом уровне описывается идеальными

моделями, в частности моделью Вальраса, однако на практике данная модель недостижима. Важным здесь является тот факт, что экономическая система имеет возможность эффективного поступательного развития в рамках заданных минимально необходимых параметров ее внутренней устойчивости.

В самом общем виде определение экономической устойчивости может быть сформулировано таким образом: экономическая устойчивость – это постоянное, прочное положение системы, обеспечиваемое существующими механизмами саморегуляции и управления, это внутренняя составляющая экономической безопасности системы.

Фирма является открытой развивающейся системой, а значит, по теории кибернетики, стремится к устойчивости. Устойчивость – свойство системы находиться в состоянии равновесия или функционировать в допустимых пределах, что позволяет сохранить основные ее характеристики в неизменном виде в течение определенного времени. Средством достижения устойчивого состояния системы при изменяющихся условиях ее функционирования является своевременная адаптивность к новым условиям. В ситуации, когда фирма находится в конкурентной среде, на нее увеличивается давление, неопределенность и риск. Фирма должна двигаться, искать пути роста своей конкурентоспособности, отсюда еще больший риск. Поэтому наличие прямой и обратной связи с экономическим миром является одной из характерных черт и важнейшим фактором эффективного производства. Внешняя среда оказывает влияние на все, что происходит внутри предприятия. Следовательно, от того, каковы будут внешнее окружение, экономическая обстановка, политический и социальный климат, отношение к предпринимательству, правовая база, зависит развитие любой фирмы.

Все процессы движения системы фирмы имеют тенденцию к повышению энтропии, то есть переходу в состояние уменьшения возможностей фирмы. Для того чтобы оставаться стабильной, фирме следует чутко реагировать на все изменения. Только такой подход может обеспечить фирме устойчивое равновесие и устойчивый рост [3, с. 12].

Таким образом, теория организации применима к ее подсистемам, или системам более низкого порядка, к которым относится фирма как система. Движение капитала фирмы, в том числе человеческого, также подчиняется принципам организации системы. Им же подчиняется и воспроизводство капитала как подсистема макроэкономической системы.

Системный подход на макроэкономическом уровне заключается в согласованном развитии раз-

личных экономических подсистем. Когда стимулируется развитие, например, технико-технологических подсистем, а воспроизводство человеческого капитала как подсистема (и на микро-, и на макроуровне) не получает адекватного развития, то она становится тормозом экономического роста. Система в целом при этом может находиться в равновесном (или близком к нему) состоянии, но порядок ее будет меньшим при тех же объемах вовлеченных ресурсов. Чтобы повысить порядок, необходимо однонаправленно и близкими по значению темпами развивать каждую из подсистем системы.

### *Литература*

1. *Махлун В.* Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / В. Махлун // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы. Т. 2 / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.
2. *Клейнер Г.Б.* Системная парадигма и теория предприятия / Г.Б. Клейнер // Вопросы экономики. № 10. 2002; Российская промышленность: институциональное развитие / под ред. Т. Долгопятовой. М.: ГУ-ПШЭ, 2002; *Аукуционек С., Батяева А.* Российские предприятия в рыночной экономике: ожидания и действительность / С. Аукуционек, А. Батяева. М.: Наука, 2000.
3. *Коуз Р.Г.* Природа фирмы / Р.Г. Коуз // Вехи экономической мысли. Т. 2. Теория фирмы / под ред. В.М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1999.