БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
Юридический колледж

П. С. Лемещенко, Н. А. Мельникова

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ ФИРМЫ

Учебное пособие

Минск
Издательский центр БГУ
2005

Содержание

Введение……....3
1. Эволюция теории фирмы. Природа фирмы.
Граница между фирмой и предприятием, институтом и организацией……..……5
*Контрольные вопросы*……....17
*Темы рефератов и докладов*……..……18
*Литература*……..…18
2. Структура фирмы. Внутренние и внешние ограничения фирмы. Трансакционные операции и сделки фирмы. Организационная структура. Принципал-агент: их взаимоотношения. Типология экономических организций……....24
*Контрольные вопросы*……58
*Темы рефератов и докладов*……..60
*Литература*……..…60
3. Контракт и его роль в функционировании фирмы. Виды контрактов и их выбор в реализации стратегии фирмы……67
*Контрольные вопросы*……70
*Темы рефератов и докладов*……..71
*Литература*……...……71
4. Модели корпоративного управления. Баланс фирмы как источник информации о структуре и деятельности фирмы……....74
*Контрольные вопросы*……83
*Темы рефератов и докладов*……...84
*Литература*……...…84
5. Спецификация прав собственности и проблема выбора эффективного управления……..87
*Контрольные вопросы*……91
*Темы рефератов и докладов*……...91
*Литература*……..……92
6. Финансовая устойчивость и поведение отечественных предприятий в трансформационных условия хозяйствования……..95
*Контрольные вопросы*……...105
*Темы рефератов и докладов*……..…106
*Литература*……....106
Заключение……..……...112

# Введение

Преобразование экономической системы не может не отразиться на поведении фирмы как основного производящего субъекта экономики. Вместе с тем именно фирма является одним из главных объектов изменения хозяйственного механизма, движущей силой реальной трансформации экономики. В Республике Беларусь период перехода к социально ориентированной рыночной экономике отличается тем, что старые, сохраняющие пока свою силу институциональные условия и принципы поведения постепенно перестают действовать, но при этом новые правила экономического (конкурентного) поведения не становятся преобладающими среди основных экономических субъектов. Поэтому особый интерес представляет анализ экономического поведения фирмы в разных условиях хозяйствования (рыночных, административных, трансформационных). Особую актуальность приобретает всестороннее исследование особенностей экономического поведения фирмы (предприятия) в переходной системе, где законы хозяйствования претерпевают определенные изменения, связанные с наличием в экономике элементов, унаследованных от другого типа экономической системы. Сочетание элементов старой и новой, зарождающейся хозяйственной системы является очень противоречивым, создавая дополнительные трудности как для макроэкономического регулирования, так и для деятельности фирмы.

Анализ экономического поведения фирмы, набора факторов, от которых в наибольшей степени зависит положение основного хозяйствующего субъекта экономики, а также обоснование критериев эффективности деятельности фирмы в условиях переходного периода предопределяет необходимость изучения методологических основ теории фирмы и ее категориального аппарата. Вместе с тем данный анализ предполагает определение не только общих принципов хозяйствования, которые представлены неоклассической теорией фирмы, но и тех особенностей, которые обусловлены переходными процессами. Последние требуют наполнения категорий теории фирмы институциональным содержанием, которое конкретизирует экономическое поведение фирмы в трансформационных условиях хозяйствования.

Таким образом, целью данного учебно-методологического пособия является изучение особенностей поведения фирмы в разных ус-

ловиях хозяйствования, используя традиции теории неоклассики и новые аналитические инструменты институциональной и неоинституциональной экономической науки. Исходной базой исследования выступают труды экономистов: А. Смита, Ж. Б. Сэя, А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, Е. Бем-Баверка, Дж. Робинсон, Э. Чемберлина, Ф. Найта и других ученых, осуществивших формирование категориального аппарата микроэкономического анализа, принципов рыночного равновесия, механизма распределения ресурсов и доходов, заложивших и совершенствующих микроэкономические основы теории фирмы. Экономисты второй половины XX в. – Р. Коуз, О.И. Уильямсон, Р. Нельсон и др. – продолжили разработки теории фирмы, расширив ее понятийный аппарат, в области принятия решений, функционирования организаций и институтов, рыночных структур и т. д.

Вопросы функционирования фирмы как экономического института рыночной экономики исследованы в работах российских экономистов: А. А. Демина, В. В. Зотова, В. Ф. Преснякова, Ю. Б. Кочеврина и др. Ряд теоретических положений, раскрывающих сущность институционального подхода к исследованию проблемы существования фирмы и ее экономической природы, разработали А. Е. Шаститко, А. Н. Олейник и др. Работы Э. Набиуллиной, И. Евсеевой, Н. М. Розановой, Е. Беляновой, Т. Г. Долгопятовой, Г. Б. Клейнера и др. посвящены анализу проблемы мотивации и поведения предприятий в условиях переходной экономики. Вопросы финансовой устойчивости предприятия в трансформационных условиях хозяйствования раскрываются в работах В. М. Родионовой, М. А. Федотовой и др.

В последнее время появились и отечественные научные издания, исследующие разнообразные аспекты экономической деятельности предприятий, в том числе проблемы: *управления и реструктуризации предприятий* (Г. В. Уварова, А. И. Ильин и др.), *налогообложения* (Г. А. Шмарловская, Т. И. Василевская, В. А. Стасенко, Е. Г. Каштанова и др.), *анализа и оценки финансового положения предприятия* (И. А. Михайлова-Станюта, В. М. Аносов, В. А. Журавлев и др.), *социально-экономического поведения хозяйствующих субъектов* (Г. Н. Соколова, О. В. Кобяк и др.), *анализа факторов экономического поведения предприятий* (Е. Б. Дорина, О. И. Приходченко, В. В. Гаврилюк, Н. И. Макаревич, Л. В. Хмурович и др.), *развития промышленного комплекса и его отраслевой структуры* (З. А. Антюфриева, Г. В. Пташкова, И. В. Колесникова, В. Н. Тамашевич, Н. И. Бокун, А. И. Терлиженко и др.).

# 1. ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ФИРМЫ. ПРИРОДА ФИРМЫ. ГРАНИЦА МЕЖДУ ФИРМОЙ И ПРЕДПРИЯТИЕМ, ИНСТИТУТОМ И ОРГАНИЗАЦИЕЙ

**Ключевые понятия**: теория фирмы, фирма, институт, организация, неоклассика, институционализм, неоинституционализм, методология, контракт, трансакции, права собственности.

*Если наука не хочет деградировать, превратившись в нагромождение ad hoc гипотез, ей следует стать более философичной и заняться строгой критикой собственных оснований.*

А. Н. Уайтхед

На всех этапах экономического развития фирме принадлежало особое место как на микро-, так и макроуровнях. Фирма как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой прежде всего обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде. Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что она, во-первых, представляет собой организационно оформленную единицу; во-вторых, является юридически независимым экономическим агентом; в-третьих, выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг, а также служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования. В-четвертых, существование и рост фирмы обеспечивается за счет прибыли, максимизация которой выступает либо как главная цель, либо как один из значимых критериев поведения фирмы на рынке.

В экономической теории существует несколько подходов в объяснении **природы и причин возникновения фирмы**. Проблемы экономической деятельности фирмы стали рассматриваться с появлением и формированием неоклассической теории. До этого времени центром внимания экономических исследований являлась деятельность предпринимателя. В XVI – XVII вв. экономисты описывали торговую деятельность купца, которая в свою очередь способствовала возникновению предприятия, но еще не фирмы]. Теория фирмы как целостная концепция сформировалась к концу XIX в. В качестве ее методологи-

ческих основ выступают теоретические концепции представителей маржиналистского направления в экономической науке. Как самостоятельное экономическое течение маржинализм во второй половине XIX в. складывается под влиянием ряда объективных факторов. Во-первых, завершились промышленные перемены в странах Западной Европы и США (60 – 70-е гг.), углубилось разделение труда. Во-вторых, происходило дальнейшее развитие экономических производственных отношений в условиях свободного рынка. В-третьих, параллельно возникают и другие экономические направления в научной теории – марксизм и новая историческая школа.

**Идейными источниками маржиналистской концепции** выступают существовавшие ранее теории полезности Э. Кондильяка (идея зависимости ценности производственных благ от ценности потребительных) и Ф. Галиани, вошедшие в теорию маржинализма и усовершенствованные на основе применения метода предельного анализа[1]. Общие **методологические основы маржинализма** базируются, во-первых, на концепциях позитивизма с его субъективно-идеалистической окраской, и утилитаризма; во-вторых, на принципе редкости и ограниченности ресурсов; в-третьих, на статическом подходе, характеризующем заданный уровень производства, существование равновесия спроса и предложения, полное использование ресурсов; в-четвертых, на субъективно-психологических оценках поведения экономических субъектов; в-пятых, на исследовании функциональных взаимосвязей экономических явлений с применением математических методов анализа. Вместе с тем предметом исследования маржинализма являются не объективные факты хозяйственной жизни, а мнение экономических субъектов по поводу данных факторов.

В рамках маржиналистского подхода выделяются определенные концепции, имеющие свои особенности в изложении теоретических положений. Так, **австрийская школа** в лице К. Менгера (1840 – 1921), Фр. Визера (1851 – 1926), Е. Бем-Баверка (1851 – 1914) имеет свою теоретико-методологическую парадигму, которая характеризуется субъективизмом, отказом от использования математического аппарата в анализе поведения хозяйствующих субъектов. Разработанная ими теория предельной полезности – лишь первое приближение к той теоретической конструкции, которая в дополненном варианте стала на-

[1] Современная экономическая теория Запада / Под ред. А.Н. Марковой. – М.: Финстатинформ, 1996. – С. 5.

зываться неоклассической. Для завершения ее построения необходимо было соединить полезность с общественными издержками, создать общую теорию сопоставления результатов и затрат. Этому и способствовали экономические труды А. Маршалла, Дж. Б. Кларка, К. Викселя, Ф. Эджуорта, А. Пигу и других представителей **англо-американского направления** маржинализма. Методологической основой их исследований являлся критический анализ субъективных оценок предельной полезности в механизме ценообразования, исследование функциональных связей экономических явлений с включением в анализ фактора времени. **Математическая концепция экономического равновесия** в рамках маржинализма была разработана представителями **лозаннской школы**, основы которой заложены еще в первой половине XIX в. А. Курно, Г. Госсеном. Во второй половине XIX в. их идеи и концепции совершенствовались Л. Вальрасом (1834-1910), В. Парето, Ф. Эджуортом. Отличительной чертой производства в теории общего экономического равновесия являются два круга проблем: изучение влияния производителей друг на друга, приводящее к общему изменению спроса на факторы, и существующих цен. Модель Л. Вальраса имеет ярко выраженный статичный характер. Если у А. Маршалла равновесие восстанавливается с помощью перелива ресурсов (как и у классиков), то у Л. Вальраса главным регулирующим механизмом является изменение структуры равновесных цен. Заслуга теории экономического равновесия Л. Вальраса состоит в анализе общего равновесия, которое устанавливается одновременно на всех рынках.

Таким образом, с появлением маржиналистского подхода в экономической теории начинает формироваться **неоклассическое** направление анализа, которое представлено теорией предельной полезности, теоретическими концепциями А. Маршалла, Л. Вальраса, теорией цены В. Парето и др. В контексте анализа экономической деятельности фирмы для объяснения своих теоретических конструкций неоклассики, используя метод научной абстракции, принимали существование фирмы как готовую предпосылку при ориентации на определенную целевую функцию – максимизацию прибыли**. Фирма представляет собой не что иное, как «черный ящик», где ресурсы трансформируются в продукты в соответствии с производственной функцией и рыночной структурой.** Модель поведения неоклассической фирмы не связана с внутренними процессами производства и ограничена в условиях совершенной конкуренции внешними рыночными явлениями. Фирма

является связующим звеном между рынком товаров и рынком факторов производства, передающим механизмом, трансформирующим колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства.

У неоклассиков в центре внимания небольшая фирма, не оказывающая влияние на рынок, ценообразование. Не вызывает сомнения, что расширение масштабов деятельности фирмы ведет к экономии ресурсов, достигаемой с помощью лучшей организации и разделения труда, ибо начало деятельности всегда сопряжено с большими первоначальными расходами. На первых порах своей деятельности у любой фирмы будут наблюдаться возрастающая отдача от увеличения масштаба. Если данная тенденция растягивается во времени, то некоторые фирмы занимают олигополистическое или монополистическое положение на рынке, вытесняя при этом наименее удачливых соперников. Разработанный неоклассической теорией инструментарий остается и по сей день теоретическим и методологическим фундаментом современной экономической науки. Между тем практика и реальная экономическая действительность потребовали пересмотра постулатов неоклассической экономической теории фирмы, за рамками которой остались проблемы внутренней организации, процесса принятия решений.

Неоклассическая модель фирмы претерпевает ряд модификаций по линии определенности внешней среды, критериев принятия решений[2]. Более радикальная модификация теории фирмы связана с изменением предпосылки относительно ее **целевой функции**. Альтернативными целями фирмы могут выступать максимизация объема продаж, расширение доли рынка, технологическое лидерство, выживание в долгосрочной перспективе и т. д. Согласно взглядам О. Уильямсона, гипотеза о возможностях отклонения крупной фирмы от принципа максимизации прибыли базируется на двух основаниях: во-первых, на монопольном положении крупных фирм на многих отраслевых рынках сбыта; во-вторых, на несовершенстве рынка капитала, гарантирующем управленцам значительную независимость от акционеров[3].

---

[2] Шаститко А.Е. Неоинституционализм // Вестн. Моск. ун-та. – 1997. – № 6. – С. 3–22.

[3] Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса / Под общ. ред. А.А. Демина, В.С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.

Между тем продолжается дальнейшее совершенствование основных принципов деятельности фирмы. Экономическое поведение фирмы попадает в поле зрения **институционалистов.** Институциональное направление возникло в начале XIX в., основы которого были заложены Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, Т. Митчеллом. В 40 – 50-е гг. XX в. наблюдается ослабление идей институционализма в связи с возникшими историческими условиями экономического развития общества, с усилением идей кейнсианства. В этот период институционализм представлен Г. Минзом, А. Берли и другими. Вторая половина XX в. ознаменовалась новой волной развития институциональных концепций в экономической мысли в лице Дж. Гэлбрейта, Д. Белла, У. Ростоу, Ф. Перру, А. Тоффлера.

Пересмотр неоклассических постулатов теории фирмы институционалистами происходил по нескольким направлениям. Во-первых, по мнению представителей данного подхода неоклассики при анализе экономической деятельности фирмы использовали методологию, игнорирующую социальные, политические, психологические факторы, структурные и институциональные особенности реальной экономики. Узость исходной методологии накладывается и на идею целевой функции, направленную на максимизацию дохода рациональным экономическим субъектом при заданных параметрах. Во-вторых, представители институционального направления неоклассический тезис об индивидуалистской конкуренции считали неточным в силу игнорирования институциональных особенностей, существования монополий и государства как потенциальных субъектов экономических процессов. В-третьих, с институциональной точки зрения необходимо проводить исследования экономических явлений не только с позиций статического подхода, но и путем включения в анализ элементов динамики. **Методология анализа** экономических процессов **институционального подхода** основывается на философской концепции прагматизма, междисциплинарном и системном подходах, принципах историзма и эволюционизма. Проблематика институционализма образует две основные взаимосвязанные группы. Первая рассматривает проблему «экономической власти», включая монополизацию на частнокапиталистическом и государственном уровнях. Вторая группа анализирует эволюцию экономических систем, перспективы развития капитализма. Фирма с точки зрения институционализма представляет собой исходную ступень формирования и функционирования современных капиталистических монополий, основанных на концентрации производст-

ва и капитала. Поэтому и центром внимания институционального анализа являются крупные компании.

Проблема анализа экономического поведения фирмы получила свое дальнейшее существование в теоретических концепциях **неоинституционализма**. «Новый» институционализм, представленный работами Д. Норта, М. Олсона,, О. Уильямсона, Р. Нельсона, Р. Коуза и другими, ближе к неоклассической школе и связан с ней современными теориями трансакционных издержек, прав собственности, экономических организаций. В качестве предшественников неоинституционального направления можно выделить родоначальника австрийского подхода в экономической теории К. Менгера и американского экономиста Ф. Найта[4]. Работы К. Менгера ценны возможностью совмещения двух принципов в рамках одной теории: маржиналистского и эволюционного. Он рассматривал проблему синтеза различных наук, изучающих общество. Ф. Найт исследует проблемы экономического характера в условиях неопределенности и разрабатывает понятия «риска» и «неопределенности», что позволяет отказаться от принципа равновесия как самодостаточного при построении моделей, а также выделить особую функцию предвидения, с помощью которой можно объяснить распределение доходов между экономическими агентами.

Представители данного направления считают **институты не столько культурным или психологическим феноменом, сколько набором правовых норм и неформальных правил, жестко направляющих экономическое поведение субъектов рынка**. Социоэкономические феномены (организации, право и т. д.) они выводят из процессов непосредственного взаимодействия индивидуумов, пропуская промежуточный уровень – привычки, стереотипы, которые занимают центральное место у институционалистов старшего поколения. Для современной институциональной теории характерна близость к австрийской экономической школе. Оба направления объединяет интерес к эндогенным факторам индивидуальной экономической активности и внутренним механизмам формирования и изменения линии поведения экономических субъектов. Между тем представители неоинституционального подхода не принимают во внимание принцип субъективизма австрийской школы. В соответствии с этим только индивидуумы принимают решения, а государство, общество, фирмы, так же как семьи или профсоюзы, не могут рассматриваться как коллективные образо-

[4] Шаститко А.Е. Экономическая теория институтов. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 105с.

вания, поведение которых подобно индивидуальному. Поэтому определение фирмы как «черного ящика» оказывается неприемлемым. **Фирма в концепции «нового» институционализма трактуется как сеть двусторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль.** По Р. Коузу, заключение долгосрочных контрактов уменьшает трансакционные издержки, связанные с перезаключением краткосрочных соглашений. В реальной действительности существует множество неопределенностей, ввиду чего невозможно предвидеть все случайности. Поэтому заключается «отношенческий» контракт, который определяет общие условия и цели установления отношений и специфицирует механизмы принятия решений и снятия спорных вопросов.

Неоинституциональная версия экономической теории направлена на модификацию модели рационального выбора, при этом снижают требования к рациональности поведения экономических агентов, делая их более реалистичными. В той или иной форме предпосылка о максимизации полезности неоклассической теории трансформируется в идею минимизации трансакционных издержек. То, что для других направлений в экономической теории было предметом споров, в рамках неоинституционализма стало объектом функционального анализа. Прежде всего, речь идет о сравнительной эффективности различных форм собственности, возможных вариантах интернализации внешних эффектов, что и рассматривает один из подходов неоинституционального направления – экономическая теория прав собственности.

Резюмируя сказанное, можно выделить **основные признаки неоинституционализма** как самостоятельного направления в экономической мысли, на которые обращали свое внимание ряд исследователей в области теории фирмы. Во-первых, в отличие от неоклассиков, для неоиституционалистов, как и для традиционного институционального подхода, характерен аспект институтов, связанный с эффективностью, а также объяснение их формирования на основе модели рационального выбора. Одни представители данного подхода считали институты преградой на пути прогресса, другие – в большей степени нейтральными. Во-вторых, в отличие от традиционного подхода, неоинституционализм рассматривал институты через их влияние на решения, принимаемые экономическими агентами. Институты в виде набора правил и норм не определяют поведение хозяйствующих субъектов рынка (что делало бы достаточным лишь изучение самих норм), а

только ограничивают набор альтернатив в условиях выбора. С этой точки зрения неоинституционализм расширяет неоклассические основы анализа, включая новые аспекты исследования. В-третьих, институты рассматриваются не просто как технологические образования (как у неоклассиков), но и как структуры, упорядочивающие взаимодействия между людьми, что и требует специального анализа процессов обработки информации, системы стимулов и контроля в различных формах экономической организации. В-четвертых, институциональные экономические альтернативы сравниваются друг с другом (а не только с идеальным положением вещей как в неоклассической теории) на предмет возможности экономии на трансакционных и трансформационных издержках. Каждая из институциональных альтернатив обладает своими особенностями, сравнительными преимуществами, которым соответствует определенная область права. Поэтому одна из ключевых характеристик неоинституционализма – это анализ дискретных институциональных альтернатив. В-пятых, «новый» институционализм ориентирован на ослабление жестких предпосылок неоклассической теории относительно экономического поведения. В свою очередь, рациональное поведение рассматривается как переменная величина, зависящая от сложности ситуации выбора, ее повторяемости, имеющейся информации у принимающего решения индивидуума, а также степени мотивации.

Неоинституциональная экономическая теория характеризуется различными концепциями, среди которых выделяются трансакционный подход, теория прав собственности и экономических организаций. **Трансакционный** подход, идеи которого были сформулированы еще в начале 30-х гг. XIX в. Р. Коузом, получил свое дальнейшее развитие в начале 70-х гг. Идеей трансакционного подхода пронизаны практически все основные положения неоинституционализма. **Теория прав собственности** сформировалась в 60 – 70-е гг. XX в. В качестве ее методологической основы приняты некоторые теоретические положения экономики права, новой экономической истории, теории экономической организации. Представителями данного направления являются Р. Коуз, А. Алчиян, Д. Норт, О. Уильямсон и другие. Основная задача теории прав собственности состоит в анализе взаимодействия экономических и правовых систем. **Теория экономических организаций**, бурно развивающийся раздел западной экономической мысли, выросла из приложения идей прав собственности и трансакционных издержек к изучению проблем фирмы. Одним из представителей

теории экономической организации является Г. Саймон, обосновавший концепцию ограниченной рациональности применительно к анализу поведения экономических субъектов рынка. Рациональное поведение, по его мнению, ориентировано на достижение «удовлетворительных» результатов, а не на принцип максимизации. В связи с этим целью фирмы является не максимизация, а достижение определенного уровня прибыли или продаж, удержание определенной доли рынка. Как утверждает Г. Саймон, внешняя экономическая среда фирмы сложна и быстро меняется, поэтому невозможно предполагать достижение долговременного равновесия[5].

Особый вклад в развитие теории экономической организации внес О. Уильямсон, рассматривая механизм функционирования «управляющей» фирмы (крупной корпорации, занимающей монопольное положение на рынке). Идейные истоки его концепции основываются на отдельных положениях представителей поведенческой теории фирмы (Дж. Марча, Р. Сайерта, Г. Лейбенстейна) и теории организации (Г. Саймона), рассматривающие процесс принятия решений внутри фирмы, проблемы организации и управления ею. По их мнению, главная причина неэффективности работы фирмы лежит в несоответствии интересов работников и руководителей фирмы. О. Уильямсон, принимая отдельные положения поведенческой теории фирмы, разрабатывает свою концепцию, где в центре внимания находится лидирующая группа, способная навязать свои цели организации, что и придает его подходу «управляющий» характер. Вместе с тем он понимал, что рассмотрение теоретической модели идет не дальше теории, поэтому стремился усовершенствовать свой подход, анализируя организационную эволюцию крупных компаний и пытаясь выявить влияние развития крупной фирмы на формирование ее целевой функции. Изучая экономические организации, О. Уильямсон применяет три подхода – три теории: прав собственности, управления поведением исполнителя, трансакционной экономики[6]. Каждая из них анализирует экономическую организацию через призму контрактных отношений. Несмотря на существующие различия между рассмотренными выше теориями, данные концепции могут

[5] Саймон Г.А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1995. – С. 56.

[6] Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса / Под общ. ред. А.А. Демина, В.С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.

трактоваться как взаимодополняющие. Теория организации тесно связана с множеством менеджерских теорий, где рассматриваются целевая функция корпорации, модели поведения менеджеров в зависимости от условий внутренней и внешней среды. В 70-е гг. наблюдалось сближение двух подходов: теории организации и концепций об ограниченной эффективности рынка. С середины 70-х гг. в теории фирмы акцент делается на роль внешней среды в объяснении эволюции организационно-управлен-ческих структур и экономического поведения крупных фирм. Представители теоретических концепций в области анализа экономического поведения фирмы пришли к выводу, что изменение ее положения диктуется и обусловлено не внутренней логикой развития организации как института, а неизбежной адаптацией к социально-экономическим условиям на определенном историческом этапе развития общества. Соединение институциональной традиции с менеджерскими теориями послужило формированию понятия «фирмы» как развивающейся организации, где ключевыми проблемами становятся вопросы инвестиционных стратегий и роста фирмы в условиях неопределенности, формирования экономической интеграции в целях стабилизации и расширения границ хозяйственной деятельности.

Как показал анализ эволюции теории фирмы, **неоклассики** рассматривали **фирму** скорее как бытие «категории индивидуума», чем «категории рынка». Неоклассическая фирма представляет собой «…. коллектив людей, которые превращают факторы производства в готовую продукцию, а затем продают ее потребителю»[7]. Фирма рассматривается как «черный ящик», внутри которого существуют только технические, технологические, административные вопросы. **Институционально-трансакциональный** подход рассматривает механизм функционирования фирмы как проблему выбора оптимальной формы контракта. В связи с этим фирма возникает в случае появления неудовлетворенности краткосрочными контрактами как институт, решающий вопрос минимизации трансакционных издержек. Р. Коуз определяет фирму следующим образом: «когда управление ресурсами в границах определенного контракта начинает зависеть от покупателя, именно таким образом, возникают отношения, называемые "фирмой"»[8].

---

[7] Ковзик А.Н. Критика методологии неоклассического анализа конкуренции // Политическая экономия. – 1987. – Вып. 15. – С. 137–146.

[8] Коуз Р. Фирма, право, рынок. – М.,1993.– С.105–107.

