

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА ФИРМЫ

Н.В. Половинкина

Нижегородский государственный университет

В статье представлен анализ различных подходов к исследованию фирмы, подробно описаны традиционные концепции — технологическая и контрактная, а также два альтернативных подхода — эволюционный и стратегический. Автор особое внимание уделяет категории трансакционных издержек, рассматривает их структуру и определяет их как издержки согласования экономических интересов индивидов.

Многочисленные факты современной хозяйственной жизни, как в нашей стране, так и за рубежом, свидетельствуют о том, что экономическая теория фирмы переживает в настоящее время кризис. Неудавшиеся попытки реформирования хозяйственного механизма в 80-х и особенно в 90-х годах, по мнению многих исследователей, связаны с провалами в структурной реорганизации на уровне первичного хозяйственного звена. Причины этих неудач нельзя сводить лишь к недостаткам макроэкономической политики. Существуют достаточно веские основания полагать, что неадекватность поведения объекта регулирования связана с неадекватностью наших представлений об этом объекте.

Проблема фирмы актуальна не только для российской экономики, но и, как показывают корпоративные скандалы последнего времени, для развитых западных стран, где участилась практика искажения деловой отчетности, приписок и в целом действий, направленных на искусственное завышение курса акций компаний (Worldcom, Enron, Arthur Andersen).

Однако кризис теории фирмы не случаен. В исследовательской практике теория фирмы, по сути, растворена в общем курсе экономической теории: в макроэкономике это объект регулирования, в микроэкономике — действующее лицо, но с ограниченным кругом задач, главным образом сводящихся к поиску оптимального объема производства, что чрезвычайно обедняет объект исследования. Между тем разработка теории фирмы — одна из актуальных проблем современной экономической науки.

Под теорией фирмы понимается система взглядов на природу, сущность, поведение и эволюцию фирмы. В мировой экономической науке существует достаточно большое разнообразие в подходах к исследованию фирмы. Среди них выделяются два основных: технологическая и контрактная концепции. Но присутствуют и альтернативные взгляды — эволюционный, стратегический и др. Основные различия между данными концепциями выражаются прежде всего в методах исследования поведения фирмы, а также в факторах, определяющих размер фирмы, ее организационные формы, в различных подходах к оценке целей деятельности фирмы и механизма ее функционирования.

Технологическая концепция была исторически первой попыткой изучения деятельности фирмы. Этой концепции придерживаются классическая, неоклассическая и марксистская школы. Фирма в рамках данной концепции рассматривается как производственная единица, преобразующая факторы производства в готовую продукцию. Причины возникновения фирмы связываются с общественным

разделением труда и специализацией: общественное разделение труда определяет место фирмы в системе общественного производства, а специализация внутри фирмы способствует росту производительности труда и минимизации затрат.

Основу фирмы, согласно технологической концепции, составляют технологии производства, позволяющие производить заданный объем выпуска при минимальных затратах. Цель фирмы — максимизация текущей прибыли или дисконтированной стоимости ожидаемых денежных доходов. С этой целью фирмы определяют оптимальный объем производства, объемы привлечения производственных ресурсов и цены в соответствии с рыночной конъюнктурой. Для решения этих задач используется аналитический и графический аппарат, известный под названием производственной функции.

Динамика издержек производства, согласно данному подходу, определяет размер фирмы, а также границы горизонтальной и вертикальной интеграции. Утверждается, что фирмы достигают оптимального размера при полном исчерпании экономии от масштаба.

Анализируя изложенные взгляды, можно заметить, что они опираются на предположение о рациональном поведении фирмы и способности оптимизировать производственный процесс. При этом хозяйственный механизм фирмы рассматривается близким к совершенному, то есть предполагается, что руководство фирмы принимает оптимальные хозяйственные решения, а их выполнение не встречает сопротивления ни внутри фирмы, ни за ее пределами. Однако подобные взгляды на природу фирмы в современной экономической науке подвергаются серьезной критике.

Контрактная концепция фирмы сформировалась в рамках неoinституционализма как альтернативное, по замыслу ее создателей, неоклассическое течение. Исходные предпосылки институционального анализа состоят в следующем.