Представители **теории экономической организации** рассматривают фирму как развивающуюся организацию, где ключевыми проблемами становятся инвестиционная стратегия и рост в условиях неопределенности, формирование экономической интеграции между производителями в целях стабилизации и расширения деятельности. По мнению Саймона, фирма – это планирующая система коллективных усилий, где каждый участник имеет свою четко определенную роль, задачу, обязанности во имя достижения цели. Р. Нельсон считал, что фирма является формой эффективных динамических, инновационных возможностей, с помощью которых возникает возможность получения прибыли от нововведений. **Неоинституционалисты** фирму рассматривают как коалицию собственников ресурсов. **Фирма представляет собой сеть долгосрочных контрактов между собственниками факторов производства, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль.** Таким образом, фирма – организационная форма экономических отношений.

Согласно взглядам институционалистов, **институт**, выступающий в качестве макроинституциональной категории, определяет рамки взаимодействия экономических агентов в целом, а также структуру и величину трансакционных издержек, регулирует деперсонифицированные и нелокальные трансакции, устанавливая правила игры на рынке. В контексте этого фирма, являясь микроинституциональной категорией, представлена в качестве игрока (группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность). Вместе с тем она определяет рамки конкретного взаимодействия, регулирует локальные трансакции в четких границах, а также способствует экономии трансакционных издержек, заданных институциональными рамками.

**Российские исследователи** в области проблем функционирования **фирмы** на рынке придерживаются аналогичной интерпретации категории «фирмы», указывая на ее производственную, организационную контрактную сторону деятельности. Так, в частности, В.Г. Шемятенков определяет фирму как механическое связующее звено между рынками товаров и факторов производства, как передаточный механизм, трансформирующий колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. По его мнению, фирма – механизм, преобразующий затраты в выпуск по определенному плану производства, приспособления разновременных элементов затрат к разновременным элементам выпуска. А.А. Демин определяет фирму (компанию) как

юридически самостоятельную предпринимательскую единицу[9]. Согласно его взглядам, фирма является субъектом экономических отношений, включающих взаимоотношения между «автономными» капиталами (фирмами, объединениями), а также между ними и государством. Кроме того, по отношению к производственным единицам она является органом предпринимательского управления и, как правило, именно фирма выступает на рынке как экономический субъект.

Как показал анализ, фирма – это целостная система производственных (технологических), организационных, социально-экономических отношений, возникающих в процессе ее функционирования на рынке и под влиянием факторов внутреннего и внешнего характера. Таким образом, **фирма на микроуровне представляет собой прежде всего гибкое сочетание производственных, управленческих, организационных аспектов ее деятельности, а на макроуровне выступает как экономический субъект наряду с государством, домашними хозяйствами и характеризуется как экономическая структура.**

С теоретической и практической точек зрения понятия «фирма» и «предприятие» имеют существенные различия. Прежде всего, **предприятие** – это производственная единица, целостная система производственных отношений, представляющая собой обособленное звено общественного разделения труда, где происходит гармоничное соединение комплекса средств производства (обладающих технологическим единством, приспособленным для изготовления определенного продукта) и коллектива людей. Экономическая теория рассматривает предприятие, во-первых, как место создания товаров, производственных факторов для удовлетворения разнообразных потребностей общества; во-вторых, как сферу реализации интересов, достижения целей экономическими субъектами рынка. В настоящее время большинство современных предприятий входят в состав фирм. Если фирма состоит из одного предприятия, то оба понятия могут совпадать.

Экономическая теория институционализма вносит в мир микроэкономики такую новую экономическую категорию как «**организация**». По Г. Саймону, формальная организация – это планирующая система совместных (коллективных) усилий, где каждый участник имеет свою четко определенную роль, задачу, обязанности во имя достижения цели фирмы. Представители поведенческой теории фир-

[9] Демин А.А. Фирма как экономический институт рыночной экономики // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова. – М.: «Юрист». – 1998. – Т. 2. – С. 537–542.

мы определяли организацию как ассоциацию, группу, преследующую свои цели в процессе достижения социального компромисса. Р. Нельсон под организацией понимал те аспекты фирмы, которые «… существуют более длительный период, чем конкретные технологии и другие режимы, в которых она работает в данный момент»[10]. Организация, по его мнению, является формой «эффективных динамических и инновационных возможностей и способной для получения прибыли от нововведений». Итак, если институты – правила игры, то организации являются игроками, представляющими собой группы индивидуумов, вовлеченных в целевую деятельность. Ограничения, накладываемые институциональной структурой, определяет множество возможностей и соответственно типы организаций. Обладая целевой функцией, организация, которой может быть и фирма, политическая партия, школа или колледж и т.п., будет накапливать знание и опыт, позволяющие ей укрепить свои позиции на рынке в рамках редкости ресурсов и конкуренции.

*Контрольные вопросы:*

1. Определите понятия «фирма», «институт», «организация».
2. Определите методологические основы неоклассического подхода к объяснению природы и причин возникновения фирмы.
3. Каковы идейные источники маржиналиского направления в теории фирмы?
4. В чем заключаются основные принципы поведения неоклассической фирмы?
5. Определите альтернативные цели фирмы относительно максимизации прибыли.
6. В чем состоит методологическая основа институциональной теории фирмы?
7. Охарактеризуйте основные направления неоинституциональной экономической теории.
8. Как определяли понятия «фирма», «институт», «организация» представители институционального и неоинституционального подхода?
9. Определите особенности трансакционального подхода к проблемам поведения фирмы на рынке.

[10] Нельсон Р.Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение // Уроки организации бизнеса / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 83–85.

10. Объясните «управленческий» характер функционирования организации.
11. В чем заключается проблема выбора оптимальной формы контракта?

*Темы рефератов, докладов:*

1. Экономическое поведение фирмы на рынке.
2. Методологические основы поведения фирмы.
3. Институт как единица анализа.
4. Нормы, правила и институты.
5. Экономические права и права собственности.
6. Особенности практического применения неоклассических традиций в анализе поведения фирмы на рынке.
7. Основные факторы, определяющие оптимальный размер фирмы.
8. Рациональность как норма поведения фирмы.
9. Эволюция взглядов на природу фирмы.
10. Технологические теории фирмы.

*Литература*

*Основная:*


1. Австрийская школа в политэкономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер: Пер. с нем. / Пред., ком., сост. В. С. Автономов. – М.: Экономика, 1992.–493 с.
2. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории (очерк истории западной экономической жизни). – М.: Наука, 1993.– 175 с.
3. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
4. Афанасьев В.С. Буржуазная экономическая мысль 30–90-х гг. XX в. – М.: Экономика, 1986. – 350 с.
5. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. – М.: Прогресс, 1965. – 496 с.
6. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. –Т.1, Вып. 1–С. 24–40.

7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. О. В. Буклеминова и др. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 1994. – 687 с.
8. Бухарин Н. Политическая экономия рантье: теория ценности и прибыли австрийской школы. – М.: Орбита, 1988. – 191 с.
9. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьева. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
10. Вехи экономической мысли (хрестоматия по экономической теории): В 3 т. / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1999. – Т.2: Теория фирмы. – 534 с.
11. Вехи экономической мысли. В 3 т./ Под ред. В.М.Гальперина.- СПб., «Экономическая школа», 1999.
12. Калашников А. П. Современный маржинализм. – Киев: Наук. думка, 1982. – 155 с.
13. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
14. Ковзик А. Н. Критика методологии неоклассического анализа конкуренции // Политическая экономия. – 1987. – Вып. 15. – С. 137–146.
15. Козлова К. Б. Институционализм в американской политэкономии. – М.,1987.– 214 с.
16. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
17. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новые тенденции. – Мн.: БГУ, 2001. – 299с.
18. Майбурд Е.М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров.-М.: «Дело», 2000, – 560 с.
19. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – Т. 1–3.
20. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 73–91.
21. Мелкумян В. М., Насибуллин Р. М., Исламова О. Д. Зарубежные экономические теории: Учеб. пос. – М.: Моск. коммерч. ин-т, каф. полит. экономии, 1992. – 46 с.

22. Мельникова Н. А. Неоинституциональная теория фирмы // Обществоведение в системе современного высшего образования: новые концепции, подходы в теории, методологии и методике преподавания: Тез. докл. респ. науч. конф., Минск, 23 апр. 1999 г. В 2 ч. / Бел. гос. пед. ун-т им. М. Танка. – Минск, 1999. – Ч. 1. – С. 77–78.
23. Мельникова Н. А. Неоклассическая теория фирмы: альтернативные направления развития // Стратегия устойчивого развития и перспектива цивилизационной динамики на рубеже веков: Материалы междунар. науч. конф., Минск, 21–22 мая 1998 г. В 2 ч. / Бел. гос. ун-т.– Минск, 1998. – Ч.1. – С. 114–115.
24. Мельникова Н. А. Эволюция теорий экономического анализа фирмы // Сб. работ 56-й науч. конф. студентов и аспирантов Белгосуниверситета, Минск, апрель – май 1999 г. В 3 ч. / Бел. гос. ун-т. – Минск, 2000. – Ч. 1. – С. 51–54.
25. Милейковский А., Никитин С., Энтов Р. Эволюция маржинализма: буржуазные теории стоимости и цены // Вопр. экономики. – 1968. – № 12. – С. 87–98.
26. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Пер. с англ. –СПб., «Питер», 2000, 496 с.
27. Негосударственные предприятия работают лучше // Бел. рынок. – 1999. – 29 ноября. – № 48. – С. 10.
28. Нельсон Р. Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 63–86.
29. Норт Д. Институты и экономический рост // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 2. – С. 69–92.
30. Норт Д. Институциональные изменения // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. С. 6–17.
31. Ойкен В. Основы национальной экономики / Пер. с нем. – М.: Экономика, 1999.- 351 с.
32. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – № 1. – С. 132–142; № 2. – С. 137–156; № 4. – С. 132–148; № 5. – С. 139–158; № 6. – С. 136–153; № 7. – С. 129–148; № 8. – С. 139–158; № 9. – С. 126–150; № 10. – С. 133–158; № 11. – С. 140–159; № 12. – С. 125–148.

33. Очерки политической экономии / Под. общ. ред. П.С.Лемещенко.-Мн.: БГУ, 1999. – 426 с.
34. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения // Антология экономической мысли: В 2 т. / Пред. и сост. И. А. Столяров. – М.: Эконов Ключ, 1991. – Т.1: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – С. 397–473.
35. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 54–72.
36. Саймон Г. А., Смитбург Д. У., Томпсон В. А. Менеджмент в организациях: Сокр. пер. с англ. / Общ. ред. А. М. Емельянова; Вступ. ст. В. В. Петрова, Н. С. Слепцова. – М.: РАПС «Экономика», 1995. – 335 с.
37. Санько Г.Г. Монополия и конкуренция .- Мн., БГЭУ, 1999, 302 с.
38. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. – СПб.: Экономика и финансы, 1994.– 46 с.
39. Снижение уровня рентабельности // Бел рынок. – 2001. – № 28. – 9 июля. – С. 9.
40. Современная экономическая теория Запада / Под ред. А. Н. Марковой. – М.: Финстатинформ, 1996. – 93 с.
41. Сорвина Г. Российская школа политической экономии в мировой экономической науке.- М., изд-во РАГС, 2000, 87 с.
42. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 9. – С. 53–67.
43. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 33–53.
44. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 3. – С. 41–57.
45. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма/ Пер. с англ. Ю. Е. Благова и др.; Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
46. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса:

Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.
47. Шаститко А. Е. Неоинституционализм // Вестн. Моск. ун-та. – 1997. – № 6. С. 3–22.
48. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1998. – 424 с.
49. Шаститко А. Е. Неоклассическая экономическая теория : критический анализ // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 10. – С. 18–31.
50. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Рос. экон. журн.– 1995. – № 8. – С. 97–104.
51. Шаститко А. Е. Экономическая теория институтов. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 105с.
52. Шахмалов Ф. Государство и экономика: основы взаимодействия. Учебник.-М., «Экономика», 2000, 382 с.
53. Экономическая теория на пороге XXI век. Неоэкономика/ Под ред. Ю.М.Осипова, В.Г.Белолипецкого, Е.С.Зотовой.-М.: Юрист, 2002.-624 с.
54. Якобсон Л.Г. Государственный сектор экономики: экономическая теория и политика. Учебник для вузов.-М., ГУВШЭ, 2000, 367 с.

*Дополнительная:*

1. Алимова Т. Д. Проблемы теории рынка: к анализу общего // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 53–58.
2. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
3. Аоки М. Экономическая модель японской фирмы // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып.1. – С. 58–69.
4. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. / Пер. с фр. Вороновой А.Б. и др. – М.: Междунар. отнош., 1995. Т. 1–2.
5. Бондаренко И. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
6. Вереникин А. О. Трансакционные издержки в рыночной экономики // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. – 1997. – № 3. – С. 52–64.
7. Демин А. А. Фирма как экономический институт рыночной экономики // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 537–542.

8. Зотов В. В., Пресняков В. Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и мат. методы. – 1995. – Т. 31, Вып. 2. – С. 32–40.
9. Кныш М.И., Пучков В.В., Тютиков Ю.П. Стратегическое управление корпорациями / 2-е изд., перераб. и доп. – СПб., КультИнформПресс, 2002.-240 с.
10. Кодацкий В.П. Прибыль.-М.: Финансы и статистика, 2002.- 128 с.
11. Лемещенко П.С. Неополитэкономия или тенденции развития современной экономической науки // Вестн. Белорус. ун-та. Сер. Экономика. – 1998. – № 2.– С. 37–43.
12. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) // Вопр. экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
13. Научитель М.В. Методология экономической науки. – Мозырь: РИФ «Белый ветер», 1999. – 160 с.
14. Очерки политической экономии / Под общ. ред. П.С. Лемещенко. – Мн.: БГУ, 1999.- 426с.
15. Пищик В.Я. Конкуренция и партнерство в условиях глобализации.- М.: Издательство «Консалтбанкир», 2002.-304 с.
16. Принципы анализа институциональных изменений / В. В. Макаров, Медведев, О. С. Олейник, Ю. А. Щербаков. – Волгоград: ВГТУ, 1994.–52 с.
17. Пшеницын И. В. Капитал и собственность // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 253–270.
18. Ракоти В.Д. Заработная плата и предпринимательский доход. – М., «Финансы и статистика», 2001. – 224 с.
19. Сажина М.А. Научные основы экономической политики государства: Учеб. Пособие-М.: Изд-во НОРМА (Изд. Группа НОРМА-ИНФРА-К), 2001.-224 с.
20. Убытки превышают прибыль // Бел. рынок. – 2000. – № 19. – 10 мая. – С. 13.
21. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. / Пер. с англ.; Под ред. С. В. Валдайцева. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т. 1–2.
22. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Под ред. А. П. Моровой. – Минск: Наука и техника, 1992. – 191 с.
23. Четыре из каждых десяти убыточны // Бел. рынок. – 2001. – № 18. – 7 мая. – С. 16.
24. Экономическая история России XIX-XXвв.: современный взгляд. // Российская политическая энциклопедия. – М., 2000. – 624 с.

# 2. СТРУКТУРА ФИРМЫ. ВНУТРЕННИЕ И ВНЕШНИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ФИРМЫ. ТРАНСАКЦИОННЫЕ ОПЕРАЦИИ И СДЕЛКИ ФИРМЫ. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ СТРУКТУРА. ПРИНЦИПАЛ – АГЕНТ: ИХ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ. ТИПОЛОГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ

**Ключевые понятия***:* прибыль, ограничения, органическая структура, стратегия поведения, конкуренция, монополия, олигополия, трансакционные операции, трансформационные издержки, принципал-агент, типы поведения, актив, пассив, цель фирмы, размер фирмы, типология, собственность, асимметричная информация, оппортунистическое поведение.

Определив природу и причины происхождения фирмы, рассмотрим ее **внутренние** и **внешние ограничения**, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности на рынке. К **внутренним ограничениям** фирмы относятся: наличие издержек (связанное с их ростом и со стремлением фирм к их минимизации), обладание различными типами активов, отраслевая принадлежность фирмы, производительность труда, размер фирмы, форма собственности, цели и интересы фирмы (ее сотрудников), возникновение конфликтных ситуаций на уровне фирмы и оппортунистическое поведение ее сотрудников, асимметрия информации.

Микроэкономика определяет ряд **издержек** в зависимости от различных критериев классификации: явные (реальные), скрытые, издержки приспособления, постоянные и переменные, средние и предельные, альтернативные (или упущенных возможностей), трансакционные и т. д. Издержки производства меняются в зависимости от различных условий: объема производства, цены производственных факторов, технологических усовершенствований, перемен в характере выпускаемой продукции и ее качества. Для изучения динамики издержек производства берется, прежде всего, влияние сдвигов в объеме производства при допущении равенства прочих условий. Институциональная и неоинституциональная концепции анализируют такой вид издержек как трансакционные. Данное понятие было определено Р. Коузом в процессе анализа происхождения и существования фирмы. «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить с кем желательно заключить сделку, оповестить тех, с кем желают заключить сделку и на каких условиях, провести предварительные договоры, подготовить контракт, собрать сведенья, чтобы убедиться в

том, что условия контракта выполняются …»[11]. При этом понимание трансакционных издержек варьируется от узких определений, связывающих данные издержки с отдельными видами экономической деятельности, до широких, подчеркивающих институциональную природу данного явления (как затраты на переговоры, проведение сделок, поиск и сбор информации, за услуги посредников и т. д.). Например, С. Чен различал две категории трансакционных издержек – затраты, связанные с функционированием уже действующих институтов, и затраты, необходимые для преобразования институциональной структуры. По мнению Д. Норта, трансакции делают рынок несовершенным в силу асимметричного распределения информации между сторонам обмена. В западной литературе обычно выделяется пять классов издержек трансакции: издержки поиска информации (затраты времени и ресурсов, необходимые для ведения поиска, а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретенной информации), издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности (издержки на содержание судов, госорганов и т. д.), издержки оппортунистического поведения (поведение, уклоняющееся от условий контракта). Например, при покупке дома трансакционные издержки покупателя будут определяться наймом юриста, временем, затраченным на осмотр домов, сбором информации о ценах, уплатой пошлины при юридическом оформлении сделки и т.д. Для продавца такие издержки будут состоять из расходов на рекламу, найм агента по продаже недвижимости, затрат времени при показе дома и т.д. При этом акт купли-продажи может вызывать вторичные сделки и на стороне покупателя, и на стороне продавца: найм юриста или найм агента по продаже недвижимости. Поэтому в составе трансакционных издержек выделяется рыночный компонент. Та часть издержек, которая получает явную стоимостную оценку, является трансакционными услугами. Таким образом, **трансакционные издержки – это разница между данной ценой предложения и возможной более низкой ценой, уплачиваемая покупателем в качестве альтернативы более высоким издержкам поиска, информации, ожидания или производства.** Для продавца трансакционные издержки – это разница между данной ценой спроса и возможной более высокой ценой, уступаемая в качестве альтернативы боле высоким издержкам поиска, информации и ожидания. Как видно, информационные издержки играют важную роль в формировании трансакционных издер-

[11] Р.Коуз Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – С.104.

жек. Вместе с тем остается нерешенным вопрос, касающийся измерения трансакционных издержек в денежном эквиваленте. Трудности измерения данного вида издержек является одним из препятствий для применения трансакционной теории в конкретном экономическом анализе[12]. Между тем определяются различия между трансакционными и трансформационными издержками. Последние представляют собой издержки, связанные с превращением затрат в готовую продукцию, издержки по осуществлению трансформационной функции. Трансформационные и трансакционные издержки признаются производительными, требующие реальных затрат. Институциональная теория рассматривает вопрос, касающийся взаимосвязи трансакционных издержек и издержек институтов и организаций. Как отмечал О Уильямсон, «экономическая теория трансакционных издержек прежде всего изучает возможность достижения экономии посредством закрепления сделок за определенными властными структурами»[13]. Особое место в его теории занимает понятие специфики активов, имеющее пять форм – по месторасположению, по физическому носителю, по человеческому капиталу, в форме дискретных инвестиций и форме торговой марки[14].

Стремление фирмы к минимизации издержек позволяет ей объединять свои активы в целях достижения желаемых результатов. **Актив – это прежде всего объект собственности, имеющий денежную форму, который может выступать в виде физической формы (машин, зданий, оборудования), финансовой (акций, облигаций и других ценных бумаг), нематериальной (авторские права, «человеческий капитал»).** Исходя из ценности располагаемых фирмой активов, экономическая теория выделяет три их **типа: общие, специфические** и **интерспецифические**. Для **общих активов** характерна равная оценка их ценности как в пределах фирмы, так и вне ее (примером может служить бензин стандартной марки, который является для фирм нефтехимической отрасли общим активом). Альтернативная стоимость **специфических активов** фирмой оценивается выше, чем на рынке (например, навыки программиста, который досконально знает программное обеспечение, специально созданное для данной фирмы). **Интерспецифиче-**

[12] Например, возникают сложности при попытках оценить в денежной форме психологический дискомфорт, который возникает вследствие оппортунистического поведения партнера, пользовавшегося ранее доверием, или в связи с незащищенностью прав собственности.
[13] Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия // Вопр. Экономики.- №10. –1996.- С.99.
[14] Там же. С.92

**скими активами** признаются уникальные, взаимодополняемые только в рамках фирмы активы. Они могут не иметь рыночной стоимости, так как являются составляющей других активов фирмы (например, авторский коллектив учебного пособия по экономической теории).

**Производительность** факторов производства выражается степенью эффективного использования производственных ресурсов с целью получить возможно большее количество товаров и услуг при наименьших затратах. Чаще всего понятие производительности относится к производительности человеческого труда. Проведенные исследования ещё в середине XX в. показали, что производительность труда – интегрированный показатель относительной эффективности производства в различных отраслях промышленности[15]. В масштабах производственной единицы производительность зависит от многих условий. Во-первых, от технических, включая количество и качество оборудования, научную организацию труда, контроль процесса производства. Во-вторых, от социально-трудовых условий с их разделением ответственности и тесными личными контактами внутри предприятия, развитием профессионального образования и обучения, созданием климата сотрудничества между персоналом, улучшением организации труда. В-третьих, от психологического климата, связанного с тенденциями в умонастроениях населения, его способностью приспосабливаться к темпам научно-технического развития, с готовностью к переменам и нововведениям. В-четвертых, от экономических условий, выражающихся во взаимосвязи производительности и экономического развития. Первое облегчает применение современной техники и способствует лучшей организации работы промышленности. Высокая производительность, с одной стороны, позволят уменьшить себестоимость и цены, а с другой, способствует повышению уровня производства и сбыта. Вместе с тем эффективность производственной деятельности исследуется по ряду показателей: прибыли, рентабельности продаж, активов, основного и собственного капитала.

Не последнюю роль в экономической деятельности фирмы играет ее **организационная структура**, стремящаяся к поиску оптимального соотношения видов издержек (трансакционных, издержек контроля) в соответствии с разновидностями в технологии, особенностями рынка, стадией развития самой фирмы и другими критериями. В связи с этим выделяются **линейная, линейно-штабная, функциональная, дивизион-**

[15] Барр Р. Политическая экономия. – М.,1999.–Т.1 –С.437.

**ная структуры**[16]**. Линейная организационная форма** характерна для ранней стадии развития рыночной экономики с низким уровнем технологии конвейерного типа. В настоящее время она встречается в отраслях с простым производственным циклом типа жесткого конвейера, выпускающих однородный продукт: в табачной, мукомольной, стекольной, кожевенной промышленности. **Функциональная форма**, предполагающая разделение производственного процесса на отдельные функции, для которых характерно обособленное управление, позволяет сократить издержки управления при выпуске разнородной продукции, не увеличивая трансакционные издержки. Она характерна для фирм, выпускающих небольшой набор товаров, и для мелких и средних производств. Кроме того, она не позволяет использовать положительный эффект масштаба в производстве и сбыте, а также эффект разнообразия в силу жесткого контроля на всех стадиях выпуска продукции, что сдерживает ее эффективность и распространение при переходе к крупному производству. Данная форма наблюдалась в развитых странах в 1930–1940 гг. **Штабная, или линейно-функциональная**, форма, предполагающая контроль как на стадиях всего производственного процесса, так и отдельных его видов, позволяет фирме более гибко реагировать на изменение спроса и производства, сокращать издержки контроля многопродуктового производства. Это позволяет реализовать положительный эффект разнообразия, но, с другой стороны, жесткость управления ограничивает возможности использования эффекта масштаба в производстве и сбыте. Поэтому эта форма предпочтительна для средних многопродуктовых фирм, действующих на рынках потребительских товаров и продуктов питания. Многие оптовые и посреднические фирмы сравнительно небольшого размера также выбирают данную форму. В развитых странах штабная форма преобладала в 1940–1950 гг. Многодивизионная, или матричная, форма представляет собой выделение продуктовых подразделений в отдельные управленческие объекты, характеризующиеся сохранением принципа управления по продукту и по стадиям производства, а также углублением самостоятельности продуктовых отделений по вопросам качества товара, места сбыта, услуг и т. п., что, в свою очередь, и позволяет расширить возможности использования эффекта разнообразия и применить положительный эффект масштаба.

[16] Авдашива С.Б., Розанова Н.М. Теория организаций отраслевых рынков. – М.: Магистр, 1998. – 429 с.

Данная форма характерна для крупных фирм типа концерна. Матричная форма господствовала в 1960–1970 гг. в промышленно развитых странах. Экономическая практика вскоре показала неэффективность данной формы внутренней организации в силу менее гибкого реагирования на резкие скачки спроса и возросшей неопределенности экономической среды, быстрого изменения спроса и насыщенности информационных потоков, наличия сверхкрупных масштабов выпуска. Поэтому она уступает место другим организационным формам, но остается доминирующей в странах среднего уровня развития.

Как видно из вышеизложенного, форма организационной структуры тесным образом связана с **размером фирмы.** Этот показатель может оцениваться по одному или нескольким критериям: численность занятых, объем используемого капитала, величина активов, объем продаж. Как правило, в качестве основного критерия выступает численность занятых работников, в соответствии с чем выделяются средние, мелкие и крупные фирмы. Численность занятых относительно стабильна во времени и универсальна для сравнения фирм в разных отраслях и странах. Остальные приведенные выше критерии изменяются в зависимости от вида деятельности или единицы измерения[17]. Преобладание мелких, средних или крупных фирм в той или иной отрасли обусловлено эффектом отдачи от масштаба, соотношением трансакционных издержек и издержек контроля, а также границами целевого рынка фирмы и ее стратегиями. Исследователи в области анализа размерности фирм дифференцируют понятия «малое» и «большое», определяя их признаки и характеристики. Установить же единые критерии разграничения фирм невозможно в силу наличия разнообразных национальных особенностей функционирования экономики. Чаще в практике развитых стран, как уже упоминалось, фигурируют количественные показатели. Ученые схожи во мнении, что малые и средние формы организации деятельности дают больше возможностей в условиях приспособления к изменяющейся экономической среде, обладая способностью гибкого и оперативного реагирования на потребности рынка. Большое внимание уделяется анализу **крупной фирмы** (корпорации), ее росту. Определяются и основные причины роста крупной фирмы, которые заключаются в стремлении к экономии на масштабе производства или разнообразии производимой

[17] Авдашива С.Б., Розанова Н.М. Теория организаций отраслевых рынков. – М.: Магистр, 1998. – С.19.

продукции и рынков сбыта, инструментом которого является вертикальная интеграция, диверсификация и интернационализация. Кроме этого, причиной роста корпорации выступает стремление к получению конкурентных преимуществ на отраслевых, национальных или мировых рынках. Рост корпорации является главным источником увеличения ее эффективности и средством выживания в конкурентной борьбе.

Структура экономики или отдельной отрасли характеризуется определенным соотношением предприятий различных **размеров** (долей крупных, средних, мелких фирм в отраслевой структуре), что выражается в компромиссе между необходимостью полного удовлетворения разнообразных и разномасштабных общественных потребностей и стремлением к получению экономии на масштабе и, следовательно, к производству продукции на предприятиях оптимального технологического размера. Она формируется в процессе концентрации и специализации производства как результат экономии на масштабе производства и непосредственно связана с внутренним ростом корпорации. **Тип размерной структуры** в основном определяется степенью дифференциации отраслевой продукции и размеров ее рынка. В отраслях маломасштабных, с широкой дифференциацией продукции преобладают мелкие предприятия. Крупные фирмы характерны для крупномасштабных отраслей со сравнительно слабодифференцированной продукцией. В долгосрочном плане, согласно микроэкономической теории, мелкие фирмы могут весьма эффективно конкурировать с крупными. И мелкие, и крупные хозяйствующие субъекты в долгосрочном плане зарабатывают нулевую экономическую прибыль. При длительных стадиях проявления постоянного эффекта роста масштаба производства, мелкие фирмы не будут превосходить крупные в связи с тем, что существуют «прирожденные» преимущества в отношении их размеров. При этом следует заметить, что действительное распределение размеров фирм в этих условиях весьма сложно объяснить.

Экономическая деятельность фирмы имеет свои производственные особенности, обусловленные принадлежностью к определенной отрасли. **Отраслевая принадлежность** фирмы характеризуется основными тремя аспектами. Первый из них касается места фирмы в технологической цепочке. Если она принадлежит к отраслям потребительского сектора, то более чутко реагирует на рыночные сигналы, на спрос и т. д. Фирмы (предприятия) добывающих и промышленных отраслей имеют

возможность обходить спросовые ограничения и увеличивают цены пропорционально росту издержек производства, наращивая неплатежи. Второй аспект касается экспортирующих отраслей, у которых продукция конкурентоспособна на мировом рынке. Они находятся в особых условиях, которые отличаются игнорированием снижения платежеспособности спроса и необходимостью кардинального изменения своей деятельности, наличием рынка сбыта. Предприятия данной отрасли более склонны к затратному поведению. Третий аспект характеризуется наличием конверсионных отраслей. Неустойчивое положение предприятий данной отрасли заставляет их учитывать возможности сбыта продукции, зависимость от импорта комплектующих, особенности государственного регулирования, степень диверсифицированности производства, внешнюю конкуренцию и ориентироваться на рыночное поведение.

В контексте классической микроэкономической теории полагается, что главная **цель фирмы – максимизация экономической прибыли**. Но в действительности фирмы могут ставить перед собой разнообразные цели, в зависимости от интересов экономических агентов, контролирующих ее деятельность. Общая цель любого экономического агента заключается в максимизации полезности, зависящей от разных факторов. Каждый из экономических субъектов стремится подчинить деятельность фирмы своей специфической цели. Итак, разнообразие целей предполагает наличие определенной их классификации, которая базируется на разных критериях. В зависимости от влияния экономических агентов на принятие решений определяются цели индивидуального собственника, управляющего, работников фирмы.

Для **индивидуального собственника** целью является максимизация полезности при выборе между прибылью (денежным доходом) и временем досуга. Управляющие (как и акционеры) представляют собой разнородных агентов, общей стратегией которых является удержание собственного положения в рамках данной фирмы. При этом могут использоваться различные методы, являющиеся и целями менеджеров, например, максимизация общей выручки фирмы или темпов продаж, служащие показателями масштаба деятельности фирмы и от которых зависит положение менеджера на фирме[18]. Различия поведения фирмы, управляемой собственником и менеджером, проявляются и в области отношения к риску. Менеджеры, распоряжаясь чужим капиталом, в большей

[18] Авдашива С.Б., Розанова Н.М. Теория организаций отраслевых рынков. – М.: Магистр, 1998. – С.22–27.

степени склонны к риску, чем собственники. Поэтому при выборе способов долгосрочного финансирования инвестиционных проектов они могут выбирать наиболее рискованные варианты. Вместе с тем выделяются факторы, влияющие на принятие решений: эмоциональные, факторы соблазна (иллюзия доступа «легкого пути» в обход существующих норм и правил), провоцирующие, факторы привлекательности стереотипных и привычных действий и др.

Для **работников, владеющих фирмой**, в качестве цели выступает максимизация дохода на одного занятого. Если работники занимают доминирующее положение, владея контрольным пакетом акций, то политика фирмы нацелена на максимизацию дохода каждого работника фирмы[19]. Таким образом, в моделях теории **самоуправляемой фирмы** максимизируются только интересы рабочих, состоящие в максимизации заработной платы при фиксированных платежах собственнику капитала (плата за аренду капитала). Близкое к этому поведение демонстрируют некоторые кооперативы, у которых низка доля капитальных затрат в себестоимости продукции. Поведение самоуправляющейся фирмы резко отличается от поведения, нацеленного на максимизацию прибыли.

Выводы **белорусских исследователей** относительно поведения самоуправляемой и капиталистической фирм совпадают с аргументами российских экономистов[20]. «Самоуправляемая фирма в краткосрочном периоде при повышении цены на ее продукцию будет иметь меньшую численность работников и величину выпуска, чем капиталистическая фирма. Это означает, что последняя использует более полно производственные мощности. В ответ на повышение цены на продукцию самоуправляемая фирма может сократить численность работников и величину выпуска, увеличивая тем самым доход на одного работника. При снижении цены до уровня, приносящего убытки, самоуправляющая фирма оказывается более устойчивой, чем капиталистическая. Это способствует консервации неэффективных производств». Равновесие в отрасли с преобладанием самоуправляющих фирм неустойчиво по сравнению с отраслями, где функционируют капиталистические фирмы. Одним из основных преимуществ капиталистической фирмы, по мнению белорусских исследователей, по сравнению с самоуправляемой является ее способность гибко адаптироваться к изменениям рыночной среды в

---

[19] Там же. – С. 29–34.

[20] Данейко П. Пелипась И., Дракохруст Ю., Зависимость «цена-выпуск» в различных типах фирмы // Плюс-минус. – 1994. – № 1–2. – С. 20–30.

краткосрочном периоде без государственного вмешательства. Деловая практика функционирования фирмы определяет наиболее распространенные **цели**: достижение прибыльности, определенного положения на рынке (доли рынка), повышение производительности факторов производства, получение конкретного объема финансовых ресурсов, максимизация выручки, укрепление имиджа организации, обновление технологии, разработка новых продуктов, рост и диверсификация, а также цели, касающиеся изменений в организации и управлении, повышения квалификации человеческих ресурсов и т.д.

Наряду с этим, цели и интересы могут находиться в состоянии конфликта. Влияние **фактора конфликта интересов** рассматривалось еще с середины XX в., что обусловлено сложившимися историческими условиями развития экономической жизни общества, возникновением и развитием крупных фирм, корпораций, разделением полномочий, обязанностей, прав между собственником ресурсов (принципалом) и управляющим данными ресурсами производства (агентом). Цели, выдвигаемые менеджером в качестве ориентиров деятельности фирмы, могут противоречить интересам собственников[21]. Конфликт между интересами собственника и менеджера углубляется в связи с **асимметрией информации** (когда агент обладает большей информацией, нежели принципал, т. е. информация распределена асимметрично). Поскольку управляющие ближе к производству, то они обладают большей информированностью относительно положения дел на фирме. В силу этого, они могут предоставлять искаженную информацию собственникам для достижения своих целей. Проблема такого **оппортунистического поведения** управляющих, которое характеризуется уклонением от условий контракта, решается посредством контроля за их деятельностью разнообразными способами. Например, посредством деятельности совета директоров (где также могут возникнуть конфликт интересов внутри совета и действует неполнота информации о решении менеджеров и их последствиях); решений общего собрания акционеров (например, заслушивание отчетов о проделанной деятельности), но которые могут быть мало эффективны в случае большего числа акционеров, не способных добиться единой цели, что дает возможность оказывать на них давление директората; конкуренции на рабочем месте, подразумевавшая установление вознагражде-

[21] Например, у АО «Спартак» в 1999 г. обострилась борьба за влияние среди крупных акционеров. На Борисовском заводе автотракторного электрооборудования возник конфликт между дирекцией и одним из акционеров в лице Мингосимущества ( Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. – 2000. – № 18. – С. 10).

ния в зависимости от полученных результатов работы менеджеров различных подразделений фирмы и т. д.

Учитывая разнообразие целей фирмы, возникает вопрос: насколько они реальны и существуют ли фирмы, которые действительно ведут себя в соответствии с ними? Данные текущие цели скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель, направленную на максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения фирмы. Если интересы какой-либо группы лиц внутри фирмы окажутся преобладающими в силу разных причин, фирма будет вести себя соответствующим образом. Однако с точки зрения экономической системы в целом такое поведение субъекта не является оптимальным, поскольку только максимизация прибыли обеспечивает одновременно и минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка – в них зреют конфликты, способные их и погубить. Вместе с тем максимизация прибыли представляет собой объективную нейтральную цель, стоящую выше интересов отдельных экономических агентов на фирме. Ее достижение уравнивает в правах всех участников производственной деятельности фирмы, каковы бы ни были индивидуальные интересы, в любом случае всем участникам экономического процесса выгодна большая совокупная величина прибыли, нежели меньшая. При этом остается проблема распределения полученного результата. Максимизация прибыли позволяет сглаживать противоречивость разнообразных интересов участников деятельности фирмы.

**Отношения собственности** занимают доминирующее положение в экономическом анализе деятельности фирмы. Категорию «собственность» можно рассматривать как обобщающую характеристику взаимосвязей между элементами структуры экономических отношений, социально-экономическими условиями производства, способами деятельности по реализации интересов субъектов и т. д. Исследователи в области изучения отношений собственности выделяют некоторые аспекты анализа данной категории[22]. Функциональный аспект предполагает определение разнообразных функций, персонификацией которых и является собственник. Основной функциональный смысл отношений собственности состоит в упорядочении, закреплении, структуризации отношений общественного производства. К функциям собственности относятся:

[22] Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Под ред. А.П. Моровой. – Мн.: Наука и техника, 1992. –С.64 -67.

функции организации и управления, распределения, накопления и т. д. Содержание присвоенческого подхода к анализу собственности раскрывается через фазы экономической деятельности субъекта: в производстве – социально регламентированной формой процесса создания продукта, т. е. распределением и обменом деятельностью непосредственно в трудовом процессе. Проблема собственности непосредственно связана с соотношением мотивов присвоения людей и процессом развития способа производства. Аспект анализа собственности как механизма реализации интересов позволяет исследовать частный, государственный характер отношений собственности. Структурный аспект исследования форм собственности и форм ее реализации имеет немалое значение.

Согласно классическому определению собственность выражает отношения индивидуумов друг к другу, к условиям и результатам производства. В данной трактовке **собственность выступает как совокупность экономических отношений, образующих определенную систему**. Она включает отношения собственности на средства производства, а также взаимоотношения собственников средств производства и рабочей силы. Критерий исторической оправданности конкретной системы собственности заключается в том, насколько та или иная форма собственности обеспечивает в данных конкретно-исторических условиях максимальную эффективность производства, повышение жизнеспособности человеческого общества или хотя бы стремление к ней. То, каковы должны быть эти формы, целиком определяется эффективностью производства. Происходит отбор различных форм собственности, обладающих наибольшей эффективностью в процессе развития общества. С институциональной точки зрения собственность представляет собой совокупность всех прав на объект собственности. В этом смысле собственность связана с пониманием проблемы власти, контроля, управления. Юридическое понимание собственности сводится к вопросу о принадлежности средств производства, объекта собственности. При этом сторонники «юридической трактовки» собственности признают важность и приоритет экономических отношений. Исследованиями ряда авторов установлены основные признаки, характеризующие экономическое содержание собственности: стремление к наилучшему ведению производства, осуществление экономических функций с постоянным совершенствованием объектов собственности, участие в получении доходов и т. д. Таким образом, экономическая наука определяет собственность как общеэкономическое явление, существующее на всех исторических этапах общественного развития; как социальное отношение, так как является чисто обще-

ственным феноменом и может существовать только внутри его; как социально-производственное отношение, так как складывается по присвоению условий и результатов общественного производства; как основное системообразующее явление, ибо собственность связывает в целое производственные отношения, превращая их из «совокупности» в «систему»; как историческое явление, так как изменяется в соответствии с уровнем развития производительных сил на каждой исторической ступеньке развития; и как показала история, в качестве субъектов собственности могут выступать «индивидуум», «группа», «общество» при практически неограниченном числе объектов собственности, среди которых главными являются средства производства, рабочая сила, предметы потребления, природные ресурсы[23].

Таким образом, **форма собственности** является, пожалуй, главной среди всей совокупности внутренних факторов. Анализ формы собственности представляет собой неотъемлемый элемент всех подходов к изучению деятельности фирмы, ее поведения. Например, представители теории прав собственности рассматривали частнопредпринимательскую фирму в качестве отправной точки своего анализа. Наличие частной и государственной форм собственности, как подчеркивают западные экономисты, приводит к важным различиям в ценовом поведении. Соотношение государственной, частной и смешанной формы собственности в экономической системе определяется историей развития национальной промышленности и политическими факторами. Индивидуальное производство, основанное на частной форме собственности, получило распространение в качестве мелких и средних фирм с небольшим производственным циклом и числом последующих звеньев производственного процесса. Фирмы, организованные в товарищества, где все участники являются одинаковыми собственниками фирмы, занимают определенные ниши рынка со средними объемами сбыта. Наличие нескольких партнеров в объединении капиталов, с одной стороны, позволяет фирме избежать проблемы финансирования, что ограничивало бы рост индивидуального предприятия, однако, с другой стороны, недостаточная мобильность управления сдерживает расширение фирмы до размера крупных компаний. В настоящее время доминирующее положение на рынке занимают корпорации (акционерные общества), которые в развитых странах выступают в виде крупных фирм и дают основной объем продукции, являясь лидерами рынка. При этом права собственности акционеров корпорации оказываются размытыми по сравнению с правами

[23] Мамедов О.Ю. Политэкономия. – Ростов н/Д.,1999. – С. 42–48.

классического предпринимателя. Выгоды и преимущества подобной организации состоят в наиболее распространенном и несложном способе мобилизации крупных сумм рискового капитала; в обладании всеми специфическими для коалиции ресурсами «в качестве единого пучка правомочий», способного защитить от оппортунизма членов «команды», так как акционеры могут продать свои доли в капитале корпорации; в повышении эффективности за счет разделения функций принятия риска и функций управления и специализации различных членов на выполнение этих функций. Но существует проблема «контроля за контролером». В классической фирме данная задача решалась путем наделения контролера правом на остаточный доход, чего нет в корпорации, и что предполагает такое поведения управляющих, когда они действуют в своих интересах. Большинство современных авторов, изучая выгоду и издержки акционерной собственности, приходят к выводу, что последняя не может быть источником снижения эффективности. В современных условиях хозяйствования преобладающее значение имеет смешанная форма собственности, что, по-видимому, связано с ее большей эффективностью и возможностью преодолевать недостатки как государственной, так и частной собственности.

К **внешним ограничениям деятельности** фирмы можно отнести **фактор ожидания**, который становится наиболее актуальным в настоящее время, который в свою очередь сопряжен с неопределенностью и риском. В связи с этим в экономической теории формируется концепция ожиданий (взаимных, рациональных). Фирма «представляется одним из узлов многомерной паутины, связывающей различных институциональных агентов, нитями которой служат разнообразные ожидания ….»[24]. Любая появившаяся фирма сталкивается с многочисленными ожиданиями со стороны самых разнообразных экономических субъектов. Она связывает свои ожидания с внешним объектом и является одновременно адресатом его ожиданий. Внутренние и внешние ожидания влияют на экономическое поведение фирмы. В стратегическом плане возникают, таким образом, два аспекта ожиданий. Первый отражает ожидания агентов и направлен на фирму и внутрь ее, а второй нацелен на ожидания фирмы от соответствующих субъектов (поставщики, покупатели, научно-исследовательские организации и т. д.). Понятие «ожидания» играет в современной экономике значительную роль. Преувеличение ожиданий

[24] Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–65.

свойственно психологическим особенностям наших соотечественников (предпринимателей). В западной терминологии понятие «рациональных ожиданий» рассматривается как предсказание изменения тенденций. Для отечественных экономических условий хозяйствования в большей степени свойственны неоправданно завышенные «иррациональные ожидания», адресуемые как к самому себе, так и к внешним обстоятельствам. Анализируя фактор ожидания, российский экономист Г. Клейнер предложил «Таблицу взаимных ожиданий предприятия и других экономических объектов» (табл.2.1). В ней отражаются, кроме ожиданий, и основные проблемы, связанные с нарушением взаимных ожиданий хозяйствующего субъекта и его контрагентов, служащие предпосылками неблагоприятного состояния процесса обмена. По мнению Г. Клейнера, данные зависимости весьма полезны в плане анализа поведения, исходя из комплексного охвата возможных реакций на стратегическое решение, что определяет последовательность управления основными экономическими факторами.

С фактором ожидания взаимосвязан фактор времени, анализу которого придавал большое значение К. Эрроу, исследуя взаимосвязь информации и экономического поведения. Важная особенность данного фактора заключается в том, что решения, зависящие от фактора времени, обладают неопределенностью. Неотъемлемой чертой принятия решений служит недостаточное знание об имеющихся возможностях и факторах, способных повлиять на результаты решений. Фирме необходима разного рода информация. В силу этого она и занимается сбором нужных ей сведений, затрачивая значительные средства на инновации и исследование рынка. Главный тезис К. Эрроу состоит в том, что недоступность информации ведет к созданию монополии и обогащению одних за счет других, который сегодня приобретает особое значение. «Фондовый рынок и его гигантский аппарат по сбору информации в интересах частных лиц подтверждают это положение. Более того, именно конфиденциальная информация увеличивает риск инвестиций в ценные бумаги»[25]. Встает закономерный вопрос, касающийся влияния информации на эффективность производства. Ведь для получения информации фирма вынуждена тратить большие средства, терпеть определенные расходы.

[25] Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопр.экономики. –1990. – № 5. – С. 102–105.

Таблица 2.1

**Взаимные ожидания предприятия и других экономических объектов**

| № п/п | Экономические субъекты и подсистемы | Данное предприятие | Отрасль-потребитель | Отрасль-поставщик | Данная отрасль | ТЭК | Участники фондового рынка, акционеры | Коллектив предприятия | Менеджмент предприятия |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| 1. | Данное предприятие | Цели, проблемы и стратегия деятельности предприятия. | Спрос. Платежная дисциплина. Вертикальная интеграция. Маркетинг. Информированность предприятия о рынке. | Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования). Цены. Условия платежей. | Горизонтальная интеграция. Конкуренция. | Энергоснабжение. Цены. Условия платежей (рассрочки). | Ликвидность акций предприятия. Инвестиции. Участие акционеров в управлении. | Производительность труда. Трудовая дисциплина. | Цели, квалификация, дисциплина менеджмента. |
| 2. | Отрасль-потребитель | Контрактная дисциплина. Качество (продукции). Цены производителя, посредника. | Проблемы внутриотраслевой координации. Сырьевая конкуренция. Ценовой сговор. | Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс. | Межотраслевые товарно-финансовые потоки. Отраслевая вертикальная интеграция. | Энергетический баланс, энергоснабжение отрасли, расчеты с ТЭК. | Котировки акций. | Солидарность трудовых коллекти-вов. | Коррупция менеджмента предприятия. |
| 3. | Отрасль-поставщик | Спрос. Финансовое состояние предприятия. Платежная дисциплина. НТП. Цены. Инвестиции, капитальное строительство. | Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс. | Проблемы отраслевой координации. Сбытовая конкуренция. Ценовая политика. | Межотраслевые товарно-финансовые потоки. Отраслевая вертикальная интеграция. | Энергетический баланс, энергоснабжение отрасли, расчеты с ТЭК. | Котировки акций, вторичная эмиссия. | Солидарность трудовых коллекти-вов. | Коррупция менеджмента предприятия. |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 4. | Данная отрасль | Проблемы внутриотраслевой координации и конкуренции. | Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс. Межотраслевая интеграция. | Межотраслевые потоки. Межотраслевой баланс. Межотраслевая интеграция. | Проблемы функционирования и развития данной отрасли. | Энергетический баланс, энергоснабжение отрасли, расчеты с ТЭК. | Котировки акций, вторичная эмиссия. | Отраслевое профсоюзное движение. | Горизонтальная группировка менеджеров. |
| 5. | ТЭК | Масштабы производства. Финансовое состояние. Платежная дисциплина. | Энергетический баланс, энергоснабжение отрасли, расчеты с ТЭК. | Энергетический баланс, энергоснабжение отрасли, расчеты с ТЭК. | Отраслевой баланс ТЭК. Отраслевая интеграция с ТЭК. | Внутренние проблемы ТЭК. | Котировки акций, вторичная эмиссия. | Солидарность трудовых коллекти-вов. | Цели, квалификация, дисциплина менедж-мента. |
| 6. | Участники фондового рынка, акционеры | Дивиденды. Участие акционеров в управлении. | Спрос. Платежная дисциплина. | Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования). Цены. Условия платежей. | Поддержка котировок акций предприятий отрасли. | Энергоснабжение. Цены. Условия платежей (рассрочки). | Проблемы корпоративного фондового рынка. Ликвидность акций. | Производительность труда. Трудовая дисциплина. Участие акционеров в управлении. | Интересы и цели менедж-мента. |
| 7. | Коллектив предприятия | Занятость. Справедливая и своевременная оплата. | Спрос. Платежная дисциплина. Вертикальная интеграция. | Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования). Цены. Условия платежей. | Отраслевое профдвижение. | Энергоснабжение. Цены. Условия платежей (рассрочки). | Ликвидность акций предприятия. Инвестиции. Участие акционеров в управлении. | Внутренние проблемы коллектива. | Учет и защита интересов коллектива. Продвижение кадров. |
| 8. | Менедж-мент предприя-тия | Система оплаты труда менеджеров. Перспективы роста. | Спрос. Платежная дисциплина. Вертикальная интеграция. | Контрактная дисциплина. Качество (сырья, оборудования). Цены. Условия платежей. | Отраслевая группировка менеджеров. | Энергоснабжение. Цены. Условия платежей (рассрочки). | Ликвидность акций предприятия. Инвестиции. Участие акционеров в управлении. | Управляемость коллектива. | Социальный статус и обеспечение менеджеров. |

При этом полученная фирмой информация может оказаться бесполезной для практики в силу того, что каждый экономический субъект рынка имеет свои собственные представления о мире и будет выбирать только те сигналы, которые ему кажутся важными. Многообразие участников информационного процесса создает проблему эффективной координации их действий. Но даже организационная передача сигналов не может застраховать фирму от потенциальных убытков. Со временем и с изменением внешних условий некогда эффективная система морально устаревает, что приводит либо к банкротству фирмы, либо к коренной ее реорганизации. Поэтому эффективность производства зависит, по мнению К. Эрроу, от того, располагает ли фирма источниками оперативной информации. Чем их больше, тем быстрее фирма реагирует на изменение внешних обстоятельств. Если фирма имеет мало информации, то ее шансы завоевать рынок очень невелики. Проблема оперативной передачи информации является одним из главных аспектов структуры производства и рынка в целом.

Одним из главных результативных показателей хозяйственной деятельности является полученная **прибыль**, от которой в значительной степени зависит финансовое положение фирмы на рынке. Категория «прибыль» является основным стержнем функционирования фирмы на рынке, критерием эффективности производства и деятельности хозяйствующих субъектов. По мере развития экономической теории понятие «прибыль» постепенно совершенствовалось. Анализ прибыли в экономической науке можно проводить с точки зрения субъективных и объективных теорий[26]. Субъективные теории связаны с изучением деятельности предпринимателя (классическое направление, немецкие теории XIX в., теоретические положения Й. Шумпетера, Ф. Найта). Получение прибыли объяснялось личными качествами предпринимателя, что и предопределяло различие в уровне прибыли. Субъективные теории прибыли имеют ряд недостатков. Во-первых, объяснение существования прибыли благодаря нововведениям не учитывают появление прибыли в отраслях со средним и низким уровнем технологии. Во-вторых, максимизация прибыли в отрасли не всегда является результатом высокого риска и использования высококвалифицированной рабочей силы, инновационного характера производства. В-третьих, субъективное объяснение прибыли не связано напрямую с производственным процессом и не подвергается деловому рис-

[26] Барр Р. Политическая экономия. – М.,1995. – Т.2. – С. 196–197.