Во-первых, институционалисты отвергают принцип максимизации, предполагающий полную осведомленность экономических агентов, и исходят из принципа ограниченной рациональности лиц, принимающих хозяйственные решения, что существенно сближает данную концепцию с реальной хозяйственной практикой. Во-вторых, в отличие от технологической концепции фирма рассматривается не как производственная, а как предпринимательская единица, объединяющая владельцев всех необходимых факторов производства системой договорных отношений — контрактов. Поэтому основной причиной появления фирмы считается ее способность экономить трансакционные издержки.

В экономической литературе не сложилось единого подхода к определению трансакционных издержек. Превалирующей является точка зрения, согласно которой трансакционные издержки (ТАИ) — это издержки в сфере обмена, обусловленные сменой собственника ресурсов. Такое определение акцентирует внимание исследователей на рыночных операциях купли-продажи. И это не случайно, поскольку основным объектом экономического анализа традиционно является именно рынок, механизм его функционирования.

Рыночные трансакционные издержки достаточно подробно описаны в литературе. Д. Норт выделяет в их структуре пять основных элементов: издержки поиска информации о потенциальных хозяйственных партнерах, издержки заключения контрактов, измерения количества и качества поставляемой продукции и услуг, спецификации прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Наличие такого рода издержек свидетельствует о том, что координация

деятельности в условиях рыночного механизма происходит не беспрепятственно, а сопровождается определенными затратами.

Между тем не только рыночные, но и внутрифирменные отношения невозможны без затрат времени и средств на их осуществление. Такого рода затраты, не относящиеся к категории производственных (трансформационных), могут быть также отнесены к разряду транзакционных. Они так же, как и рыночные ТАИ, обусловлены процессом координации хозяйственной деятельности, однако внутри фирмы такие издержки не всегда связаны со сменой собственника ресурсов. Поэтому более общим, на наш взгляд, является определение транзакционных издержек как издержек согласования экономических интересов индивидов.

Однако вопрос о внутрифирменных ТАИ является в настоящее время недостаточно разработанным. Отдельные авторы предлагают относить к ним издержки, связанные с попытками отдельных членов коллектива исказить результаты деятельности других с целью искусственного повышения своего рейтинга и продвижения по службе. К внутрифирменным ТАИ можно отнести также издержки, обусловленные механизмом принятия хозяйственных решений внутри современной корпорации, требующим процедур согласования между отдельными подразделениями фирмы, которые сопровождаются, как правило, бюрократическими проволочками, искажением и потерей информации и т. д. Внутрифирменные ТАИ включают, на наш взгляд, и издержки определения соответствия квалификации работника занимаемой должности, сопротивления инновациям и др.

Транзакционным издержкам в контрактной концепции отводится роль фактора, определяющего не только возникновение, но и размер фирмы: рост фирмы прекратится, когда внутрифирменные транзакционные издержки станут больше рыночных ТАИ. Оптимальный размер фирмы определяется равенством предельных внутрифирменных транзакционных издержек предельным рыночным ТАИ.

Как видим, принцип оптимизации, как и условия ее достижения, заимствованы институционалистами из неоклассической экономической теории, поэтому утверждение о том, что контрактная концепция противостоит технологической, не вполне корректно. Они базируются на схожих методологических посылах, но при этом акцентируют внимание на различных сторонах хозяйственной деятельности фирмы, поэтому скорее не противостоят, а взаимно дополняют друг друга. Не случайно в современной экономической науке наблюдается тенденция синтезировать эти концепции, поскольку каждая из них в отдельности не может дать полной характеристики всех сторон деятельности фирмы.

Эволюционная и стратегическая концепции возникли сравнительно недавно. Обе концепции стремятся восполнить дефицит внимания к внутренним проблемам функционирования фирмы, характерный для двух предыдущих подходов. Они нацелены на исследование реальных мотивов и механизмов поведения фирмы в рыночной экономике, но по-разному их интерпретируют.

Эволюционная концепция сложилась, так же, как и контрактная, в рамках неoinституционализма. Наиболее весомый вклад в ее развитие внесли С. Уинтер, Р. Нельсон, А. Чандлер. Ключевыми понятиями данной концепции являются «естественный отбор», наследование признаков, изменчивость и обучение. Основное внимание здесь уделяется анализу динамических процессов и переходных состоя-

ний как неустойчивых экономических явлений. Устойчивость явления связывается с наличием механизмов саморегулирования и саморазвития. Вследствие множественности факторов, влияющих на поведение фирмы, признается непредсказуемость и случайный характер выбора моделей поведения, в связи с чем широкое распространение в рамках данной концепции получила теория вероятностей.