ку. В связи с этим феномен прибыли может быть объяснен и другими факторами, анализ которых предлагают объективные теории, выделяя институциональные, структурные и конъюнктурные элементы исследования. В рамках институционального подхода определяется несколько точек зрения. Первая рассматривает прибыль как результат эксплуатации трудящихся. Вторая – как результат соотношения сил между социальными группами, в контексте которой прибыль является результатом использования привилегированных социальных стратегических позиций. Структурное объяснение прибыли предполагает анализ рыночных структур, обусловленный развитием исследований монополии, конкуренции и их различных видов. Конъюнктурный подход к объяснению феномена прибыли предполагает учет экономических циклов и наличие «случайной» прибыли. Общая черта всех трех объяснений заключается в том, что они связывают прибыль прежде всего с объективной ситуацией. Прибыль выступает как остаток, прибавление к издержкам, порожденное лишь структурными и конъюнктурными причинами. Несмотря на разноплановый характер перечисленных выше подходов, их теоретические положения дополняют экономический анализ прибыли. До середины XX в. критерием рационального поведения фирмы считалась прибыль в рамках ее максимизации. Прибыль выступает основной формой доходов фирмы и источником расширения производства. Исходя из анализа прибыли как экономической категории, можно выделить такие ее характеристики, как форма дохода фирмы, которая осуществляет определенный вид деятельности и вкладывает собственный капитал с целью достижения определенной коммерческой цели, сопряженной с риском; а также стоимостный показатель, выраженный в денежной форме. В условиях рыночной экономики прибыль играет многостороннюю роль, являясь целью и критерием эффективности деятельности фирм, базой экономического развития государства в целом, основным внутренним фактором формирования финансовых ресурсов, главным источником повышения рыночной стоимости хозяйствующего субъекта, основным механизмом защиты от банкротства, а также источником удовлетворения социальных потребностей общества. Одним из критериев выживания фирмы является положение относительно неотрицательной величины прибыли. Выживает только фирма, работающая на максимизацию прибыли, что побуждает всех остальных производящих субъектов рынка стремиться к поведению, максимизирующему прибыль (подражая организациям, отличившимся в игре за выживание).

Условия хозяйствования постоянно меняются, соответственно изменяется и поведение фирмы. Вместе с тем максимизация прибыли дает, по крайней мере, первое представление о поведении фирмы на рынке. Существуют определенные отклонения от принципа максимизации, но все они сохраняются в пределах конкурентного механизма функционирования фирмы[27].

Наряду с этим, рассматривая прибыль как один из основных критериев эффективной деятельности фирмы, необходимо проанализировать и её происхождение, которое характеризуется несколькими ситуациями. Первая представляет зарождение прибыли благодаря инициативе, в основе которой лежат и внедрение инноваций в сферы производства, организации, и отсутствие страха перед риском, и дальновидная политика в отношении задолженности. Вторая – получение прибыли при благоприятных внешних условиях хозяйствования, которые представлены структурой рынка (определение взаимосвязи структуры рынка и рентабельности фирмы), конъюнктурными (короткие и длинные циклы) и инфляционными факторами. В экономической теории относительно вопроса о прибыли существуют, дополняя друг друга, различные взгляды и концепции. Объясняя функциональную роль прибыли в рыночной экономике, многие авторы современных учебников, монографий сходятся в том, что прибыль может быть понятна, исходя из анализа деятельности фирмы и ее функций. Следовательно, прибыль является результатом исполнения основных функций экономической деятельности фирмы, которые можно проанализировать, во-первых, с точки зрения организации производства, представляющей собой не простое соединение факторов производства, а их комбинирование, интеграцию как долговременный замысел, процесс. Во-вторых, с точки зрения осуществления власти, единства концепции. И как справедливо указывал Ф. Перру, «чисто функциональный подход руководства должен фигурировать в любой постоянной системе, если она не ограничивается отражением механически регулируемых потоков, а дает хотя бы упрощенное представление об отношениях между людьми, живущими в обществе»[28]. В-третьих, с точки зрения предвидения, прогнозирования будущего состояния фирмы и рынка, по мнению Ф. Найт, «прибыли могут быть самыми различными, но во всех случаях … они являются результатом поведения

[27] Шерер Р. Структура отраслевых рынков / Пер. с англ. – М.: МГУ, 1997. – С.35 – 49.

[28] Барр Р. Политическая экономия. –М.,1995. –Т. 2 –С. 201.

предпринимателя», строящего свою деятельность на предвидении будущих изменений рыночной структуры и ее элементов, таким образом, чтобы обеспечить своей фирме прибыль. Согласно экономической эффективности, значение имеет не столько субъективная цель предпринимателя или работника, а объективные последствия, направленные на максимизацию различных видов дохода. В условиях рынка этими последствиями являются приспособление производства к структуре потребностей и удовлетворение их.

Таким образом, прибыль функционально связана с деятельностью фирмы, которая, в свою очередь, включена в логику рыночной экономики. Прибыль из диалектического взаимодействия фирмы и экономической среды является признаком успеха в организации, предвидении и управлении. Прибыль в рыночной экономике не только стимулирует предпринимательство, но и выступает стимулом созидательных сбережений и накоплений, являясь при этом важным источником формирования капитала. Вместе с тем остаются нерешенными вопросы относительно того, не является ли функциональный анализ прибыли слишком уже идеальным, а получение прибыли в некоторых отраслях экономики в большей мере результатом внутреннего и внешнего протекционизма, нежели успехом в организации, управлении и предвидении?

Многообразный спектр **внешних факторов (ограничений)** можно классифицировать по ряду признаков[29]. Так, по **характеру происхождения** (места формирования фактора в социально-экономической среде) определяются **макроэкономические, отраслевые**, **микроэкономические** (отражающие влияние других хозяйствующих субъектов на экономическую деятельность фирмы) связи. По **способу воздействия** выделяются **сетевые** *(*проявляющиеся через партнерские связи, обязательства фирмы), **социальные** (обусловленные групповым поведением, например, акционеров, банкиров, органов власти и т. д., то есть всех тех, кто заинтересован в деятельности фирмы), **средовые** (характеризующиеся социально-экономическим положением в стране, т.е. внешней экономической средой функционирования экономики в целом). Наибольший вес среди вышеперечисленных факторов, на наш взгляд, имеют средовые факторы, характеризующие выделение конкурентных, монопольных или олигополистических условий хозяйст-

[29] Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–47.

вования. Микроэкономические, социальные, сетевые группы факторов взаимосвязаны с системой отношений, которые складываются между основными экономическими субъектами рынка (между фирмой и вышестоящими органами власти и управления, фирмами одной отрасли и т. д.) посредством установления партнерских связей, выполнения различного рода обязательств перед внутренними и внешними участниками механизма функционирования фирмы на рынке. Рассматривая систему как совокупность из некоторого числа элементов, должны выполняться три основных условия. Во-первых, поведение каждого элемента системы влияет на поведение целого, во-вторых, поведение элементов и их воздействие на целое взаимосвязаны, в-третьих, если существуют подгруппы элементов, каждая из них влияет на поведение целого и ни одна из них не оказывает влияния независимо от остальных[30]. В соответствии с этим основным свойством системы является ее целостность. С одной стороны, система отношений является неотъемлемой частью внешней среды, и эффективность функционирования системы зависит от условий, в которых она существует. В силу этого, планируя свою деятельность, фирма должна знать внешнюю экономическую среду и уметь определять ее изменения, что весьма сложно в настоящих условиях неопределенности. С другой стороны, система отношений начинает формироваться с возникновением фирмы, с осуществлением ею экономической деятельности на рынке. Среди всей совокупности внешних факторов наибольшее значение приобретают макроэкономические, связанные с воздействием государственного регулирования на экономическое поведение фирмы. В целом макроэкономическая политика должна способствовать формированию определенных предпосылок, условий для успешного развития отечественного производства, отраслей, промышленного комплекса путем выработки и осуществления бюджетно-налоговой, кредитно-денежной, инвестиционной и инновационной, промышленной политики.

### Типология экономических организаций

Как нетрудно заметить, механизм внутренней координации деятельности фирмы во многом определяет ее организационные формы (типологию экономических организаций). Исследование типологии экономического поведения фирмы предполагает понимание типа как мыслительную конструкцию, искусственно созданную абстракцию, посредством которой определяются отдельные черты реальности и предполагается целенаправленный отбор и комбинация ряда крите-

[30] Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.,1995. – С. 39.

рий, соотносимые с эмпирической реальностью[31]. В современной экономике существует множество организационных форм бизнеса. **Основные типы экономических организаций можно классифицировать по ряду признаков**. Наиболее распространенна классификация по **форме собственности**. Так, если хозяйственная деятельности осуществляется на основе частной формы собственности, то определяется такой тип экономической организации как **индивидуальное владение**, которое реализуется в двух формах: индивидуальной предпринимательской деятельности и частной фирмы.. данный тип организации имеет как преимущества, так и недостатки. К преимуществам относятся простота регистрации при создании, налоговые льготы (во многих развитых странах), отсутствие необходимости согласования решений при реализации функции новаторства, наличие стимулов к получению прибыли, ее максимизации. Одновременно основными недостатками данной организационной формы являются отсутствие дополнительных источников финансирования хозяйственной деятельности и затрудненный доступ к ним, наличие риска и неопределенности, сосредоточение всех функций управления на одном лице и высокий уровень ответственности за ошибочные управленческие решения. Индивидуальное владение – наиболее распространенная и динамичная форма бизнеса, на основе которой функционирует около 80% фирм в США, особенно распространенные в розничной торговле, сфере питания, обслуживания, консультационном бизнесе. В Республике Беларусь данная форма бизнеса составляет около 36% от числа действующих предприятий и создает около 10% ВВП. Наряду с частной собственностью, существует и **государственная форма собственности**, которая определяется в форме республиканской и коммунальной собственности. В странах с переходной экономикой она занимает преобладающие позиции в экономической системе. Другой распространенной формой организации бизнеса является коллективная и смешанная форма собственности, принимающая формы долевой (кооперативы, товарищества, партнерства) и совместной (АО, арендное, совместное предприятия) собственности.

---

[31] М. Вебер выделял четыре «идеальных» типа поведения: целерациональное (использование условий и средств для достижения целей), ценностно-рациональное (использование условий и средств для достижения заданных извне целей, которые определяются верой и самодавлеющими ценностями), традиционное (цели и средства заданы извне и носят традиционный характер, основой которого выступает длительная привычка, обычай), аффектное поведение, обусловленное эмоциональным состоянием, чувствами и ощущениями (Олейник А. Институциональная экономика. – М., 2000. — С. 53).

В зависимости от **формы организации** выделяются отдельные предприятия в виде комбината, фабрик, завода, малого, совместного предприятия, оффшорной компании и их объединения в качестве ассоциаций, концерна, корпорации, синдиката, треста, партнерства, холдинга, ФПГ и т.д. Среди всех перечисленных типов экономических организаций наиболее сложной организационной структурой и механизмом внутренней координации хозяйственной деятельности обладает **корпорация**. Она занимает лидирующие позиции на важнейших отраслевых рынках, в годовом обороте совокупного продукта, по показателю среднего годового дохода ведущих стран мира. Изучение экономической природы корпорации и ее организационной структуры занимается институциональная теория, в частности, теория организации. К числу преимуществ корпорации относятся возможности привлечения значительных финансовых ресурсов для целей своего развития и лоббирования своих интересов через механизм государственной власти, ограниченная ответственность акционеров по обязательствам фирмы (в пределах внесенного пая), диверсифицированная деятельность по разным рынкам и странам. Недостатками корпоративной деятельности являются сложная процедура регистрации и отчетности перед государственными органами, наличие проблемы «принципал – агент». Проблема соотношения крупных фирм и собственности не оставляет без внимания и вопрос **монополизации**. Монополия XX в. базируется на росте производственной концентрации, приводящей к изменению рыночных структур, возникающих в условиях монополии. Акционерная собственность является более подходящим фундаментом для монополизации, позволяющая ее руководству проводить более последовательную политику. С точки зрения монополистического господства наиболее «эффективны» формы единой отраслевой организации, способные создавать структуру монопольных цен[32]. Основная линия эволюции отраслевых структур состоит в формировании олигополии либо иных структур, дающих весьма несовершенные и приблизительные формы монополистического господства, а зачастую еще более обостряющих конкурентную борьбу. В монополистическую организацию встроен тормоз экономической эффективности, что и обусловливает неизбежную деградацию монополистических структур. Такие формы организации крупномасштабной деятельности, как вер-

[32] Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 1988. – № 11. – С. 20–21.

тикальная интеграция, диверсификация, транснационализация имеют выходы в монополистические структуры, но этим не отменяется логика монополии. При этом необходимо различать факторы, работающие на пользу технического прогресса и эффективности, и факторы монополизации. По мере того, как последние начинают преобладать, они выступают в качестве тормоза эффективности и в конечном счете приводят к восстановлению конкурентного механизма. Стремление к монополизации, гигантомании приводило к неэффективности. Задержка развития, потеря динамизма, связанная с монополизацией, предполагают анализ взаимосвязи между крупной фирмой и монополией. С марксистских позиций такая взаимосвязь проявляется в усилении монополизации капиталистического производства с ростом крупных корпораций, т. е. происходило отождествление крупных размеров с монополией. Во второй половине XX в. наметилась тенденция к монополизации в самых разнообразных формах. Укрупнение корпораций может вызвать как монопольные, так и антимонопольные последствия. Там, где этот рост выливается в стратегию рыночного господства и подавление конкуренции, он соединяется с монополией. Иное дело, когда создаются открытые системы производства и распределения, большинство звеньев которых не защищено от рынка, от конкуренции. Такой рост ведет к эффективности, не порождая последствий, связанных с монополистическими деформациями. Увеличение масштабов корпорации и усиление монополизации может идти параллельно, но может и расходиться. Но главное, что данные тенденции не тождественны.

Вопросы взаимосвязи организации управления и эффективности не являются новыми в исследовании крупной корпорации. В их анализе большую роль играет исторический подход. Впервые эволюция организационных форм корпорации в связи с проблемой эффективности была изучена американским историком А. Чандлером[33]. Полученные им результаты проиллюстрировали, что под влиянием НТП, изменения уровня дохода, структуры потребления расширяются возможности для роста объемов деятельности фирм. Новые возможности реализуются как в стратегии (постановка новых целей), так и в структуре (изменение организационных форм). Если структура отстает от задач стратегии, т. е. расширение фирменной деятельности не сопровождается перестройкой организационной структуры, то фирма рас-

[33] Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 1988. – № 11. – С 27 – 28.

плачивается неэффективностью, которая отлична от качества и эффективности технологических решений. Необходимость появления теории трансакционной экономики обусловила возможность рассмотрения таких аспектов эффективности фирм и экономической системы в целом, которые находились за рамками традиционной экономики, в частности, эффективность крупной фирмы в сборе и использовании информации, в подготовке и осуществлении крупных научно-технических проектов, в разрешении трудовых конфликтов и т. д. в условиях неопределенности. Все эти виды эффективности имеют контрактную природу.

Если подходить к определению типов экономических организаций через анализ функционирования **рыночных структур**, где внешняя среда во многом способствует выбору «генеральной» линии поведения, то можно обозначить **конкурентную, монополистическую, олигополистическую фирму**. С другой стороны, фундаментальный вопрос теории рыночных структур решается через исследование поведения фирмы. Поэтому и анализ рыночных структур начинается с изучения фирмы как экономического агента особого рода, специфические черты которого определяют особенности и последствия деятельности отрасли в целом. Формирование **конкурентной фирмы** связано с развитием рыночных условий хозяйствования, с функционированием неоклассической теории фирмы. Общим принципом конкурентного поведения является выбор уровня производства (при заданном уровне рыночных цен на продукцию), при котором доход, получаемый от дополнительного выпуска единицы этой продукции, равен приросту расходов на ее производство. Основной целью конкурентного поведения является достижение максимизации прибыли и такого экономического равновесия, при котором не существует стимула для изменения своего положения. Общую закономерность экономического поведения неоклассической фирмы, отражающую производственную деятельность, можно оформить в виде логической схемы («если, то … »): «если заданы рыночные цены, то каким образом будет построена деятельность фирмы». Другими словами, исследование закономерностей поведения неоклассической фирмы предполагает анализ взаимосвязанной цепочки экономических переменных: «рыночные цены – производственная функция (принцип максимизации прибыли) – объем готовой продукции – максимизация прибыли (как результат деятельности)».

При этом стоит заметить, что способ максимизации прибыли определяет рыночная структура, в данном случае совершенная конкуренция. Концепция «**совершенной конкуренции**» складывалась постепенно. Отдельные ее элементы разрабатывались У. Джевонсом, Ф. Эджуортом, А. Маршаллом, Дж. Кларком и другими, что, в свою очередь, позволило сформировать одно из основных положений, признанное всеми представителями ортодоксального направления, суть которого в отсутствии внутриотраслевой конкуренции, т. е. каков бы не был объем производства фирмы, вся производственная продукция полностью реализуется на рынке. Впоследствии понятие «совершенной конкуренции» дополняется путем добавления других характерных признаков (однородности продукции, свободы вступления в отрасль и выхода из нее и т. п.). По мнению Э. Чемберлина, неоклассическая теория совершенной конкуренции, исследующая экономические явления в «чистом виде», однобока, что и предполагает сочетание монополии и конкуренции, выражающееся в понятии «монополистической конкуренции». Й. Шумпетер, рассматривая теорию конкуренции, вводит понятия «эффективной конкуренции» и «эффективной монополии», связывая их с процессами нововведения и функционирования предпринимательского новатора в условиях динамической экономики. Вследствие критики, развернувшейся в последнее время, как отмечает Р. Барр, сегодня используется лишь нормативный аспект этой модели[34]. Такое критическое отношение стало следствием сопоставления ее с факторами реальной действительности. Во-первых, концепция «совершенной конкуренции» не годится для экономики, где в большинстве отраслей хозяйственная деятельность осуществляется незначительным количеством предприятий. Во-вторых, для нынешней экономической жизни характерно скорее разнообразие, чем однородность выпускаемой продукции. В-третьих, существуют ограничения различного рода в реальной экономической жизни, в той или иной отрасли экономики. В-четвертых, классическая конкуренция не допускает активной роли субъекта экономики, ибо они пассивно приспосабливаются к ценам, но в реальной рыночной экономике фирмы могут действовать активно. В-пятых, классическое понятие конкуренции пренебрегает временными факторами и смешивает возникшую рыночную ситуацию с процессом конкуренции. Изучается конечное состояние, а не способ приспособления. В-шестых, конкуренция многообразна и предполагает проведение как агрессивных, так и оборо-

[34] Барр Р. Политическая экономия. – М.,1995.–Т. 1.–С. 505–511.

нительных действий. В-седьмых, конкуренцию следует оценивать не столько как функцию некоторых рыночных структур, сколько с точки зрения ее результатов. Конкуренция может быть «ограниченной» вследствие немногочисленности фирм, их размеров, степени интеграции производства. И она должна быть, прежде всего, действительной и эффективной, связанной с представлениями о динамичности, а также развиваться между фирмами (предприятиями), имеющими различия в размерах, издержках производства, стратегических целях. Как утверждал Дж. Кларк, конкуренция должна побуждать к прогрессу, т. е. к улучшению хозяйствования, растущему разнообразию качества и видов продукции, появлению новых товаров. Вместе с тем он полагал, что совершенная конкуренция «не существует и не может существовать … и что теоретическая модель конкуренции не дает надежной основы для оценки рыночных условий реального мира». Он вводит в анализ понятие **«работающей конкуренции»**. Наиболее часто предлагаемые различными авторами критерии «работающей конкуренции» могут быть разделены на **структурные**, **поведенческие и функциональные**[35]. Но вместе с тем данная концепция вызывает много вопросов, касающихся трудности в оценке и соблюдении приведенных выше критериев. Итогом анализа концепции «совершенной конкуренции» явилась проблема эффективности монопольного механизма функционирования как экономики в целом, так и фирмы в частности. Понятие «монополии» имеет разные значения: как исключительное право на производство или продажу, как крупное объединение, возникающее на основе высокого уровня концентрации производства и занимающее лидирующие позиции на рынке. А. Маршалл рассматривал монополию как отдельное лицо или объединение, обладающее возможностью твердо устанавливать либо цену, либо количество. К. Маркс писал о монополии как о явлении, когда крупные промышленники отрасли объединяются в картель, в рамках которого для каждого предприятия устанавливаются твердые квоты производства, распределяя, таким образом, поступившие заказы. Й. Шумпетер монополию ассоциировал с нововведением. По его мнению, стремление крупной фирмы к монополии и пути достижения ее целей связаны с технологической и экономической эффективностью. Э. Чемберлин и Дж. Робинсон, пересматривая и анализируя неоклассические положения, выдвигали свои концепции монополистической и несовершенной конкуренции. Термин «монополизация», по мнению Э. Чемберлина, упот-

[35] Шерер Р. Структура отраслевых рынков / Пер. с англ. – М.,1997. –.С. 39–45.

ребляется не только в связи с дифференциацией продукта, но и в контексте проблем, связанных с ограничением конкуренции. Экономическая концепция несовершенной конкуренции Робинсон главным вопросом выдвигала проблему рыночного поведения крупных компаний, способных влиять на рыночные процессы в силу наличия высокого уровня концентрации производства. Ввиду этого, ставились под сомнение ортодоксальные представления о рынке как автоматическом механизме оптимального распределения и использования ресурсов, обеспечения максимального экономического благосостояния.

Таким образом, на первый план выходит проблема соотношения **монополии** и **эффективности**. Различия в неоклассическом и институциональном подходах относительно данного вопроса проявляются в объяснении причин вытеснения классического рыночного обмена более сложными формами – контрактами. Согласно взглядам О. Уильямсона, эти два подхода выражаются через ключевые понятия «монополии» и «эффективности». В рамках неоклассического подхода более сложные формы контрактов объясняются стремлением занять монопольное положение, институциональная теория объясняет то же явление соображениями эффективности. В контексте последнего вытеснение рыночного обмена сопровождается уменьшением издержек производства и трансакционными элементами. Теории, основанные на анализе стимулов поведения экономических агентов (теории прав собственности и агентских отношений), решают проблемы, возникающие до заключения контрактов (так, права распределяются до того, как подписывается контракт), тогда как в контексте трансакционного подхода акцент делается на проблемах, возникающих в рамках осуществления контрактов как всеобщей формы отношений между экономическими агентами. Для рыночной экономики ситуация чистой монополии, как и чистой конкуренции маловероятна. В большинстве отраслей развитых стран давно возникло и поддерживается состояние **олигополии**: несколько крупных корпораций производят большую долю отраслевой продукции, а многочисленные мелкие и средние предприятия и фирмы покрывают оставшуюся часть отраслевой продукции. Отрасль с подобной структурой обладает сходством с двумя идеальными типами функционирования рынка. Олигополия предполагает заключение соглашения между фирмами о цене и количестве поставляемой продукции на рынок. «Для обеих сторон выгодно … оперировать на контрактной кривой, которая здесь соответствует объемам,

максимизирующим величину общей прибыли, а не вне ее»[36]. Особое место занимает олигополия, где не существует однозначных определенных решений относительно цен и объемов продаж, то есть речь идет о выборе между разнообразными возможными стратегиями, в рамках которых будут учтены реакции и действия субъектов рынка на данное принятое решение. В условиях олигополии максимизация продаж выходит на первый план в качестве целевой функции фирмы.

Реализация **стратегии олигополистической фирмы** происходит в двух основных **формах:** в виде **некооперативного** и **кооперативного** взаимодействия. При некооперативном взаимодействии выделяют несколько вариантов стратегического поведения фирмы в зависимости от последовательности принятия решения (принимаются ли решения одновременно всеми фирмами или последовательно – сначала свои условия навязывает лидер рынка, а затем вступают в действие фирмы-последователи) и от выбора стратегических переменных (объема выпуска или цены). Классификацию возможных стратегий иллюстрирует таблица 2.2.

Таблица 2.2.

**Классификация стратегий некооперативного поведения фирмы**[37]

| | | Стратегическая переменная | |
|---|---|---|---|
| | | Объем продаж | Цена |
| Последовательность принятия решений | Одновременно | Модель Курно | Модель Бертрана |
| | Последовательно | Модель Штакельберга | Модель Форхаймера |

Модель Бертрана – простейшая интерпретация некооперативного взаимодействия крупных фирм, предполагающая анализ как однородных, так и дифференцированных продуктов. Основная задача модели О. Курно состоит в том, чтобы показать, каким образом устанавливается равновесный объем продаж на рынке, если фирма выбирает определенное количество в зависимости от конкурента на рынке. В предыдущих моделях предполагалось, что фирмы обладают одинаковой рыночной силой, и их поведение определяется одновременно. Вместе

[36] Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1995. – С. 33–53.

[37] Авдашива С.Б., Розанова Н.М. Теория организаций отраслевых рынков. – М.,1998. – С. 198.

с тем они показывают, каким образом выбор производственной мощности влияет на ценовую конкуренцию, и какие мощности выбирают фирмы, принимая решения одновременно, с тем чтобы исключить ценовую войну. Модель Штакельберга предполагает наличие неодинаковых по силе фирм, а выбор объема производства осуществляется последовательно (от сильной к слабой). В соответствии с этим модель определяет, какую производственную мощность должен выбрать лидер, учитывая будущую реакцию других фирм на свои действия. Следовательно, некооперативные модели поведения не всегда ведут к стабилизации параметров рынка и к установлению единственной равновесной цены, что и затрудняет получение фирмами положительной прибыли в долгосрочном периоде. Альтернативным вариантом служат различные виды кооперативного поведения фирм на рынке, например, в виде картельных соглашений.

Следует заметить, что экономическая практика деятельности фирмы способствовала определению таких типов организаций, которые обусловлены **существующей экономической системой с присущими ей национальными особенностями функционирования.** В соответствии с этим выделяются **командный, переходный и рыночный типы**. Для **командного типа** организации характерна ориентация не на максимизацию прибыли, а на выполнение плана, которое достигалось посредством трех механизмов контроля: партийного, хозяйственного и советского (через исполнительные органы Советов народных депутатов)[38]. Вместе с тем отсутствовал механизм контроля плановых органов со стороны трудящихся, вследствие чего последние не могли реализовать свои интересы. Поэтому плановый орган, превративший-ся в бесконтрольный бюрократический аппарат, получил возможность отождествлять свои интересы с интересами общества в целом. **Рыночный тип** поведения в наибольшей мере соответствует деятельности американской компании, идеальному типу фирмы, который анализируется в неоклассической теории. Данный тип поведения нацелен на максимизацию прибыли при заданных конкуренцией цене на ее продукцию и структуре издержек, описываемой производственной функцией. Структура производственных и сбытовых связей фирмы подчинена задаче минимизации трансакционных издержек. Выбор структуры поставщиков, покупателей, а также типы заключаемого с ними контракта отражают стремление фирмы снизить сложившейся на данный момент на рынке уровень трансакционных издержек. Главной

[38] Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – №9 – С. 136.

особенностью **переходного типа** поведения является ориентация хозяйствующего субъекта на выживание в сложившихся экономических условиях, на сохранение трудового коллектива. В связи с этим целевая функция не сводится ни к реагированию на административные команды, ни к максимизации прибыли. Специфика выбора целей фирмы переходного типа связана с ее структурой собственности, которая отличается размытостью границ частной и государственной собственности, организационных границ, несовпадением формальной и реальной структур собственности. Структура производственных связей формируется фирмой не по критерию минимизации трансакционных издержек, а на основе стремления сохранить проверенные временем связи. Таким образом, рассмотренные типы поведения отражают специфические комбинации факторов, сложившиеся в командной экономике (экономике советского типа), конкурентной экономике (экономике американского типа) и переходной экономике (экономике белорусского типа). Наряду с этим, можно выделить и **корпоративный** тип поведения фирмы, отражающий особенности функционирования японской экономической системы. Отличия японского типа поведения фирмы от американского заключаются, во-первых, в использовании принципа ротации работников по подразделениям и выполняемым функциям, который, в свою очередь, лежит и в основе планирования профессионального роста работников, во-вторых, в действии внутрифирменной иерархии рангов. Между тем в иерархии целей первое место занимает отнюдь не максимизация прибыли, а обеспечение непрерывного роста доли рынка, контролируемой фирмой, который создает предпосылки для организационной экспансии, расширения и развития структуры. Рассмотренная типология поведения фирмы не является однозначной и окончательной. Возможно определение и других типов поведения в зависимости от использования в анализе иных классификационных признаков, характеризующих особенности функционирования фирмы в постоянно изменяющихся экономических условиях (в приложении 1, таблице 2 представлена сравнительная характеристика основных четырех типов фирмы и их стратегии управления: американской, японской, фирмы в переходной и командной экономике).

*Контрольные вопросы:*

1. Охарактеризуйте внутренние ограничения фирмы.
2. Определите понятие «издержки фирмы».

3. Объясните взаимосвязь между различными видами издержек (общие, средние, предельные; постоянные и переменные и т.д.).
4. Определите классификационные признаки и виды издержек.
5. В чем заключается экономическая природа трансакционных издержек?
6. Чем отличаются трансакционные издержки от трансформационных?
7. Определите понятие и структуру активной части активов фирмы.
8. Охарактеризуйте типы организационной структуры фирмы.
9. Каковы критерии поиска оптимального размера фирмы?
10. Чем отличаются целевые ориентиры собственника, работников и менеджера фирмы?
11. В чем состоит вклад белорусских исследователей в анализ поведения фирмы?
12. Охарактеризуйте понятия «асимметричная информация», «оппортунистическое поведение» и их роль в решении проблемы конфликта интересов собственника и менеджеров.
13. Охарактеризуйте функции, структуру и методологические подходы к анализу отношений собственности.
14. Проанализируйте влияние любых форм собственности на стратегию поведения фирмы на рынке.
15. Определите внешние ограничения фирмы.
16. Какую роль играют факторы ожидания и времени в процессе функционирования фирмы в экономической системе?
17. Охарактеризуйте субъективные и объективные теории прибыли.
18. Какова причины возникновения прибыли?
19. Охарактеризуйте типы экономических отношений в зависимости от форм собственности и организаций.
20. Охарактеризуйте стратегию поведения фирмы на конкурентных, олигополистических и монополистических рынках.
21. Каковы критерии «работающей конкуренции»?
22. Объясните проблему монополизации и эффективности в рамках неоклассического и институционального подходов.
23. Охарактеризуйте стратегии поведения олигополистических фирм на рынке.

*Темы рефератов, докладов:*

1. Фирма как основной субъект предпринимательской деятельности.
2. Микроэкономические основы поведения фирмы на рынке.
3. Основные организационно-правовые формы предпринимательских структур.
4. Проблема выбора оптимальной структуры фирмы.
5. Критерии формирования различных организационных структур.
6. Теория экономической ориентации и ее прикладные аспекты.
7. Факторы прямого и косвенного воздействия внешней среды на деятельность фирмы.
8. Классификация организационных структур.
9. Состав и классификация ресурсного потенциала фирмы.
10. Факторы, влияющие на структуру и уровень издержек фирмы.
11. Стратегия снижения себестоимости продукции.
12. Прибыль фирмы как финансовый результат ее деятельности.
13. Факторы, определяющие уровень прибыли.
14. Типы конкурентных преимуществ.
15. Внешняя среда фирмы.
16. Фирма и ее конкуренты.
17. Взаимоотношение «принципал» и агент в институциональной теории фирмы.
18. Динамика трансакционных издержек.
19. Трансакционные операции и трансформационные издержки.

## *Литература*

*Основная:*


1. Авдашива С. Б., Розанова Н. М. Теория организаций отраслевых рынков: Учеб. – М.: Магистр, 1998. – 311 с.
2. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
3. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
4. Аоки М. Экономическая модель японской фирмы // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып.1. – С. 58–69.
5. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. – М.: Прогресс, 1965. – 496 с.
6. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. –Т.1, Вып. 1–С. 24–40.
7. Белянова Е. Мотивация и поведение российских предприятий // Вопр. экономики. – 1995. – № 6. – С. 15–21.
8. Белянова Е. Мотивация и поведение российских предприятий // Вопр. экономики. – 1995. – № 6. – С. 15–21.

9. Бланк А. Управление прибылью. – Киев: Ника – Центр Фирма «Эльга», 1998.– 544 с.
10. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. О. В. Буклеминова и др. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 1994. – 687 с.
11. Бондаренко И. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
12. Бухарин Н. Политическая экономия рантье: теория ценности и прибыли австрийской школы. – М.: Орбита, 1988. – 191 с.
13. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьева. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
14. Вереникин А. О. Трансакционные издержки в рыночной экономики // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. – 1997. – № 3. – С. 52–64.
15. Вехи экономической мысли (хрестоматия по экономической теории): В 3 т. / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1999. – Т.2: Теория фирмы. – 534 с.
16. Данейко П., Пелипась И., Дракохруст Ю. Зависимость «цена-выпуск» в различных типах фирмы // Плюс-минус. – 1994. – № 1–2. – С. 20–30.
17. Демин А. А. Фирма как экономический институт рыночной экономики // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 537–542.
18. Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопр. экономики. – 1994. – № 8. –С.40–50.
19. Дорина Е. Б. Системные преобразования экономики и формирование рыночной инфраструктуры в Республике Беларусь // Проблемы трансформации экономики Беларуси: Сб. науч. труд. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ.; Под ред. Л. М. Крюкова. – Минск, 1996. – С. 13–21.
20. Зотов В. В., Пресняков В. Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и мат. методы. – 1995. – Т. 31, Вып. 2. – С. 32–40.
21. Ильин А. И. Управление предприятием / Под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. – Минск: Выш. шк., 1997. – 275 с.
22. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
23. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
24. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 1988. – № 11. – С. 19–34.

25. Купчинова Т. В. Экономическое поведение как научная категория // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1997. – № 2. – С. 40–45.
26. Купчинова Т. В. Экономическое поведение как предмет социологического анализа // Социология. – 1998. – № 2. – С. 73–76.
27. Лемещенко П.С. Неополитэкономия или тенденции развития современной экономической науки // Вестн. Белорус. ун-та. Сер. Экономика. – 1998. – № 2.– С. 37–43.
28. Лемещенко П.С. Теоретическая экономика: структура, классические традиции и новые тенденции. – Мн.: БГУ, 2001.- 299с.
29. Литвиненко О. И. Теория прибыли. – М.: Мысль, 1979. – 206 с.
30. Макаревич Н. И. Основные критериальные признаки отнесения предприятий к малому и среднему предпринимательству (зарубежный и отечественный опыт) // Проблемы трансформации экономики Беларуси: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Под ред. Л. М. Крюкова, В. В. Пинигина. – Минск, 1998. – С. 42–51.
31. Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. Т. 1–3.
32. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 73–91.
33. Мельникова Н. А. Неоинституциональная теория фирмы // Обществоведение в системе современного высшего образования: новые концепции, подходы в теории, методологии и методике преподавания: Тез. докл. респ. науч. конф., Минск, 23 апр. 1999 г. В 2 ч. / Бел. гос. пед. ун-т им. М. Танка. – Минск, 1999. – Ч. 1. – С. 77–78.
34. Мельникова Н. А. Неоклассическая теория фирмы: альтернативные направления развития // Стратегия устойчивого развития и перспектива цивилизационной динамики на рубеже веков: Материалы междунар. науч. конф., Минск, 21–22 мая 1998 г. В 2 ч. / Бел. гос. ун-т.– Минск, 1998. – Ч.1. – С. 114–115.
35. Мельникова Н. А. Трансакционный подход в теории фирмы // Проблемы менеджмента и маркетинга на рубеже третьего тысячелетия: Тез. докл. междунар. науч.-практ. конф., Минск, 24–25 мая 1999 г. / Бел. гос. экон. ун-т, Мин-во экономики РБ, Ин-т экон. НАН Беларуси, Бел. науч.-пром. Ассоциация; Редкол.: Н. Е. Заяц (отв. ред.) и др. – Минск, 1999.– Секция 1: Опыт и проблемы совершенствования управления предприятием. – С. 124–125.
36. Мельникова Н. А. Эволюция теорий экономического анализа фирмы // Сб. работ 56-й науч. конф. студентов и аспирантов Белгосуниверситета, Минск, апрель – май 1999 г. В 3 ч. / Бел. гос. ун-т. – Минск, 2000. – Ч. 1. – С. 51–54.

37. Менеджмент: человек. стратегия, организация, процесс: Учеб. для экон. спец. вуза / Под ред. О. С. Виханского. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995. – 415 с.
38. Меркулова Ю. В. Возникновение новых и трансформация старых монополистических структур как доминирующая тенденция развития современной Российской экономики // Общество и экономика. – 1994. – № 9–10. – С. 3–18.
39. Милейковский А., Никитин С., Энтов Р. Эволюция маржинализма: буржуазные теории стоимости и цены // Вопр. экономики. – 1968. – № 12. – С. 87–98.
40. Набиуллина Э. Предприятия делают выбор. – М.: Экспертный институт РСПП, 1993. – Вып.7. – 48 с.
41. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1994. – Т. 3, Вып. 5. – С. 12–28.
42. Негосударственные предприятия работают лучше // Бел. рынок. – 1999. – 29 ноября. – № 48. – С. 10.
43. Нельсон Р. Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 63–86.
44. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 42–57.
45. Норт Д. Институты и экономический рост // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 2. – С. 69–92.
46. Норт Д. Институциональные изменения // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. С. 6–17.
47. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – № 1. – С. 132–142; № 2. – С. 137–156; № 4. – С. 132–148; № 5. – С. 139–158; № 6. – С. 136–153; № 7. – С. 129–148; № 8. – С. 139–158; № 9. – С. 126–150; № 10. – С. 133–158; № 11. – С. 140–159; № 12. – С. 125–148.
48. Очерки политической экономии / Под. общ. ред. П.С.Лемещенко.-Мн.: БГУ, 1999. – 426 с.
49. Пресняков В. Модели поведения производственных объектов. – М., 1989. – 250 с.
50. Пресняков В.Ф. Модели поведения предприятия. – М.: Наука, 1991. –192 с.
51. Принципы анализа институциональных изменений / В. В. Макаров, Ю. М. Медведев, О. С. Олейник, Ю. А. Щербаков. – Волгоград: ВГТУ, 1994.–52 с.

52. Растет то, что должно падать. И наоборот // Бел. рынок. – 2001. – № 44. – 22 октября. – С. 20.
53. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения // Антология экономической мысли: В 2 т. / Пред. и сост. И. А. Столяров. – М.: Эконов Ключ, 1991. – Т.1: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – С. 397–473.
54. Савенкова Н. А. Модели поведения предприятий в современной экономике// Вестн. Белорус. ун-та. Сер. Экономика. – 1998. – № 1. – С. 49–53.
55. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 54–72.
56. Санько Г. Г. Монополия и её синонимы // Плюс-минус. – 1993. – № 1–2. – С. 31–36.
57. Слободской А. Л. Экономическое поведение: социально-психологическое обоснование теоретической типологии. – СПб.: Экономика и финансы, 1994.– 46 с.
58. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической мысли: В 2 т. / Пред. и сост. И. А. Столярова. – М.: Эконов Ключ, 1993. – Т. 1: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. – С. 79–396.
59. Снижение уровня рентабельности // Бел рынок. – 2001. – № 28. – 9 июля. – С. 9.
60. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 9. – С. 53–67.
61. Убытки превышают прибыль // Бел. рынок. – 2000. – № 19. – 10 мая. – С. 13.
62. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 33–53.
63. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 3. – С. 41–57.
64. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма/ Пер. с англ. Ю. Е. Благова и др.; Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
65. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.

66. Цветаева В. М. Экономические цели: общие закономерности и особенности в обществе переходного периода // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 1. – С. 3–10.
67. Цыцырева А. Ю. Современные фирмы в развитой рыночной экономике: виды, формы, основные показатели деятельности // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – № 3. – С. 47–59.
68. Шаститко А. Е. Неоинституционализм // Вестн. Моск. ун-та. – 1997. – № 6. С. 3–22.
69. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1998. – 424 с.
70. Шаститко А. Е. Неоклассическая экономическая теория : критический анализ // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 10. – С. 18–31.
71. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Рос. экон. журн.– 1995. – № 8. – С. 97–104.
72. Шаститко А. Е. Экономическая теория институтов. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 105с.
73. Шемятенков В. Г. Теория капитала. – М.: «Мысль», 1977. – 224 с.
74. Эрроу К. Информация и экономическое поведение // Вопр. экономики. – 1990. – № 5. – С. 98–107.
75. Эффективность – понятие конкретное // Бел. рынок. – 2000. – № 10. – 10 марта. – С. 21.

*Дополнительная:*

1. Алимова Т. Д. Проблемы теории рынка: к анализу общего // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 53–58.
2. Бабо А. Прибыль. – М.: Прогресс, 1993. – 175 с.
3. Демин А. А. Микроэкономика и фирма // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 3 (№19). – С. 6–17.
4. Демин А. А. Фирма, рынок, государство: движемся одним курсом // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 4. – С. 84–94.
5. Конец инвестиционного бума // Бел рынок. – 2001. – № 23. – 11 июня. – С.10.
6. Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджеризма. – М.: Наука, 1985. – 223 с.
7. Лемеш С. Требуются источники // Нац. экон. газ. – 2001. – № 1. – 5 января. – С. 8–9.
8. Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. – 2000. – № 17–18. – С. 10.
9. Макаров В. О применении метода эволюционной экономики // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. – С. 18–26.

10. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) // Вопр. экономики. – 1996. – № 10. – С. 89–102.
11. Михнева С. Г., Равенская Т. В. Предприятие и формы его экономической деятельности. – Пенза: Изд-во Пенз. политехн. ин-та, 1993. – 57 с.
12. Пшеницын И. В. Капитал и собственность // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 253–270.
13. Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск: Наука и техника, 1995.–255 с.
14. Статистический бюллетень (ежемесячник) / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь; Отв. за выпуск Л. Л. Рыбчик. – Минск, 2001. – Вып. 7 (июль).– 208 с.
15. Финансы предприятий // Бел. рынок. – 2001. – № 6. – 5 февраля. – С. 20.
16. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Под ред. А. П. Моровой. – Минск: Наука и техника, 1992. – 191 с.
17. Хубиев К. А. Собственность в системе производственных отношений. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 166 с.
18. Шерер Р. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: МГУ, 1997. – 697с.
19. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. В. С. Автономова и др. – М.: Экономика, 1982. – 455 с.
20. Эволюция теорий и опыт эффективного управления за рубежом / Под общ. ред. Т. Н. Лосевой и др. – М.: МГАП, 1994. – 108 с.

# 3. КОНТРАКТ И ЕГО РОЛЬ В ФУНКЦИОНИРОВАНИИ ФИРМЫ. ВИДЫ КОНТРАКТОВ И ИХ ВЫБОР В РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

***Ключевые понятия**:* фирма, трансакции, контракт, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий контракт, арбитраж, унитарное предприятие, классический контракт, неоклассический контракт, отношенческий контракт, стратегия и тактика фирмы.

Фирма представляет собой систему экономических отношений (производственных, социальных, распределительных, финансовых), которая регулируется посредством заключения контрактов. В рамках институционального подхода оформилась в самостоятельное направление контрактная концепция, которая предполагает наличие контрактных отношений между работниками, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями. Если складывающиеся между ними отношения не регулируются формальными договорами, то существуют свои правила поведения, которые могут рассматриваться в качестве неформальных контрактов, так как они достаточно стабильны на протяжении длительных периодов времени, а их нарушение вызывает определенные санкции прочих участников.

**Контракт** представляет собой рамки для экономической деятельности, выход за которые влечет за собой определенные последствия. Изложить все нюансы, определить и предсказать риск, неопределенность реальной действительности в контракте невозможно. Поэтому пересмотр контракта ведет и к переориентации линии поведения фирмы. Контракт тем сложнее, чем более различны физические характеристики вступающих в обмен ресурсов или видов деятельности. Представители теории экономических организаций (О. Уильямсон), теории прав собственности все многообразие контрактов свели к нескольким основным разновидностям, где выбор определенной формы договора зависит от характера экономических отношений между участниками сделки. Данный выбор диктуется уникальностью ресурса, степенью неопределенности, частотой деловых контактов между сторонами. Итак, деловая практика выработала **три типичных формы контракта**[39]. **Первой формой** является **классический контракт**, который носит безличностный и двусторонний характер и характеризуется

[39] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мировой экономики и междунар. Отношений, 1990. – С.64–66.

присутствием четко оговоренных пунктов. Контракт тяготеет к стандартизации и упор в нем делается на юридические правила. Рассмотрим простейший пример разовой сделки. Допустим, что продавец пытается сыграть на доверии покупателя, предложив ему товар по завышенной цене. Если покупатель окажется доверчив, то он купит данный товар. Но при этом перед продавцом неминуемо встает угроза санкций за нарушение социальной нормы доверия, например, потеря репутации. **Вторая форма** представлена **неоклассическим контрактом** с долговременным характером действия в условиях неопределенности. При его подписании не все будущие события могут быть оговорены и предусмотрены в качестве условий. В связи с этим, возникает необходимость привлечения третейской стороны, решение которой обязуются выполнять в случае наступления  не оговоренных в контракте событий. Таким образом, контракт приобретает трехсторонний характер. Споры решаются третейской стороной в лице органов арбитража, а не судом. **Третья форма** – «**отношенческий**» (имплицитный), или обязательный, контракт, отличающийся долговременностью и непрерывностью отношений между сторонами. Решающим фактором является обоюдная заинтересованность в продолжении контракта. Поэтому неформальные условия имеют определенный перевес над формальными аспектами отношений. Данная форма контракта возникает в случае экономической взаимозависимости участников сделки, где личность участников соглашения является решающей. Споры разрешаются путем неформальных переговоров, двустороннего торга.

Каждой конкретной форме, по мнению О. Уильямсона, соответствует определенный **механизм управления договорными отношениями**[40]. **Первый** – это **безличный рыночный механизм управления**, который является ведущим по отношению к одноразовым и повторяющимся сделкам относительно стандартных товаров. **Второй** – **арбитраж,** представляющий собой трехстороннюю структуру управления с привлечением дополнительного лица. Он распространяется на нерегулярные сделки по поводу товаров средней и высокой степени специфичности. **Третий** – **двусторонняя структура управления**, характерная для «отношенческих» контрактов, где взаимодействие между сторонами все еще продолжает опосредоваться ценами. Адаптация к новым условиям достигается не столько за счет пересмотра цен, сколько за счет изменения физических объемов товаров, так как при ценовом

[40] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мировой экономики и междунар. Отношений, 1990. – С.66.

приспособлении риск оппортунистического поведения значительно выше. Сфера применения данного механизма управления – регулярные сделки по поводу товаров средней степени специфичности. **Четвертый – унитарное предприятие**, т.е. иерархия. Такая система складывается для непрерывно продолжающихся обменов высокоспецилизированными товарами и видами деятельности. Вертикальная интеграция как подвид «отношенческого» контракта означает, что адаптация к новым условиям может осуществляться в одностороннем порядке и без предварительного согласования с противоположной стороной. Отношения между участниками договора регулируется прямыми командами и приказами, а не рыночными сигналами.

Исследуя разные виды заключения контрактов, представители неоинституционального направления приходят к выводу, что **фирма, представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов**, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля. Таким образом, фирма определяется как сеть контрактов. Фирма и рынок с этой точки зрения – альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как внутренних. Одновременно фирма может заключать контракты с другими внешними контрагентами по покупке продуктов и услуг, а также сама производить товар, используя внутренние контракты с работниками. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения издержек их использования. Чем выше трансакционные издержки по сравнению с издержками контроля, тем больше вероятность того, что товар будет производиться фирмами, а не рынком. Трансакционные издержки высоки по сравнению с издержками контроля в случае существования возможностей и стимулов для оппортунистического поведения: производство уникального товара, функционирование рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен, существование асимметрии информации на рынке. Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка, что обусловливает существование относительно крупных фирм, где возможности оппортунистического поведения снимаются развитием внутренних контрактов. При росте фирмы совокупный результат ее деятельности оказывается делом не одного или нескольких человек (как в доиндустриальную эпоху), а многих подразделений и множества работников. В результате теряется непосредственная связь труда с его результатами,

характерная для мелкого бизнеса. Чем крупнее фирма, тем выше и издержки контроля. Если затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов превышают трансакционные издержки, то привлекательность рыночных контрактов по сравнению с внутренними растет, следовательно, внутренние контракты заменяются внешними. Таким образом, фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – трансакционными, определяющими нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, задающими верхнюю границу и ее максимальный размер.

*Контрольные вопросы:*

1. Какова роль контракта в системе экономических отношений?.
2. Охарактеризуйте основные виды контрактов.
3. Определите условия эффективности классического, неоклассического и отношенческого контрактов.
4. В чем заключается смысл контрактной природы фирмы?
5. Определите роль контрактов в реализации стратегических и тактических целей фирмы.
6. Охарактеризуйте механизм управления долговыми отношениями.
7. Определите и объясните основные виды системы управления долговыми отношениями.

*Темы рефератов, докладов:*

1. Институциональная среда и институциональные соглашения фирмы.
2. Формы институциональных соглашений.
3. Контракт и типы экономических организаций.
4. История возникновения контрактных отношений. Система контрактных отношений в исторической ретроспективе.
5. Институциональная и неоклассическая теории фирмы: проблемы выбора эффективной формы контракта.
6. Стратегическое планирование деятельности фирмы.
7. Выбор и реализация проектов в развитии фирмы.
8. Выбор стратегии поведения в зависимости от возможностей фирмы.

## *Литература*

*Основная:*


1. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
2. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. – М.: Прогресс, 1965. – 496 с.
3. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. О. В. Буклеминова и др. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 1994. – 687 с.
4. Бондаренко И. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
5. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьева. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
6. Вехи экономической мысли (хрестоматия по экономической теории): В 3 т. / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1999. – Т.2: Теория фирмы. – 534 с.
7. Демин А. А. Фирма как экономический институт рыночной экономики // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 537–542.
8. Зотов В. В., Пресняков В. Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и мат. методы. – 1995. – Т. 31, Вып. 2. – С. 32–40.
9. Ильин А. И. Управление предприятием / Под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. – Минск: Выш. шк., 1997. – 275 с.
10. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
11. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–65.
12. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – 192 с.

14. Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджеризма. – М.: Наука, 1985. – 223 с.
15. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 1988. – № 11. – С. 19–34.
16. Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. – 2000. – № 17–18. – С. 10.
17. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 73–91.
18. Мельникова Н. А. Эволюция теорий экономического анализа фирмы // Сб. работ 56-й науч. конф. студентов и аспирантов Белгосуниверситета, Минск, апрель – май 1999 г. В 3 ч. / Бел. гос. ун-т. – Минск, 2000. – Ч. 1. – С. 51–54.
19. Молл Е. Г. Менеджмент: организационное поведение: Учеб пос. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
20. Нельсон Р. Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 63–86.
21. Норт Д. Институты и экономический рост // THESIS: теория и история экономических и социальных институтов и систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 2. – С. 69–92.
22. Норт Д. Институциональные изменения // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. С. 6–17.
23. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – № 1. – С. 132–142; № 2. – С. 137–156; № 4. – С. 132–148; № 5. – С. 139–158; № 6. – С. 136–153; № 7. – С. 129–148; № 8. – С. 139–158; № 9. – С. 126–150; № 10. – С. 133–158; № 11. – С. 140–159; № 12. – С. 125–148.
24. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 54–72.
25. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 9. – С. 53–67.
26. Убытки превышают прибыль // Бел. рынок. – 2000. – № 19. – 10 мая. – С. 13.
27. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 33–53.

28. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 3. – С. 41–57.
29. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма/ Пер. с англ. Ю. Е. Благова и др.; Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
30. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.
31. Шаститко А. Е. Неоинституционализм // Вестн. Моск. ун-та. – 1997. – № 6. С. 3–22.
32. Шаститко А. Е. Неоинституциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 1998. – 424 с.
33. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Рос. экон. журн.– 1995. – № 8. – С. 97–104.
34. Шаститко А. Е. Экономическая теория институтов. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1997. – 105с.