Основу фирмы, с точки зрения данной теории, составляет совокупность знаний. Эволюционисты рассматривают фирму как «хранилище знаний». Поэтому ключевое значение придается специфичности человеческого капитала.

Для объяснения текущих проблем фирмы эволюционисты обращаются прежде всего к анализу предшествующего состояния, поскольку полагают, что современные проблемы отражают кумулятивный эффект изменений, произошедших в прошлом периоде. Процесс изменений в поведении фирмы трактуется как пошаговые корректировки: пробуют нечто, и если возникают какие-либо проблемы, то применяют что-то иное, пока не найдут подходящий вариант. То есть хозяйственные решения рассматриваются как адаптивные реакции на произошедшие события.

Целью фирмы эволюционисты полагают прежде всего удержание доли на рынке и возможности функционирования в долгосрочной перспективе. Основным средством достижения этой цели считают копирование структуры наиболее успешных фирм-лидеров.

Стратегический подход, напротив, рассматривает фирму как активного субъекта рыночной экономики. Сторонники стратегического подхода считают, что имеющиеся в экономической теории концепции фирмы рассматривают ее как пассивную структуру экономики, как объект воздействия внешней среды, за которым признается лишь возможность реагирования на те или иные события в виде меняющихся технологий или контрактных отношений, господствующих в отрасли. В действительности фирмы не только подчиняются доминирующим экономическим отношениям, но и стремятся сами их формировать.

Основу фирмы, согласно данному подходу, составляет стратегия, разработанная для реализации ее целевой функции. Цель фирмы, как правило, заключается в достижении доминирующего положения на рынке. Факторами стратегического поведения фирмы выступают следующие параметры ее деятельности: цена, качество и количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками. Изменение этих параметров, по мнению сторонников данного подхода, не столько происходит под воздействием внешней среды, сколько представляет собой результат деятельности самой фирмы.

Механизм формирования фирменной стратегии предполагает изучение особенностей поведения других экономических агентов, прежде всего конкурентов, а также потребителей и правительства. При этом подчеркивается возможность и необходимость активного воздействия фирмы на окружающую среду, поэтому фирма оказывается активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В целом стратегический подход, в отличие от предыдущих, имеет прикладной характер и

предлагает конкретные рекомендации относительно стратегий функционирования фирмы в различных сферах хозяйственной деятельности: производства, сбыта, ценообразования, взаимодействия с другими участниками хозяйственной деятельности, в том числе и на мировом рынке.

Критический анализ представленных подходов к исследованию фирмы позволяет сделать ряд выводов. Очевидным представляется, на первый взгляд, тот факт, что технологическая концепция является наиболее разработанной. На протяжении длительного периода времени фирму рассматривали исключительно как производственную единицу, задачей которой является оптимизация производственного процесса. В результате усилиями многих исследователей был разработан логически непротиворечивый инструментарий, позволяющий моделировать поведение фирмы в различных рыночных ситуациях. Однако излишняя формализованность, абстрактность, асоциальность неоклассического анализа, на котором базируется технологическая концепция, затрудняет практическое использование ее выводов. Кроме того, преимущественное внимание к производственным аспектам деятельности фирмы, более соответствующее индустриальному этапу экономического развития, в современных условиях становится недостаточным, все настоятельнее проявляется потребность комплексного анализа фирмы.

Фирма — это сложное социально-экономическое образование. Помимо экономических функций фирма выполняет и социальные функции, представляет собой особую ячейку общества. Многообразие сторон деятельности фирмы предопределяет многообразие подходов к ее анализу. Поэтому исследования в области альтернативных теорий фирмы представляются весьма актуальными. Разные теории делают акцент на разных аспектах деятельности фирмы и при этом абстрагируются от других ее сторон, поэтому не столько противостоят, сколько взаимно дополняют друг друга, так что в целом более глубоким становится наше представление об объекте исследования.

Однако имеется существенное расхождение в уровнях исследования фирмы с позиции различных экономических школ. Поэтому встречающиеся в экономической литературе попытки синтезировать эти подходы не носят завершенного характера. Вместе с тем можно выделить общую тенденцию эволюции взглядов на природу фирмы, которая характеризуется смещением акцентов с материально-вещественных аспектов хозяйственной деятельности фирмы на организационно-правовые и социальные. В этом находит свое проявление процесс общей социализации современной экономической системы и возрастания роли человеческого фактора в ее развитии.