*Дополнительная:*

1. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. –Т.1, Вып. 1–С. 24–40.
2. Бланк А. Управление прибылью. – Киев: Ника – Центр Фирма «Эльга», 1998.– 544 с.
3. Вереникин А. О. Трансакционные издержки в рыночной экономики // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. – 1997. – № 3. – С. 52–64.
4. Демин А. А. Микроэкономика и фирма // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 3 (№19). – С. 6–17.
5. Конец инвестиционного бума // Бел рынок. – 2001. – № 23. – 11 июня. – С.10.
6. Хайман Д. Н. Современная микроэкономика: анализ и применение: В 2 т. / Пер. с англ.; Под ред. С. В. Валдайцева. – М.: Финансы и статистика, 1992. – Т. 1–2.
7. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
8. Шерер Р. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: МГУ, 1997. – 697с.
9. Эволюция теорий и опыт эффективного управления за рубежом / Под общ. ред. Т. Н. Лосевой и др. – М.: МГАП, 1994. – 108 с.

# 4. МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ. БАЛАНС ФИРМЫ КАК ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ О СТРУКТУРЕ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМЫ

***Ключевые понятия**:* модель управления, цели, задачи, персонал фирмы, организация труда, баланс фирмы, актив и пассив фирмы, финансовые показатели, кредиторская и дебиторская задолженность, рентабельность, ликвидность, платежеспособность, прибыль, основной и оборотный капитал.

Управление фирмой на микроуровне связано прежде всего с процессом планирования, организации производства, с вопросами мотивации трудового коллектива, контроля за осуществлением хозяйственной деятельности. Экономическая теория определяет **две** основные **модели корпоративного управления – американскую и японскую**[41].

**Американская фирма** в наибольшей степени соответствует идеальному типу фирмы, который представлен неоклассической экономической теорией. Прежде всего фирма нацелена на максимизацию прибыли при заданных конкуренцией цене на ее продукцию и производственной функцией. Данная ориентация задана целевой функцией акционеров («принципала») фирмы – максимизацией дохода в расчете на одну акцию, который зависит от размеров неинвестированной прибыли по итогом года. Размер же прибыли зависит от действий менеджеров (агентов) фирмы, которые, в свою очередь, могут контролироваться акционерами посредством их участия в годовом собрании акционеров и путем изменения состава совета директоров. Взаимоотношения на американской фирме между менеджерами и наемными работниками складываются на принципах фордизма, основными элементами которого являются: высокий уровень оплаты труда и степень ротации кадров, жесткая производственная дисциплина, роль профсоюзов в качестве посредника в конфликтных отношениях. Структура производственных и сбытовых связей фирмы подчинена задаче минимизации трансакционных издержек.

**Японская фирма** существенно отличается от американской и проблемы взаимоотношений «принципал – агент» решаются по иному. Собственниками («принципал») в японской фирме не являются индивидуальные акционеры. В их качестве могут выступать и финансовые институты, и наемные работники. Один из известных исследователей

[41] Олейник А. Институциональная экономика // Вопрс. экономики. – 1999. –№9. –С.135–141.

механизма функционирования японской фирмы М. Аоки предлагал термин «дуальный контроль» для описания ситуации, когда в роли «принципала» выступают одновременно и внешние акционеры и работники фирмы. Причем сфера контроля четко разделены между ними. Крупные акционеры отказываются от текущего контроля до тех пор, пока фирма обеспечивает приемлемый ( не максимальный) уровень дохода на акцию. Текущий контроль осуществляют сами работники фирмы. Вместе с тем широко используется ротация работников по подразделениям и выполняемым функциям. Идеалом является универсальный работник, способный выполнять смежные операции и осуществлять функции руководства. Принцип ротации лежит в основе планирования карьерного роста работников. Оплата труда работников и их социальный статус определяются не размером выработки, а рангом во внутрифирменной иерархии. Карьерный рост работника начинается с низших ступеней и продолжается в течение всей его трудовой деятельности. Японская корпорация контролируется коалицией агентов, что изменяет целевую функцию фирмы. Максимизация прибыли занимает не первое место в иерархии целей. На первом месте находится обеспечение непрерывного роста доли рынка, контролируемой фирмой, что создает возможности для организационной экспансии, расширения и развития структуры. Контроль и акционеров, и работников ориентирует фирму на максимизацию организационной квазиренты через рост объемов выпуска и продаж (что способствует согласованию интересов разных собственников)[42].

Таким образом, можно определить особенности японской и американской систем управления[43].

Таблица 4.1

**Сравнительная характеристика японской и американской системы управления**

| ЯПОНИЯ | США |
|---|---|
| *Философия фирмы* | |
| С уходом руководителя философия фирмы не изменяется. Кадры управляющих остаются. | Каждый новый руководитель меняет курс, подбирает новых управляющих, увольняет рабочих и т.д. |
| *Главная задача менеджера* | |
| Сохранение рабочих мест и рост благосостояния сотрудников фирмы. | Рост дивидендов вкладчиков, рост прибыли фирмы. |

[42] Олейник А. Институциональная экономика // Вопр.экономики. – 1999. – №9. –С. 140.

[43] М.Аоки Экономическая модель японской фирмы // Вестн. Санкт-Петерб. ун-та. – Серия «Экономика». –1999.- – Вып.1. – №5. –С.59–69.

| *Отношение персонала со стороны менеджера* | |
|---|---|
| Демократическое | С высока |
| *Управление и контроль над производственными процессами* | |
| Первостепенное значение придается контролю и управлению в цехе, на участке. Рабочие выполняют стандартные и нестандартные переналадки, осуществляют контроль за качеством и др. | Производство и контроль осуществляют различные работники. Специалисты выполняют нестандартные операции. Имеются различные консультационные фирмы. |
| *Роль среднего управленческого персонала* | |
| Основной генератор идей – средний эшелон управления. Существует система «инициатива снизу». | Опора на талант одного или нескольких высших менеджеров ( на «сильную личность»). |
| *Система принятия решений* | |
| Коллективное управление, принцип консенсуса (в начале обсуждается вопрос, а конкретные предложения – в конце, когда все высказались). Практика долговременного планирования и инициатива снизу. Сотрудничество верхнего и нижнего этажей управления. | Предлагается готовый вариант, отвечают на возникающие вопросы, не тратят время на длительные совещания (преобладания прагматизма в решении деловых вопросов). |
| *Условия труда* | |
| Обучение, переподготовка рабочей силы осуществляется на фирме, без отрыва от производства. Практика частых ротаций работников между различными подразделениями. Продвижение по службе поэтапно, с учетом выслуги лет. Управляющие – в основном воспитанники фирмы. | Обучение рабочей силы зачастую вне фирмы. Продвижение по службе – результат административного решения руководителей. Найм менеджеров на рынке труда. Они часто меняют место своей работы. |
| *Организация труда* | |
| Нет жесткой классификации должностей с фиксированными ставками зарплаты. Обязанности строго не распределены, поощряется выполнение различных видов работы в зависимости от ситуации. Рабочие осваивают новые специальности. Зарплата увеличивается в соответствии с выслугой лет каждый год. Рост зарплаты может быть в соответствии с проявляемым усердием, но главным образом определяется в зависимости от оценки руководителя. | Должность, выполняемая работа, квалификация и зарплата связаны. Ставки зарплаты определены в зависимости от вида работы. Существует узкая специализация работников. Зарплата устанавливается в соответствии со спросом и предложением на рынке труда. |

| *Организация профсоюзов и социальная поддержка работников.* | |
|---|---|
| Профсоюз организуется на фирме. Широкий набор социальных благ своим работникам. | Профсоюзы организуются по профессиональному отраслевому признаку. Серьезная поддержка своих работников со стороны фирмы отсутствует. |

Основными **источниками информации о структуре и деятельности фирмы** являются **бухгалтерский баланс** (форма № 1), отчет о прибылях и убытках (форма № 2), отчет о движении фондов и других средств (форма № 3), отчет о движении денежных средств (форма № 4), приложение к балансу (форма № 5)[44]. На основе собранной в данных бухгалтерских документах статистической информации можно проанализировать финансовое положение и устойчивость фирмы на рынке. Финансовое положение на рынке – это результат взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений фирмы, определенной совокупностью производственно-хозяйственных факторов. Финансовое положение характеризуется системой показателей, отражающих наличие, размещение и использование финансовых ресурсов фирмы.

Таблица 4.2 .

**Бухгалтерский баланс*.**

Форма №3

| Активы | Пассивы |
|---|---|
| 1. Внеоборотные активы:<br>▪ Основные средства<br>▪ Нематериальные активы<br>▪ Незавершенные капитальные вложения<br>▪ Долгосрочные финансовые вложения<br>▪ Прочие внеоборотные активы<br>▪ Итого по разделу 1 | 2. Собственный капитал:<br>▪ Уставной капитал<br>▪ Резервный фонд<br>▪ Фонд накопления<br>▪ Прочие фонды специального назначения<br>▪ Целевые финансирование и поступления<br>▪ Нераспределенная прибыль (убыток) прошлых лет<br>▪ Нераспределенная прибыль (убыток) отч. Года<br>▪ Итого по разделу 3 |

[44] Основные формы бухгалтерского баланса приведены в таблицах 4.2, 4.3, 4.4, 4.5. В приложении к бухгалтерскому балансу (форма № 5)представлены: движение заемных средств, дебиторская и кредиторская задолженность, состав амортизационного имущества, движение средств финансирования долгосрочных инвестиций и финансовых вложений, перечень финансовые вложения, затраты, произведенные организацией, расшифровка отдельных прибылей и убытков, социальные показатели, справка о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах

| | |
|---|---|
| 3. Оборотные активы:<br>▪ Запасы<br>▪ Налоги по приобретенным ценностям<br>▪ Дебиторская задолженность<br>▪ Краткосрочные финансовые вложения<br>▪ Денежные средства<br>▪ Прочие оборотные активы<br>▪ Итого по разделу 2 | 4. Долгосрочные обязательства№<br>▪ Заемные средства<br>▪ Прочие долгосрочные обязательства<br>Итого по разделу 4<br>5. Краткосрочные обязательства:<br>▪ Заемные средства<br>▪ Кредиторская задолженность<br>▪ Расчеты по дивидендам<br>▪ Доходы будущих периодов<br>▪ Фонды потребления<br>▪ Резервы предстоящих расходов и платежей<br>▪ Прочие краткосрочные обязательства<br>▪ Итого по разделу 5 |
| **БАЛАНС (сумма разделов 1 и 2 )** | **БАЛАНС (сумма разделов 3, 4 и 5)** |

* Все статьи баланса рассчитываются на начало и конец года.

Таблица 4.3

**Отчет о прибылях и убытках.**

Форма № 2

| Наименование показателя | **За отчетный период** | **За аналогичный период прошлого года** |
|---|---|---|
| 1. Выручка от реализации продукции, товаров, услуг (за минусом НДС и аналогичных обязательных платежей) | | |
| 2. Себестоимость реализации товаров, продукции, работ и услуг | | |
| 3. Коммерческие расходы | | |
| 4. Управленческие расходы | | |
| 5. Прибыль(убыток) от реализации: стр.1-стр.2.-стр.3-стр.4. | | |
| 6. Проценты к получению. | | |
| 7. Проценты к уплате. | | |
| 8. Доходы от участия в других организациях. | | |
| 9. Прочие операционные доходы. | | |
| 10. Прочие операционные расходы. | | |
| 11. Внереализационные доходы. | | |
| 12. Внереализационные расходы | | |
| 13. Прибыль (убыток) отчетного периода:стр.5+стр.6-стр7+стр8+стр.9-стр.10+стр.11-стр.12 | | |
| 14. Налог на прибыль и иные обяза- | | |

| | | |
|---|---|---|
| тельные платежи. | | |
| 15. Использование прибыли | | |
| 16. Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода: стр.13.-стр.14-стр.15. | | |

Таблица 4.4

**Отчет о движении фондов и других средств**

Форма № 3

| Наименование показателя | Остаток на начало года | Начислено в отчетном году | Перечислено (неиспользовано) в отчетном году | Остаток на конец года |
|---|---|---|---|---|
| 1. Уставной фонд (капитал) | | | | |
| 2.Резервные фонды | | | | |
| 3. Нераспределенная прибыль | | | | |
| 4.Фонды накопления:<br>▪ Развития производства<br>▪ Жилье<br>▪ Соц. сфера | | | | |
| 5.Фонды потребления | | | | |
| 6. Прочие фонды специального назначения | | | | |
| 7. Целевые финансирование и поступления из бюджета | | | | |
| 8. целевые финансирование и поступления из отраслевых и межотраслевых внебюджетных фондов | | | | |
| 9.Льглты по налогам и таможенным платежам | | | | |
| 10. Прочие финансовые поступления | | | | |
| 11. Резервы предстоящих расходов и платежей | | | | |
| 12.Резервы по сомнительным долгам | | | | |
| Итого: | | | | |

Таблица 4.5

**Отчет о движении денежных средств**

Форма № 4.

| Наименование показателя | Сумма | Из нее по вида деятельности | | |
|---|---|---|---|---|
| | | По текущей | По инвестиционной | По финансовой |
| 1.Остаток денежных средств на начало года | | | | |
| 2.Поступило денежных средств, в том числе:<br>▪ Выручка от реализации продукции<br>▪ Выручка от реализации основных средств<br>▪ Выручка от реализации иного имущества<br>▪ Авансы<br>▪ Бюджетные ассигнования<br>▪ Безвозмездно<br>▪ Кредиты, займы<br>▪ Дивиденды, проценты по финансовым вложениям<br>▪ Прочие поступления | | | | |
| 3. Направлено денежных средств, в том числе:<br>▪ На оплату приобретенных товаров, оплату услуг<br>▪ На оплату труда<br>▪ Отчисления на соц. нужды<br>▪ На выдачу подотчетных сумм<br>▪ На выдачу авансов<br>▪ На оплату долевого участия в строительстве<br>▪ На финансовые вложения<br>▪ На выплату дивидендов, процентов<br>▪ На расчеты с бюджетом<br>▪ Прочие выплаты | | | | |
| 4. Остаток денежных средств на конец отчетного года | | | | |

К данной системе относятся ряд показателей, характеризующих формирование основного и оборотного капитала фирмы (наличие, структуру, источники формирования капитала), наличие кредитной и дебиторской задолженности, финансовую устойчивость фирмы на рынке (показатели платежеспособности, прибыльности, кредитоспособности, рентабельности и ликвидности), распределение и использование прибыли (в том числе налогооблагаемой и чистой), изменение себестоимости продукции, эффективность использования производственных ресурсов, инвестиционную привлекательность фирмы. Анализ и расчет приведенных выше показателей иллюстрируют методическую основу финансового анализа хозяйственной деятельности фирмы. Вместе с тем бухгалтерский баланс может быть использован в качестве инструмента институционального анализа как источник информации о внутренних характеристиках организации, об уровне конкуренции на рынке и о стратегии фирмы. Например, структура себестоимости отражает не только производственные и технологические затраты, но и трансакционные издержки, возникающие внутри организации. Структура доходов содержит информацию о внешней среде: о состоянии и динамике спроса, цене и качестве товаров-конкурентов, величине трансакционных издержек в данном секторе рынка и т.д. Сама по себе информация бухгалтерской отчетности маласодержательна, поэтому институциональный анализ требует ее сравнения со средними показателями по отрасли или группе фирм аналогичного размера (так как измеряются трансакционные издержки не в абсолютном, а в относительном отношении)[45].

Определим несколько **показателей** или коэффициентов (индексов), позволяющих проанализировать **внутреннюю структуру организации** и ее **рыночную стратегию**. Анализ структуры отдельных статей актива и пассива позволяет получить представление о реальном распределении правомочий в фирме (которое не всегда совпадает с формальным, зафиксированным в учредительных документах реестре ак-

[45] Например, на основе данных усредненного баланса М.Аоки попытался оценить величину специфичности человеческого капитала в японской фирме исходя из допущения, что величена накопленных выходных пособий прямо пропорциональна усилиям, затрачиваемым фирмой на приобретение работником специфических для фирмы навыков, знаний и умений. Такое допущение можно сделать, анализируя процедуру формирования выходных пособий в японской фирме. Определяют степень специфичности человеческого капитала фирмы с помощью индекса, вычисляемого как отношение суммы накопленных выходных пособий к совокупному капиталу фирмы. Если такой индекс, рассчитанный для конкретной фирмы, превышает индекс, рассчитанный по данным усредненного баланса, то степень специфичности человеческого капитала фирмы относительно высока, и наоборот. (Олейник А. Институциональная экономика. // Вопр. экономики – 1999. – № –С.137)

ционеров). Коэффициент, отражающий отношение краткосрочных обязательств по оплате труда к общему итогу краткосрочных обязательств (К1 = краткосрочные обязательства по оплате труда / итого краткосрочных обязательств), отражает степень влияния работников фирмы на процесс принятия решений. Аналогичные коэффициенты рассчитываются и по краткосрочной задолженности перед банком, государством и смежниками. Если руководство фирмы приоритетным считает выполнение обязательств перед своими работниками нежели пред другими хозяйствующими субъектами рынка, то это свидетельствует о неформальном обладании трудовым коллективом правом владения, распоряжения и правом на доход. Для уточнения степени контроля над фирмой со стороны банков рассчитывается коэффициент соотношения заемных средств (необеспеченных кредитов) к общему итогу долгосрочных обязательств (К2 = долгосрочные кредиты: необеспеченные / итого долгосрочных обязательств). Выдача банком необеспеченных кредитов возможна в случаях наличия неформальных гарантий возвратности выданного кредита. Коэффициент отношения дебиторской задолженности к общему итогу оборотных средств способствует уточнению степени контроля над фирмой со стороны смежников (К3 = дебиторская задолженность / итого оборотных средств). Коэффициент, характеризующий отношение нераспределенной прибыли к общему итогу собственного капитала (К4 = нераспределенная прибыль (форма № 2 и № 3) / итого собственного капитала (форма № 1)), предлагается для анализа эффективности использования акционерами права на остаточный доход в акционерном обществе. Если данный показатель ниже, чем в среднем по отрасли или группе фирм, то формальный собственникам стоит обратить внимание на возможное оппортунистическое поведение менеджеров («агентов»), подтверждением которого служит, например, увеличение статьи «Административно-управленческие расходы» в отчете о доходах. Поэтому в дополнении к показателю К4 рассчитывается коэффициент К5 (К5 = управленческие расходы (форма № 2) / валовая прибыль). Данные показатели предназначены для анализа целевой функции фирмы и выявления ее реального собственника («принципала»). Коэффициенты оборачиваемости и уровня запасов (К6 = себестоимость проданных товаров / запасы: сырье + незавершенное производство; К7 = запасы: сырье + незавершенное производство / итого оборотные активы) свидетельствуют об относительных преимуществах или недостатках внутрифирменной структуры. Степень специфичности активов оцени-

ваются с помощью сопоставления статей актива: К8 = здания, сооружения, оборудование / итого основные средства; К9 = нематериальные активы / итого основные средства. Степень специфичности активов демонстрируют показатели ликвидности (К10 = итого оборотные активы / итого краткосрочные обязательства; К11 = наличные деньги, легкореализуемые ценные бумаги, счета дебиторов / итого краткосрочные обязательства) – чем выше значение К10 и К11, тем менее специфичны активы фирмы[46]. Таким образом, баланс фирмы выступает как основной результирующий источник информации о деятельности фирмы. Вместе с тем он может быть использован не только в качестве отправного пункта финансового анализа, нацеленного на оценку кредитоспособности хозяйствующего субъекта рынка с точки зрения потенциальных кредиторов, но также в процессе разрешения проблемы взаимоотношений «принципал – агент» внутри фирмы.

*Контрольные вопросы:*

1. Определите существенные черты американской модели управления фирмой.
2. В чем состоят особенности управления японской фирмой от американской системы управления?
3. Каковы цели и задачи, принципы функционирования японской и американской фирмы?
4. Определите понятие «баланс фирмы».
5. Каков состав активов и пассивов фирмы?
6. Какие бухгалтерские документы используются при анализе структуры и деятельности фирмы?
7. Охарактеризуйте показатели формирования основного и оборотного капитала фирмы.
8. Какие показатели свидетельствуют о наличии кредиторской и дебиторской задолженности?
9. Определите финансовые показатели рентабельности, платежеспособности и ликвидности фирмы.
10. Каким образом распределяется и используется прибыль фирмы?
11. Какие показатели характеризуют распределение и использование прибыли фирмы?
12. Определите показатели, определяющие внутреннюю структуру организации.

[46] Олейников А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. № – С.137–141.

13. Определите показатели, оценивающие рыночную стратегию фирмы.

*Темы рефератов, докладов:*

1. Методы управления персоналом фирмы.
2. Принципы управления и организационная структура фирмы.
3. Модели корпоративного управления фирмой.
4. Конкуренция и корпоративное управление фирмой.
5. Финансовый план как инструмент реализации стратегии фирмы на рынке.
6. Активные и пассивные операции фирмы на рынке.
7. Система экономических показателей, характеризующая результативность деятельности фирмы.
8. Финансовый анализ экономической деятельности фирмы.
9. Основные направления распределения и использования чистой прибыли фирмы.
10. Виды прибыли и их значимость в финансовой деятельности фирмы.

*Литература*

*Основная:*


1. Авдашива С. Б., Розанова Н. М. Теория организаций отраслевых рынков: Учеб. – М.: Магистр, 1998. – 311 с.
2. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
3. Аоки М. Фирма в японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995. – 431 с.
4. Аоки М. Экономическая модель японской фирмы // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып.1. – С. 58–69.
5. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. / Пер. с фр. Вороновой А.Б. и др. – М.: Междунар. отнош., 1995. Т. 1–2.
6. Баумоль У. Экономическая теория и исследование операций. – М.: Прогресс, 1965. – 496 с.
7. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. О. В. Буклеминова и др. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 1994. – 687 с.
8. Зотов В. В., Пресняков В. Ф. Фирма как экономическое явление и институт общества // Экономика и мат. методы. – 1995. – Т. 31, Вып. 2. – С. 32–40.
9. Ильин А. И. Управление предприятием / Под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. – Минск: Выш. шк., 1997. – 275 с.

10. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
11. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–65.
12. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
13. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
14. Кочеврин Ю. Б. Эволюция менеджеризма. – М.: Наука, 1985. – 223 с.
15. Литвиненко О. И. Теория прибыли. – М.: Мысль, 1979. – 206 с.
16. Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. – 2000. – № 17–18. – С. 10.
17. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 73–91.
18. Менеджмент: человек. стратегия, организация, процесс: Учеб. для экон. спец. вуза / Под ред. О. С. Виханского. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995. – 415 с.
19. Меняется время. Меняется ли управление предприятием? // Директор. – 1998. № 3. – С. 49–57.
20. Михайлова–Станюта И. А., Ковалев Л. А., Шумейко О. Л. Оценка финансового состояния предприятия / Под ред. А. П. Моровой. – Мн.: Наука и техника, 1994. – 199 с.
21. Молл Е. Г. Менеджмент: организационное поведение: Учеб пос. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 160 с.
22. Норт Д. Институциональные изменения // Вопр. экономики. – 1997. – № 3. С. 6–17.
23. Овсянко Д. В. От государственного предприятия к частной акционерной компании // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 3 (19). – С. 59–64.
24. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – № 1. – С. 132–142; № 2. – С. 137–156; № 4. – С. 132–148; № 5. – С. 139–158; № 6. – С. 136–153; № 7. – С. 129–148; № 8. – С. 139–158; № 9. – С. 126–150; № 10. – С. 133–158; № 11. – С. 140–159; № 12. – С. 125–148.
25. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
26. Саймон Г. А. Теория принятия решений в экономической теории и наука о поведении // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 54–72.
27. Трофимова И. Крупные корпорации и эффективность экономики (организационный подход) // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 9. – С. 53–67.

28. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1993. – Т. 1, Вып. 3. – С. 41–57.
29. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 33–53.
30. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономических организаций // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51–61.
31. Цветаева В. М. Экономические цели: общие закономерности и особенности в обществе переходного периода // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 1. – С. 3–10.
32. Цыцырева А. Ю. Современные фирмы в развитой рыночной экономике: виды, формы, основные показатели деятельности // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – № 3. – С. 47–59.
33. Шаститко А. Е. Теория фирмы: альтернативные подходы // Рос. экон. журн.– 1995. – № 8. – С. 97–104.

*Дополнительная:*

1. Аносов В. М., Макаров В. Н., Журавлев В. А. Анализ финансового положения отраслей народного хозяйства Республики за 1996–1998 гг. // Бел. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1998. – № 7. – С. 32–40.
2. Бланк А. Управление прибылью. – Киев: Ника – Центр Фирма «Эльга», 1998.– 544 с.
3. Вютрих Ханс А. Конкурентоспособность глобальных предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – № 3. – С. 97–102.
4. Долги растут быстрее цен //Бел. рынок. – 2000. – № 27. – 4 июля. – С. 16.
5. Финансы предприятий // Бел. рынок. – 2001. – № 6. – 5 февраля. – С. 20.
6. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.
7. Шемятенков В. Г. Теория капитала. – М.: «Мысль», 1977. – 224 с.
8. Шерер Р. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. – М.: МГУ, 1997. – 697с.
9. Экономическое стимулирование отраслей: социологический анализ / Акад. наук Беларуси, Ин-т социологии; Науч. ред. Г. Н. Соколова. – Минск, 1997. – 182 с.

# 5. СПЕЦИФИКАЦИЯ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ И ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

***Ключевые понятия**:* институционализм и неоинституционализм, собственность, права собственности, права владения, распределения, использования, спецификация прав собственности, размывание прав собственности, формы собственности, эффективность.

Как упоминалось выше, одним из направлений неоинституциональной экономической науки является теория прав собственности, основная задача которой заключается в анализе взаимодействия экономических и правовых систем. Своеобразие применения методологии данной теории раскрывается в понятии «**права собственности**», под которыми понимается «…санкционированные поведенческие отношения между людьми, которые возникают в связи с существованием благ и касаются их использования. Эти отношения определяют нормы поведения по поводу благ, которые любое лицо должно соблюдать в своих взаимодействиях с другими людьми или же нести издержки из-за их несоблюдения. …Господствующая в обществе система прав собственности есть в таком случае сумма экономических и социальных отношений по поводу редких ресурсов, вступив в которые отдельные члены общества противостоят друг другу»[47]. В данном контексте собственность представляет собой пучок или долю прав по использованию ресурса. «Собственность в первоначальном значении этого слова относилась только к праву, титулу, интересу, а ресурсы могли называться собственностью не больше, чем они могли называться правом, титулом или интересом»[48]. Трактовка прав собственности в неоинституциональной теории носит всеохватывающий характер и фиксирует позицию человека по отношению и использованию редких ресурсов любого рода. Вместе с тем права собственности могут закрепляться не только в виде законов, но и в форме неписанных правил, традиций, обычаев, моральных норм. Взаимодействие между экономическими и юридическими системами всегда реализуется в индивидуальном поведении экономических агентов. Это выражается в том, что права собственности определяют какие издержки и вознаграждения могут ожидать агенты за свои действия, а переструктуризация прав собственности, в свою очередь, ведет к сдвигам в системе

[47] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. –М.,1990. – С. 8.
[48] Там же С. 8

экономических стимулов, реакцией на которые буде изменившееся поведение экономических агентов. Данная логика исследования представителей неоинституционального направления – от структуры прав через систему стимулов к экономическому поведению и его последствиям – ясно выражена в анализе процессов спецификации и размывания прав собственности.

Теория прав собственности исходит из базового представления о том, что любой акт обмена представляет собой по существу обмен пучками правомочий[49]. Так, например, права собственности на имущество состоит из следующих правомочий: права использования имущества, права использовать приносимые им доходы, права видоизменять его форму и передавать другим лицам по взаимосогласованной цене. Центром анализа представителей данной теории является прежде всего частная форма собственности, понимаемая ими как сложная структура экономических отношений. Ее исследование связано с решениями вопросов эффективности различных форм собственности. Определение наиболее точного содержания прав собственности считается важнейшим условием эффективного функционирования экономики: «…исключить других из свободного доступа к ресурсу означает **специфицировать** права собственности на него»[50]. Спецификация прав собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у экономических субъектов ожидания относительно того, что они могут получить и на что рассчитывать в результате свой хозяйственной деятельности на рынке. Специфицироать право собственности означает получить ответ на три взаимосвязанных вопроса: «кто?», «что?» и «каким образом?», то есть необходимо определить субъект, объект собственности и способ наделения ею. существует бесконечное количество вариантов «дробления» окружающего мира на объекты. также и способы утверждения прав собственности не менее многообразны. Вместе с тем очевидно, что альтернативные варианты спецификации объектов собственности и способов установления прав на них далеко не равноценны и требуют разных издержек.

**Неполнота спецификации** западными теоретиками именуется «**размыванием**» прав собственности, смысл которого заключается в том, что ни один из хозяйствующих агентов не будет осуществлять экономическую деятельность, если ее результат достается другим..

[49] Данную идею в прошлом веке высказывал еще Е.Бем-Баверк.
[50] Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М., 1990. –С. 17.

Размывание прав собственности может происходить в процессе неточного их установления и плохой защиты, а также в случаи попадания под разного рода ограничения (главным образом– со стороны государства). Таким образом, данное понятие означает наличие ограничений на право владельца изменять форму, местоположение или сущность имущества, передавать все свои права по согласованной цене. Любые ограничения перестраивают ожидания экономического субъекта, снижают для него ценность ресурса, меняют условия обмена и т.д. При этом сторонники теории прав собственности противопоставляют процессы дифференциации и размывания прав собственности. Добровольный и двусторонний характер расщепления правомочий гарантирует его осуществление в соответствии с критерием эффективности. Главный результат, получаемый от рассредоточения правомочий, состоит в в возможности агентов специализироваться в реализации частичного правомочия (например, в праве распоряжаться капитальной стоимостью ресурса). Таким образом, перераспределение прав в соответствии с относительными преимуществами, которые имеются у каждого из участников хозяйственного процесса при осуществлении различных видов деятельности, повышает общую эффективность функционирования экономики. Однако, западные экономисты признают, что в реальности отделить процессы расщепления от процессов размывания прав собственности очень трудно. Следует заметить, что спецификация прав собственности с точки зрения экономической теории должна осуществляться до тех пор, пока дальнейший выигрыш от преодоления их «размытости» уже не будет окупать непосредственные издержки хозяйственной деятельности. Проблема спецификации и размывания прав собственности является ядром современной теории фирмы, потому что именно она исследует сложные связи между собственностью и экономической организацией производства.

Процесс преобразования общества, перехода на рыночные отношения требует качественных преобразований во всей системе отношений собственности. Наличие многообразия этих отношений как способа реализации определенных интересов социально-классовых групп объективно обусловливает многоукладность экономики. При этом следует иметь в виду, что та или иная организация и устоявшаяся форма собственности имеют свою логику развития, формируют своих субъектов и средства для реализации собственных интересов. В процессе развития общества происходит отбор различных форм собст-

венности, которые обладают наибольшей эффективностью. То, каковы должны быть эти формы, целиком определяется эффективностью производства. Будет ли производство эффективно при данной форме собственности или нет? Какая форма собственности будет наилучшей для данной фирмы, организации производства?

Как показал сравнительный анализ деятельности предприятий промышленности Республики Беларусь в зависимости от форм собственности, акционерная собственность имеет относительно неплохие показатели по сравнению с государственной по темпу роста объемов промышленного производства, уровню рентабельности (табл. 5.1).

Таблица 5.1

**Сравнительный анализ деятельности предприятий промышленности Республики Беларусь**[51]

| | Темп роста объема промышленной продукции (в %) | Объем промышленной продукции | Рентабельность промышленной продукции (в %) | |
|---|---|---|---|---|
| | 1-е полугодие 1999 г.[1] | 1999 г. в % к 1998 г. | 1998 г. | 1999 г. |
| Вся промышленность | 107,0 | – | 14,5 | 17,1 |
| Госпредприятия | 106,5 | 109,8 | 13,1 | 17,3 |
| Негосударственные предприятия | 107,5 | 109,5 | 16,5 | 16,8 |
| Из них акционерные | 108,7 | 108,0 | 15,3 | 16,0 |

В целом по республике за 1999 г. получена балансовая прибыль в сумме 693,3 трлн руб., из которых на негосударственный сектор приходится 259 трлн руб., или 37,4 %, в том числе на долю АО – 145,8 трлн руб., или 21 %. Итоговые данные о результатах деятельности субъектов хозяйствования различных форм собственности за 1999 г. свидетельствуют о том, что предприятия негосударственной формы собственности, в том числе и АО, более эффективны.

В дополнение к сказанному хотелось бы заметить, опираясь на исследования, проведенные Международным центром социально-

[51] Эффективность – понятие конкретное // Бел. рынок. – 2000. – № 10. – С. 21.
Негосударственные предприятия работают лучше // Бел. рынок. – 1999. – № 48.–С.10.

экономических исследований «Леонтьевский центр» (Санкт-Петербург), что лучше всех работают так называемые глубоко приватизированные предприятия (где доля государства менее 25 %)[52]. На втором месте – предприятия или полностью государственные, или те где доля государства выше 50 %. И на третьем – предприятия с долей государства от 25 до 50 %, или среднеприватизированные. Из-за неопределенности, кто здесь подлинный хозяин и гарант возврата кредитов, никто не хочет вкладывать деньги в их развитие. Руководство таких предприятий имеет доступ к ресурсам в качестве собственника и использует их своих интересах, подрывая финансовое положение предприятия. Вместе с тем на данных предприятиях с неопределенным статусом замечается и тенденция снижения показателей прибыльности. К тому же на предприятиях с наименьшей долей государства самая высокая зарплата.

*Контрольные вопросы:*

1. Определите экономическое и юридическое понятия «собственность».
2. Охарактеризуйте существенные черты понятия «право собственности».
3. Какие формы собственности определены Гражданским кодексом Республики Беларусь?
4. В чем заключаются преимущества и недостатки государственной и частной форм собственности?
5. Определите спецификацию прав собственности.
6. В каких ситуациях возможна неполная спецификация прав собственности («размывание» прав собственности)?
7. Какая из форм собственности (частная или государственная) является наилучшей для фирмы в процессе осуществления своей деятельности на рынке?
8. Как оценить эффективность выбранной формы собственности?
9. Определите факторы, влияющие на выбор эффективной формы собственности.

*Темы рефератов, докладов:*

1. Эффективность производства и форма собственности.
2. Методы анализа экономической деятельности фирмы.
3. Законы развития форм собственности в Республике Беларусь.

[52] Что дала приватизация? // Аргументы и факты. – 2000. – № 16. – С. 7.

4. Преимущества и недостатки использования государственной и частной форм собственности в Республике Беларусь.
5. Права собственности и эффективное управление фирмой.
6. Альтернативные режимы собственности.
7. Основные направления и тенденции развития форм собственности (частной, государственной).
8. Неоклассический и неоинституциональный подходы к анализу отношений собственности.
9. Теория и методологические основы анализа проблемы выбора эффективной формы собственности.
10. Экономическая система государства и форма собственности.

## *Литература*

*Основная:*

1. Автономов В. С. Человек в зеркале экономической теории (очерк истории западной экономической жизни). – М.: Наука, 1993.– 175 с.
2. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
3. Барр Р. Политическая экономия: В 2 т. / Пер. с фр. Вороновой А.Б. и др. – М.: Междунар. отнош., 1995. Т. 1–2.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Пер. с англ. О. В. Буклеминова и др. – М.: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 1994. – 687 с.
5. Бондаренко И. Институциональная экономическая теория: некоторые основные вопросы // Мировая экономика и международные отношения. – 1995. – № 11. – С. 31–35.
6. Брагинский С. В., Певзнер Я. А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления. – М.: Мысль, 1991. – 299 с.
7. Бухарин Н. Политическая экономия рантье: теория ценности и прибыли австрийской школы. – М.: Орбита, 1988. – 191 с.
8. Бьюкенен Дж. М. Конституция экономической политики / Пер. с англ. Ю. Н. Парамонова, А. А. Соловьева. – М.: Таурус Альфа, 1997. – 556 с.
9. Вехи экономической мысли (хрестоматия по экономической теории): В 3 т. / Сост. и общ. ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк. и др., 1999. – Т.2: Теория фирмы. – 534 с.

10. Гаврилюк В. В. Эффективность отношений собственности в сфере производства // Бел. экон. журн. – 1999. – № 2. – С. 11–17.
11. Ильин А. И. Управление предприятием / Под общ. ред. М. И. Плотницкого, А. С. Головачева. – Минск: Выш. шк., 1997. – 275 с.
12. Иохин В. Я. Совершенствование отношений обобществления производства: Учеб. пос. – М.: Рос. экон. акад. им. Г. В. Плеханова, 1992. – 81 с.
13. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. – М.: АН СССР, Ин-т мир. экон. и междунар. отн., 1990. – 80 с.
14. Кобяк О. В. Экономическое поведение предприятия и форма собственности // Бел. экон. журн. – 1994. – № 4. – С. 56–62.
15. Корняков В. Новая модель отношений собственности // Экономист. – 1994.– № 3. – С.72–85.
16. Коуз Р. Институциональная структура производства // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1992. – Вып. 4. – С. 86–95.
17. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М.: Дело, 1993. – 192 с.
18. Кочеврин Ю. Крупная корпорация как объект исследования // Мировая экономика и международные отношения. – 1988. – № 11. – С. 19–34.
19. Мельникова Н. А. Собственность в системе производственных отношений // Переходные формы производственных отношений в период трансформации экономических систем: Материалы междунар. науч. конф., Минск, 17–18 февр. 1999 г. / Бел. гос. ун-т. – Мн., 1999. – С. 42–44.
20. Нельсон Р. Р. Почему фирма отличается друг от друга и какое это имеет значение // Уроки организации бизнеса: Учеб. пос. / Под общ. ред. А. А. Демина, В. С. Катько. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 63–86.
21. Олейник А. Институциональная экономика // Вопр. экономики. – 1999. – № 1. – С. 132–142; № 2. – С. 137–156; № 4. – С. 132–148; № 5. – С. 139–158; № 6. – С. 136–153; № 7. – С. 129–148; № 8. – С. 139–158; № 9. – С. 126–150; № 10. – С. 133–158; № 11. – С. 140–159; № 12. – С. 125–148.
22. Пшеницын И. В. Капитал и собственность // Экономическая теория на пороге XXI в. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М.: «Юрист», 1998. – С. 253–270.
23. Растет то, что должно падать. И наоборот // Бел. рынок. – 2001. – № 44. – 22 октября. – С. 20.
24. Убытки превышают прибыль // Бел. рынок. – 2000. – № 19. – 10 мая. – С. 13.
25. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // Теория фирмы / Сост. и общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон. шк., 1995. – С. 33–53.
26. Хубиев К. А. Собственность в системе производственных отношений. – М.: Изд-во МГУ, 1987. – 166 с.

*Дополнительная:*

1. Данилов А. Н. Переходное общество: проблемы системной трансформации. – Минск: Университетское. – 1997. – 431 с.
2. Демин А. А. Фирма, рынок, государство: движемся одним курсом // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 4. – С. 84–94.
3. За энергию не платят // Бел. рынок. – 2000. – № 45. – 7 ноября. – С. 16.
4. Колесникова И. В. О состоянии негосударственного сектора в экономике Республики Беларусь и перспективах создания на его базе финансово-промышленных групп // Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности: Материалы науч.-практ. конф., Минск, 1 июля 1998 г. / Мин-во экономики РБ, НАН Беларуси. – Минск, 1996. – С.64–69.
5. Колесов Н. Д. Какая приватизация нам нужна? // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 3 (19). – С. 51–55.
6. Меркулова Ю. В. Возникновение новых и трансформация старых монополистических структур как доминирующая тенденция развития современной Российской экономики // Общество и экономика. – 1994. – № 9–10. – С. 3–18.
7. Новикова И. В. Рынок и государство: проблемы макрорегулирования. – Минск: БГЭУ, 1994. – 159 с.
8. Овсянко Д. В. От государственного предприятия к частной акционерной компании // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 3 (19). – С. 59–64.
9. Потапов Е. Ф. Пути рыночной трансформации стран с переходной экономикой // Проблемы трансформационной экономики Беларуси: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Под ред. Л. М. Крюкова, В. В. Пинигина.– Минск, 1996. – С. 21–33.
10. Розенберг Д. И. Комментарии к «Капиталу» К. Маркса. – М.: Экономика, 1984. – 720 с.
11. Российский капитал и белорусская промышленность. Брак по расчету? // Капитал-эксперт. – 1996. – № 1. – С. 51–59; № 2. – С. 36–43; № 3. – С. 36–42; № 4(5). – С. 49–44.
12. Санько Г. Г. Особенности монополизма в Республики Беларусь // Финансы, учет, аудит. – 1995. – № 2. – С. 16–21; № 4. – С. 7–13.
13. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Под ред. А. П. Моровой. – Минск: Наука и техника, 1992. – 191 с.
14. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Энтова. – М.: Прогресс, 1993. – 488 с.

# 6. ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ И ПОВЕДЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

***Ключевые понятия**:* фирма, предприятие, финансовая устойчивость, отраслевая структура, промышленный комплекс, трансформация системы собственности, переходный тип поведения, факторы внешней среды, монополия.

Финансовая стабильность во многом предопределяет конкурентоспособность предприятия, как на внутреннем, так и на мировом рынке. В основе достижения внутренней устойчивости лежит принцип активного регулирования изменения внутренних и внешних факторов. Внешняя устойчивость определяется стабильностью экономической среды, в рамках которой осуществляется деятельность предприятий. Она достигается соответствующей системой управления рыночной экономикой в масштабах всей страны. Бесспорно и то, что общая макроэкономическая нестабильность влияет на финансовое положение предприятия. Общая устойчивость предприятия в условиях рынка требует, прежде всего, нового стабильного получения выручки, причем достаточной по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и др.

Финансовая устойчивость является главным компонентом общей устойчивости предприятия и также характеризует состояние финансовых ресурсов, которое соответствует требованиям рынка и отвечает потребностям развития предприятия. Для оценки финансовой устойчивости проводится анализ финансового состояния предприятия, выражающийся в образовании, распределении и использовании финансовых ресурсов, полученных результатов.

От чего же зависит финансовая ситуация на предприятии? Каковы факторы, оказывающие влияние на нее? Существует ли зависимость финансового благополучия хозяйствующего субъекта от выбранного им типа экономического поведения на рынке? На финансовую устойчивость оказывает влияние множество разнообразных факторов. Из внутренних – это отраслевая принадлежность предприятия, структура выпускаемой продукции, ее доля в платежеспособном спросе, размер оплаченного уставного капитала, величина и структура издержек, состояние имущества и финансовые ресурсы, оперативность обновления ассортимента выпускаемой продукции, компетенция и профессионализм руководителей и др. К внешним факторам, непосредственно не подконтрольным фирме, относятся: платежеспособный спрос населе-

ния, денежно-кредитная, бюджетно-финансовая, торговая политика, политика получения доходов, государственное регулирование иностранных инвестиций, степень интенсивности конкуренции, рыночная власть покупателей и поставщиков, угроза появления на рынке новых конкурентов и изделий.

По состоянию финансов хозяйствующие субъекты можно условно разделить на предприятия, находящиеся в благополучном финансовом состоянии и в кризисном, что обусловлено рядом факторов.

Первым из них является размер предприятия. Малые и средние предприятия из-за высокой маневренности и других организационных преимуществ успешно адаптируются к рыночным условиям. Крупные предприятия из-за своей технологической и организационной инерционности и ряда других специфических функций (наличие социальной сферы, проблемы обеспечения занятости в регионе, невозможности массовых увольнений) менее маневренны. Хотя они могут располагать финансовыми ресурсами большего объема, эффект от их использования может полностью «съедаться» нерациональностью расходов предприятия.

Второй фактор – организационно-правовая форма. Его влияние можно в полной мере оценить лишь при достижении организационной стабильности предприятий и накоплении производственно-правового опыта. В настоящее время большинство предприятий являются акционерными обществами открытого или закрытого типа с контрольным пакетом акций у трудового коллектива или у государства. Действуют также общества с ограниченной ответственностью и арендные предприятия. Существует мнение, что приватизированные предприятия действуют более рентабельно, чем неприватизированные, но при этом упускается из виду нарушение принципа «равенства прочих условий». В первую очередь приватизировались наиболее прибыльные предприятия, и лучший результат их деятельности не является обязательно следствием приватизации. Таким образом, организационная форма во многом определяется не только стратегией поведения фирмы на рынке, но и ее финансовыми возможностями.

Третьим фактором является монопольное положение предприятия. Монополисты могут добиться благоприятного финансового обеспечения. Но многие из них слабо реализуют свои экономические преимущества. Более того, в отсутствии конкуренции и требовательных покупателей данные предприятия не могут определить перспективные для них направления развития, вовремя распознать сигналы

рынка об изменении конъюнктуры. Вторая половина 90-х гг. XX в. характеризуется незначительным снижением числа промышленных предприятий-монополистов, удельный вес которых в общем числе предприятий составил в 2000 г. 11 % против 15 % в 1996 г., а в общем объеме производства соответственно 53,5 и 50,8 %. В таких отраслях национальной промышленности как черная металлургия, химия и нефтехимия, машиностроение и металлообработка, строительных материалов продолжают занимать доминирующее положение предприятия-монополисты.

Четвертый фактор характеризует **взаимозависимость целей** предприятия и его **финансового положения.** Преобладающей целью каждого предприятия в рыночной экономике является расширение производства и сбыта продукции для получения прибыли. Такая цель, как сохранение трудового коллектива, если она достигается, позволяет благополучным предприятиям планировать развитие производства. В целом же приоритет сохранения коллектива снижается в условиях сложного финансового положения предприятия. Однако многие предприятия вместо того, чтобы повысить эффективность производства, высвободив лишних работников, вынуждены их сохранять.

Пятый фактор **предполагает связь проблемных направлений в деятельности предприятия.** Основными проблемами для большинства остаются финансы, сбыт, снабжение. На эти и другие проблемы оказывает свое неблагоприятное воздействие фактор **инфляции**, дестабилизирующий финансовое положение предприятий. В условиях инфляции увеличивается риск получения фактического убытка вместо реальной и номинальной прибыли. Также возникает невозможность значительного накопления предприятием денежных средств для целей осуществления капитальных вложений. Фактор инфляции должен учитываться при планировании деятельности предприятия. Влияние инфляции на его финансовое положение сводится к занижению реальной стоимости имущества, товарно-материальных ценностей и расходов на амортизацию. В силу этого происходит, с одной стороны, необоснованное завышение прибыли, а с другой – выдвижение на первый план тактических, краткосрочных интересов предприятия, что выражается в росте фонда потребления и сокращении фонда накопления. Кроме того, падение курса рубля вызывает обесценение всех видов доходов предприятия, а также налоговых поступлений, изъятие в бюджет фактически неполученной прибыли. Для компенсации возрастающих реальных **затрат** в условиях инфляции требуется все больше и

больше денежных сумм. Отраслевой анализ затрат на производство промышленной продукции свидетельствует об увеличении доли материальных затрат, о снижении расходов на оплату труда, на отчисления социального характера, амортизацию в первой половине 90-х гг. Во второй половине 90-х гг. наблюдалось некоторое незначительное снижение доли материальных затрат в общей совокупности расходов на производство промышленной продукции, а также и незначительное повышение расходов на оплату труда, на социальные отчисления и амортизацию[53]. В результате этого собственные оборотные средства и амортизационные отчисления все меньше оказываются способными покрывать потребности даже простого воспроизводства. Следствием всего выступают сокращение производства, неплатежи, обострение потребности в кредитных ресурсах, взвинчивание и без того инфляционно завышенных условий кредитования. Инфляция оказывает пагубное влияние на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия: порождает необоснованные искажения показателей платежеспособности, кредитоспособности, ликвидности и рентабельности. В этих условиях большое значение приобретает финансовое прогнозирование в дополнение к планированию, главной задачей которого выступают определение предполагаемого объема финансовых ресурсов, источников формирования и направлений их эффективного использования на основе анализа тенденций и с учетом воздействия на них различных факторов, а также достижение эффективности хозяйствования. Прогнозирование позволяет рассмотреть возможные альтернативы разработки финансовой стратегии, обеспечивающей достижение предприятием стабильного положения на рынке и прочной финансовой устойчивости. С его помощью добиваются взаимной стыковки разные направления деятельности, увязываются потребности в инвестициях с наличием финансовых ресурсов, достигается согласованность различных целей, оцениваются перспективы предприятия.

Финансовая устойчивость определяется и степенью обеспеченности материальных **запасов** и **производственных затрат** собственными средствами, долгосрочными и краткосрочными кредитами и другими заемными средствами. Анализ данного фактора позволяет понять, обоснована или нет величина запасов и затрат предприятия имеющи-

[53] Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь; Отв. за выпуск А. Г. Сазонова. – Минск, 2001. – С. 40-42.

мися источниками их формирования. Если запасы чрезмерно раздуты, то для улучшения финансового положения разумно сократить их. Такое поведение рационально в условиях высоких темпов инфляции (когда запасы растут в цене, а долги обесцениваются). Конечно, этот путь самокредитования более или менее эффективен лишь при относительно невысоком объеме дебиторской задолженности. Поэтому те предприятия, которые способны диктовать свои условия (монополисты), вводят 100 %-ную предоплату за свою продукцию, не оплачивая продукцию своих поставщиков. Снижение доступности кредитов (традиционно покрывавших около половины потребностей в оборотных средствах), чревато для предприятия нехваткой оборотных средств. Проблема же нехватки оборотных средств не разрешима «естественным» путем (в процессе кругооборота средств) из-за высоких темпов инфляции и чрезмерных запасов предприятий.

Следует учитывать, что в условиях нестабильности хозяйственных связей предприятия запасаются ресурсами впрок. Более того, инфляционные процессы побуждают их делать запасы заранее, еще по невысоким ценам, чтобы обезопасить себя от инфляционных потерь и получить дополнительную прибыль от разницы цен. Нередко при неразвитости оптовой торговли закупаются большие партии товаров из-за того, что поставщикам невыгодно поставлять маленькие партии, а чаще – из-за убыточности их транспортировки.

Существенным фактором финансовой устойчивости являются показатели **ликвидности**. Нехватка денежных средств и чрезмерная величина кредиторской задолженности свидетельствует о низком уровне текущей ликвидности на предприятии. Известно несколько способов мобилизации средств, которые могут в короткий срок решить проблему обеспечения предприятия оборотными средствами и финансирования в целом без помощи государства. Первый способ характеризуется уменьшением запасов и затрат. Однако появляется проблема сбыта продукции при увеличении объема производства. Ко второму способу относится экономия затрат, что предполагает экономное расходование сырья и материалов. Третьим способом является избавление от излишнего оборудования, что позволяет высвободить часть собственных средств и перераспределить их на пополнение оборотных средств предприятия. Четвертый способ предполагает переход к выпуску новой продукции с учетом скорости ее оборота короткого цикла производства, высокой степени переработки, близости к конечному потребителю. Пятый способ это – ориентация только на плате-

жеспособный спрос и его стимулирование, что требует создания дистрибьютерских и собственных торговых сетей для ускорения оборачиваемости готовой продукции.

Финансовые ограничения находят отражение на уровне предприятий в обострении проблемы сбыта (увеличение запасов готовой продукции), что, в свою очередь, оказывает определенное влияние на динамику производства, но практически не сказывается на структуре выпускаемой продукции (табл. 6.1). С проблемой финансов связана и проблема снабжения. Основной причиной трудностей снабжения руководители предприятий считают нехватку денежных средств, вызванную высокими ценами на поставляемую продукцию, дороговизну кредита, задолженность потребителей, медленное прохождение платежей. Финансовое положение предприятия зависит от системы хозяйственных связей, а также наличия и поиска выгодных потребителей, каналов сбыта и снабжения. Побудительным мотивом смены традиционных потребителей должна стать ориентация на платежеспособный спрос. Но основные каналы снабжения и сбыта остаются традиционными. Дело тут не в самих каналах снабжения и сбыта, а в методах их использования. Стабильный сбыт продукции зависит и от ценовой политики предприятия, которая является результатом выбора определенной финансовой стратегии. Методы и принципы ценообразования могут быть различными: «затратные цены», ориентация на спрос, более низкие цены, чем у конкурентов, государственный лимит цен и пр. У многих предприятий все еще преобладающим остается затратный механизм ценообразования, и лишь некоторые из них начинают ориентироваться на рыночные методы установления цен, что способствует улучшению финансовых показателей деятельности предприятия. Ценовая политика является одним из элементов финансовой стратегии предприятия, важнейшими характеристиками которой являются распределение дохода, каналы привлечения инвестиций. За последнее десятилетие XX в. уменьшился объем привлекаемых инвестиций за счет средств республиканского бюджета. Основным источником финансирования основного капитала на протяжении данного периода оставались собственные средства предприятий и организаций (табл. 6.1).

Таблица 6.1

**Инвестиции в основной капитал по источникам финансирования (в фактически действовавших ценах, в % к итогу)[54]**

| | 1995 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 |
|---|---|---|---|---|---|
| Всего:<br>Из них за счет средств: | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Республиканского бюджета | 16,2 | 11,9 | 11,9 | 11,0 | 9 |
| Местного бюджета | 9,7 | 9,5 | 10,4 | 11,5 | 11,8 |
| Собственных средств предприятий и организаций | 49,5 | 50,4 | 52,5 | 47,4 | 50,5 |
| Населения | 4,4 | 14,9 | 16,6 | 19,6 | 19,7 |
| Иностранных инвесторов | 6,6 | 7,8 | 2,4 | 4,1 | 1,6 |
| * за январь–июль | | | | | |

Изменения в моделях поведения предприятий, в том числе производственной, инвестиционной, ценовой, кадровой политики, находят свое логическое завершение в их организационном оформлении. Одним из таких изменений является процесс приватизации. Наряду с ним наблюдается множество других трансформаций: децентрализация самих предприятий, наделение самостоятельностью (экономической и юридической) их структурных подразделений, выделение наиболее прибыльных участков, формирование центров прибыли, создание холдинговых структур, промышленно-финансовых групп и т.д.

Все эти изменения направлены на повышение гибкости поведения предприятий на рынке. Но, к сожалению, у большинства предприятий нет еще достаточного опыта работы в новых организационных структурах.

Таким образом, финансовая ситуация на предприятиях зависит не только от выбранного ими экономического поведения, но и от факторов, им неподконтрольных. Среди них можно выделить и первичное

[54] Составлено по: Конец инвестиционного бума // Бел рынок. – 2001. – № 23. – 11 июня. – С.10; Лемеш С. Требуются источники // Нац. экон. газ. – 2001. – № 1. – 5 января. – С. 8–9; Республика Беларусь в цифрах: краткий статистический сборник / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь; Редкол.: В. И. Зиновский (пред. редкол.) и др. – Минск, 2001. – С. 70.

неравенство условий деятельности (техническое оснащение, диверсификация производства и т. п.), и «правила игры», устанавливаемые государством.

В целом поведение отечественных предприятий в современной переходной экономике отличается от поведения фирм в условиях рынка. Для фирм в рыночной экономике улучшение финансового положения связано с оплатой долгов, срок погашения которых уже наступил. Активность фирм по поддержанию платежеспособности вызвана реальностью угрозы их банкротства или поглощения. В итоге одни фирмы поправляют свое финансовое положение, другие прекращают свое существование. Такое поведение не характерно для отечественных предприятий. Угроза банкротства не стала до сих пор главенствующей в современных условиях хозяйствования. Поэтому и своевременное погашение долгов не является приоритетной задачей. Об этом говорят и масштабы просроченной задолженности предприятий поставщикам и банкам.

Просроченная дебиторская задолженность в1999 г. составила 42,8 % и 47 % в 2000 г. в совокупном объеме дебиторской задолженности, а на 1 мая и 1 сентября 2001 г. соответственно 47,5 % и 48 % (против 42,9 % и 40,1 % аналогичного периода 2000 г.). На долю промышленности приходится 52,7 % просроченной дебиторской задолженности в общем объеме задолженности. Просроченная кредиторская задолженность составила за 1999–2000 гг. соответственно 40,2 % и 45,3% в совокупном объеме кредиторской задолженности, а за май–сентябрь 2001 г. – 42,3 % против 39,8 % аналогичного периода 2000г. На долю промышленности приходится 54 % просроченной кредиторской задолженности в общем ее объеме. Платежеспособность предприятий (денежные средства к просроченной кредиторской задолженности) в целом по народному хозяйству за данный период представлена 25,6 % и 19,5 %, в том числе по промышленности – 20,9 % и 13,7 %, а на 1 мая и 1 сентября 2001 г. она составила 15,9 %.и 16,1 % соответственно. В 2000 г. дебиторская задолженность в целом увеличилась с 81,8 %, до 86,8 % от общей суммы задолженности, а за май–сентября 2001 г. составила около 86,5 %. По сравнению с началом 2001 г. дебиторская задолженность изменилась в сторону повышения на 43,9 %, а в реальном выражении (скорректированная на ИПЦ) – на 14,8 %. Более 60 % предприятий в данный период имели просроченную дебиторскую задолженность. Кредиторская задолженность в 1999 г. превысила дебиторскую на 59,9%, в 2000 г. – на 61,3 %, а в мае 2001 г. – на

35,2 %, что свидетельствует об отсутствии у предприятий источников покрытия долговых обязательств на данную сумму[55].

По сравнению с началом 2001 г. кредиторская задолженность увеличилась на 41,4 %, а в реальном выражении (скорректированная на ИПЦ) – на 12,8 %. В общем объеме кредиторской задолженности на долю предприятий промышленности приходится 48,5 %. В общем объеме задолженности республики предприятиям России за товары и услуги на долю задолженности за газ на 1 марта 2001 г. приходилось 28,8 % против 38,3 % аналогичного периода 2000 г., а на 1 мая и сентября 2001 г. – 31,2 % и 33,9 %, за электроэнергию соответственно 5,5 % против 7,8 % и от 6 % до 3,7 % за май–сентябрь 2001 г.[56] Кроме этого, наряду с ростом просроченных платежей увеличиваются ликвидные активы предприятий в виде средств на валютных и рублевых счетах, денежных и товарных ссуд. Балансовая прибыль промышленных предприятий (кроме малых предприятий негосударственной формы собственности) в 1999 г. по сравнению с 1998 г. увеличилась в 5,3 раза при росте цен на продукцию производственно-технического назначения в 4,7 раза (на 1 ноября 2000 г. – в 3 раза и в 2,9 раза соответственно).

Существует тесная связь между темпом роста доходов бюджета и темпами роста объемов промышленного производства, рентабельностью предприятий. В рыночной экономике прибыль является важнейшим показателем эффективности хозяйственной деятельности и источником дальнейшего экономического роста. Норма прибыли (соотношение прибыли и собственных ресурсов) выступает как верхний предел темпов роста промышленного производства. Выход за данный предел приводит к избыточному спросу на импорт, для которого необходимы валютные средства. В связи с этим взаимосвязь нормы прибыли и темпов промышленного производства приобретает особое значение в современных условиях хозяйствования отечественных предприятий. В результате опережающего роста прибыли от реализации продукции по сравнению с затратами на ее производство и сбыт рентабельность продукции в промышленности достигла в 1999 г. 17,1

---

[55] Растет то, что должно падать. И наоборот // Бел. рынок. – 2001. – № 44. – 22 октября. – С. 20; Четыре из каждых десяти убыточны // Бел. рынок. – 2001. – № 18. – 7 мая. – С. 16.

[56] Четыре из каждых десяти убыточны // Бел. рынок. – 2001. – № 18. – 7 мая. – С. 16.

% против 14,5 в 1998 г., в 2000 г. – 15,6 %, а за январь-май 2001 г. изменилась с 13,9 % до 12,6 %.

По финансовым показателям лидируют предприятия негосударственной формы собственности – 20 акционерных общества открытого типа Беларуси. Так, лидерами по выручке за 1999 г. являются предприятия пищевой промышленности («Спартак», «Коммунарка», «Слуцкий сахарорафинадный комбинат» и др.). Второе место по численности заняли предприятия легкой промышленности – «Полесье», «Могилевкий текстиль», «Элема» и др. На третьем месте оказались предприятия строительной отрасли. В число лидеров входят и два предприятия химической и нефтехимической промышленности. Темпы роста чистой прибыли в двадцатке лучших по данному параметру предприятий в 1999 г. оказались гораздо выше, чем темпы прироста выручки[57]. При этом следует учитывать, что в 1999 г. не проводилась обязательная переоценка основных фондов, что и привело к занижению величины амортизационных отчислений.

Кроме этого, критерием оценки своего финансового положения для отечественных предприятий выступают не расчеты с кредиторами, а способность выплачивать своим работникам заработную плату или сохранение численности коллектива. Почему же такие цели, как выпуск продукции, численность работников и зарплата, все еще более важны, чем прибыль, после нескольких лет преобразований? По крайней мере, один из ответов на этот вопрос лежит за пределами чисто хозяйственной мотивации предприятий. Выживание предприятий до сих пор зависит не столько от рыночных факторов (конкурентоспособности, прибыльности, финансового положения), сколько от их веса в существующей общественно-экономической системе, взаимоотношений с вышестоящими органами управления и власти. Этот вес обусловлен, в свою очередь, тем, что и сколько производит предприятие и какова численность его работников. Стремление сохранить свое положение в экономической и общественной системе сдерживает рыночную модификацию целевой функции предприятий, ослабляет заинтересованность руководства в повышении эффективности производства, в частности, в снижении издержек путем ликвидации нерентабельных производств и увольнения незанятых в производстве работников. Между тем реализуя консервативную стратегию своего поведения, предприятия могут завтра проиграть, если правила игры кар-

[57] Лучшие АО Беларуси // Бел. рынок. – 2000. – № 17–18. – С. 10.

динально изменятся, но одновременно они имеют больше шансов участвовать в самом формировании таких правил игры и быть застрахованными от нежелательных изменений институциональной среды.

Неудовлетворительное финансовое положение отраслей и предприятий в республике связано с рядом причин, главными из которых являются:

- неплатежи и рост бартера;
- высокий уровень материальных затрат и неоптимальная структура внутренних и внешних цен на производимую продукцию;
- недостаточно высокий уровень качественных показателей продукции, не позволяющих повысить экспортные цены и успешно конкурировать на внешнем рынке;
- недостаточные объемы ликвидности на уровне предприятий и народного хозяйства в целом и т. д.

С целью создания предпосылок к устойчивому росту промышленного производства, показателей их экономической эффективности (и на этой основе укрепление налогооблагаемой базы бюджета) важнейшими экономическими мерами по улучшению финансового состояния отечественных предприятий должны стать: ускорение процесса реструктуризации хронически убыточных и низкорентабельных предприятий; стимулирование деятельности хозяйствующих субъектов в направлении ресурсосбережения сырья, материалов, финансовых и трудовых ресурсов; пересмотр номенклатуры выпускаемой продукции с позиции ее конкурентоспособности на мировом рынке; активизация процесса приватизации промышленных предприятий; расширение международного сотрудничества для привлечения в промышленный комплекс иностранных инвестиций.

*Контрольные вопросы:*

1. Определите особенности положения белорусских предприятий в 90-е гг. XX века.
2. Охарактеризуйте условия и факторы, обуславливающие формирование переходного типа поведения отечественных предприятий.
3. В чем заключаются причины замедления процесса трансформации системы собственности в Республике Беларусь?
4. Какая из теорий фирм (неоклассическая, институциональная) наиболее подходит для объяснения поведения белорусских предприятий?

5. Определите взаимосвязь типов поведения отечественных предприятий и выбранной ими формы собственности.
6. Зависит ли финансовая устойчивость предприятия от выбранной стратегии поведения на рынке?
7. Какие факторы обуславливают достижение финансовой устойчивости предприятия?

*Темы рефератов, докладов:*

1. Экономическая устойчивость фирмы и ее характерные черты.
2. Критерии оценки экономической устойчивости фирмы на рынке.
3. Финансовые результаты деятельности фирмы и методы их анализа.
4. Понятие финансовой устойчивости фирмы.
5. Управление финансовым состоянием организации.
6. Цели и методы финансового анализа.
7. Управление кризисными ситуациями на отечественных предприятиях.
8. Финансовое планирование и прогнозирование хозяйственной деятельности фирмы.
9. Стратегия финансового поведения отечественных предприятий.
10. Финансовая устойчивость предприятий как фактор конкурентоспособности на мировом рынке.
11. Теория собственности и финансовая устойчивость предприятий Республики Беларусь.
12. Экономическое поведение предприятий и политика государства.

## Литература

*Основная:*

1. Алесин А. Себе в убыток // Бел. рынок. – 1999. – № 45. – 8 ноября.– С. 10.
2. Алле М. Условия эффективности в экономике / Пер. с фр. Л. Б. Азимова и др.-М.: Научн.-изд. центр «Наука для об-ва», 1998. – 299 с.
3. Аносов В. М., Макаров В. Н., Журавлев В. А. Анализ финансового положения отраслей народного хозяйства Республики за 1996–1998 гг. // Бел. экономика: анализ, прогноз, регулирование. – 1998. – № 7. – С. 32–40.

4. Антюфриева З. А., Пташкова Г. В. Стратегия устойчивого развития промышленности // Проблемы устойчивого развития Республики Беларусь: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Науч. ред. Л. М. Крюков и др. – Минск., 1997. – С. 117–126.
5. Беларусь: цены, рынки и реформа предприятий (отчет Всемирного Банка, аперель - май 1996 г.) / Регион. исслед. Всемирного Банка; Сост. Д. Хансен, З. Гурвиц, Д. Сьюэлл, С. Гупта.– Вашингтон, 1997. – 249 с.
6. Бум продолжается // Бел. рынок. – 1999. – № 46. – 15 ноября.– С. 18.
7. В поисках геополитических образов будущего // Капитал-эксперт. – 1996. – №5(6). – С. 50–55.
8. ВВП растет как на дрожжах // Бел. рынок. – 2000. – № 9. – 28 февраля.– С. 21.
9. Долги растут быстрее цен //Бел. рынок. – 2000. – № 27. – 4 июля. – С. 16.
10. Долгопятова Т., Евсеева И. Экономическое поведение промышленных предприятий в переходной экономике // Вопр. экономики. – 1994. – № 8. –С.40–50.
11. Дорина Е. Б. Системные преобразования экономики и формирование рыночной инфраструктуры в Республике Беларусь // Проблемы трансформации экономики Беларуси: Сб. науч. труд. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ.; Под ред. Л. М. Крюкова. – Минск, 1996. – С. 13–21.
12. За энергию не платят // Бел. рынок. – 2000. – № 45. – 7 ноября. – С. 16.
13. Залесский М. Растем и … разоряемся // Нац. экон. газ. – 2001. – № 6. – 23 января. – С. 1–2.
14. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–65.
15. Колесов Н. Д. Какая приватизация нам нужна? // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. Сер. Экономика. – 1994. – Вып. 3 (19). – С. 51–55.
16. Концепция и программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг. // Бел. экон. журн. – 1998. – № 2. – С. 4–25.
17. Кунявский М. Почему промышленность работает на склад? // Бел. рынок. – 1996. – № 20. – 15 мая. – С. 20.; № 21. – 22 мая. – С. 21.; № 22. – 29 мая.–С. 14.

18. Макаревич Н. И. Основные критериальные признаки отнесения предприятий к малому и среднему предпринимательству (зарубежный и отечественный опыт) // Проблемы трансформации экономики Беларуси: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Под ред. Л. М. Крюкова, В. В. Пинигина. – Минск, 1998. – С. 42–51.
19. Мельникова Н. А., Каверинская И. А. Финансовая устойчивость как фактор конкурентоспособности предприятия // Вестн. Белорус. ун-та. Сер. Экономика. – 1999. – № 3. – С. 73–77.
20. Меняется время. Меняется ли управление предприятием? // Директор. – 1998. № 3. – С. 49–57.
21. Михайлова–Станюта И. А., Ковалев Л. А., Шумейко О. Л. Оценка финансового состояния предприятия / Под ред. А. П. Моровой. – Мн.: Наука и техника, 1994. – 199 с.
22. Найт Ф. Понятие риска и неопределенности // THESIS: теория и история экономических и социальных систем. – 1994. – Т. 3, Вып. 5. – С. 12–28.
23. Основные показатели промышленного производства в Республике Беларусь в 1998 г. // Капитал-эксперт. – 1999. – № 9. – С. 6–8.
24. Отраслевая структура экономики Беларуси / Н. И. Бокун, В. Тамашевич, О. Гулида и др. // Капитал-эксперт. – 1997. – № 20 (69). – С. 61–68.
25. Плотницкий М. И. Концепция совершенствования организационно-экономического механизма управления предприятиями Республики Беларусь// Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности: Материалы науч.-практ. конф., Минск, 1 июля 1998 г. / Мин-во экономики РБ, НАН Беларуси. – Минск, 1996. – С. 58–63.
26. Потапов Е. Ф. Пути рыночной трансформации стран с переходной экономикой // Проблемы трансформационной экономики Беларуси: Сб. науч. тр. / НИЭИ Мин-ва экономики РБ; Под ред. Л. М. Крюкова, В. В. Пинигина.– Минск, 1996. – С. 21–33.
27. Потель К. Промышленность Беларуси: союзы и партнерства ради эффективности // Беларусь в мире. – 1997. – № 3. – С. 35–39.
28. Пресняков В.Ф. Модели поведения предприятия. – М.: Наука, 1991. –192 с.
29. Приходченко О.И. Факторы экономического роста и их динамика в Республике Беларусь. – Мн.: АУ, 1997. – 24 с.
30. Программа развития промышленного комплекса Беларуси на 1998–2015гг.// Директор. – 1998. – № 1. – С. 13–15.

31. Родионова В. М., Федотова М. А. Финансовая устойчивость предприятий в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 1995. – 98 с.
32. Розанова Н. М. Поведение фирмы в условиях переходной экономики //
33. Российский капитал и белорусская промышленность. Брак по расчету? // Капитал-эксперт. – 1996. – № 1. – С. 51–59; № 2. – С. 36–43; № 3. – С. 36–42; № 4(5). – С. 49–44.
34. Рост прибыли, убытков, рентабельности // Бел. рынок. – 1999. – № 43. – 35 октября. – С. 8.
35. Савенкова Н. А. Модели поведения предприятий в современной экономике// Вестн. Белорус. ун-та. Сер. Экономика. – 1998. – № 1. – С. 49– 53.
36. Санько Г. Г. Монополизм и конкурентная политика в трансформационной экономике // Бел. экон. журн. – 1999. – № 2. – С. 100–111.
37. Санько Г. Г. Монополия и её синонимы // Плюс-минус. – 1993. – № 1–2. – С. 31–36.
38. Санько Г. Г. Особенности монополизма в Республики Беларусь // Финансы, учет, аудит. – 1995. – № 2. – С. 16–21; № 4. – С. 7–13.
39. Тарасов В. И. Экономическая политика и эффективность рыночных преобразований в Республике Беларусь // Вопр. экономики. – 1994. – № 3. – С. 103–113.
40. Хмурович Л. В., Седач Л.И. Факторы и динамика конъюнктуры в промышленности // Бел. экон.: анализ, прогноз, регулирование. – 1999. – № 7.-С. 29–40.
41. Экономическое стимулирование отраслей: социологический анализ/Акад. наук Беларуси, Ин-т социологии; Науч. ред. Г. Н. Соколова. – Минск, 1997. – 182 с.

*Дополнительная:*

1. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического. – М., 1999.
2. Белянова Е. Мотивация и поведение российских предприятий // Вопр. экономики. – 1995. – № 6. – С. 15–21.
3. Валах В. И. Государственная промышленная политика // Гос. управление: опыт, проблемы, пути решения: Сб. ст. / Администрация Президента РБ, Гл. упр. кадровой политики, Акад. упр. при Президенте РБ; Ред. кол.: В. В. Русакевич и др. – Минск: Беларусь, 1999.– С. 18–26.

4. Волосюк В., Залесский М. Им бы еще и донора // Бел. рынок. – 1999. – № 46.– 15 ноября. – С. 20.
5. Вютрих Ханс А. Конкурентоспособность глобальных предприятий // Проблемы теории и практики управления. – 1995. – № 3. – С. 97–102.
6. Гаврилюк В. В. Эффективность отношений собственности в сфере производства // Бел. экон. журн. – 1999. – № 2. – С. 11–17.
7. Данилов А. Н. Переходное общество: проблемы системной трансформации. – Минск: Университетское. – 1997. – 431 с.
8. Клейнер Г. Механизмы принятия стратегических решений и стратегия планирования на предприятиях // Вопр. экономики. – 1998. – № 9. – С. 46–65.
9. Колесникова И. В. О состоянии негосударственного сектора в экономике Республики Беларусь и перспективах создания на его базе финансово-промышленных групп // Формирование экономических и социальных основ белорусской государственности: Материалы науч.-практ. конф., Минск, 1 июля 1998 г. / Мин-во экономики РБ, НАН Беларуси. – Минск, 1996. – С.64–69.
10. Красницкий В. Я. Опора для подъема промышленности // ТЭО: техника, экономика, организация. – 1997. – № 1. – С. 8–10.
11. Крюков Л. М. Концептуальные подходы к решению проблем устойчивого развития // Проблемы устойчивого развития Республики Беларусь: Сб. науч. тр./ НИЭИ М-ва экономики РБ; Науч. ред. Л. М. Крюков и др. – Минск, 1997. – С. 5–28.
12. Михнева С. Г., Равенская Т. В. Предприятие и формы его экономической деятельности. – Пенза: Изд-во Пенз. политехн. ин-та, 1993. – 57 с.
13. Набиуллина Э. Предприятия делают выбор. – М.: Экспертный институт РСПП, 1993. – Вып.7. – 48 с.
14. Никитенко П. Г., Медведев В., Лыч Г. Экономика Беларуси: вектор и факторы развития в условиях международной интеграции. – Минск: Ин-т экономики, 1999. – 37 с.
15. Новикова И. В. Рынок и государство: проблемы макрорегулирования. – Минск: БГЭУ, 1994. – 159 с.
16. Промышленность Республики Беларусь. Статистический сборник / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь; Отв. за выпуск А. Г. Сазонова. – Минск, 2001. – 196 с.

17. Республика Беларусь в цифрах: краткий статистический сборник / Мин-во статистики и анализа Респ. Беларусь; Редкол.: В. И. Зиновский (пред. редкол.) и др. – Минск, 2001. – 356 с.
18. Русак Л. Г. Правовое регулирование создания и деятельности хозяйствующих обществ в Республике Беларусь. – Минск: Независимая издательская компания «технология», 1994. – 316 с.
19. Сачко Н. С. Промышленные предприятия Беларуси в условиях рынка // Формирование экономических и социальных основ Белорусской государственности: Материалы науч. конф., Минск, 1 июля, 1998 г. / Мин-во экономики РБ, НАН Беларуси. – Минск, 1998. – С. 51–57.
20. Соколова Г. Н. Экономическая социология. – Минск: Наука и техника, 1995.–255 с.
21. Статистический ежегодник Республики Беларусь / Мин-во стат. и анализа Респ. Беларусь; Ред. кол.: В. И. Зиновский, Л. Л. Рыбчик, Г. И. Гасюк и др. – Минск, 2000. – 867 с.
22. Счет долгов пошел на триллионы // Бел. рынок. – 2001. – № 26. – 25 июня. – С. 12.
23. Тамашевич В., Терлиженко А. Экономический сектор: промышленность // Капитал-эксперт. – 1997. – № 12 (61). – С. 74–77.
24. Тарловская И. Строительный комплекс РБ в 1990–1996 гг. // Капитал-эксперт. – 1997. – № 21 (70). – С. 75–78.
25. Томпсон А. Экономика фирмы. / Пер с англ. и под общ. ред. Ю. В. Шленова – М.: Бином, 1997. – 540 с.
26. Характер, структура и факторы формирования экономических отношений / Под ред. А. П. Моровой. – Минск: Наука и техника, 1992. – 191 с.

## Заключение

Проанализировав методологические основы теории фирмы, можно заключить следующее.

Именно с развития маржиналистского микроэкономического анализа начинает формироваться неоклассическая теория фирмы, закладывается ее фундамент, теоретическое ядро, которое впоследствии совершенствуется другими экономическими школами. На рубеже XIX – XX вв. в экономической науке сформировался комплекс идей, обусловленный потребностью в новом подходе к изучению экономических процессов, признающем важную роль социальных норм и исследующем механизмы их изменений. Первостепенной задачей для институционального направления явилось описание экономических институтов, эмпирическое и статистическое изучение структурных особенностей экономической системы как целостного объекта. Экономические структуры и формы организаций изучаются в эволюции как процесс, в котором взаимодействуют факторы и прослеживаются определенные тенденции. Проблематика институционализма образует две основные взаимосвязанные группы. Первая рассматривает проблему «экономической власти», в том числе проблему монополизации производства и капитала на частнокапиталистическом и государственном уровнях. Вторая группа анализирует проблему эволюции экономических систем, факторы и механизм эволюции, перспективы развития капитализма. В данном аспекте фирма представляет собой исходную ступень формирования и функционирования современных капиталистических монополий, основанных на концентрации производства и капитала. Поэтому и центром внимания представителей институционального анализа являются крупные компании.

Неоинституциональная теория стала одной из наиболее жизнеспособных областей экономической мысли, благодаря ее отказу от методологической полемики в пользу саморазвития. Данная теория подтверждает тот факт, что институты не только имеют значение, но и подвергаются анализу. Неоинституциональная версия экономической теории направлена на модификацию модели рационального выбора, при этом снижаются требования к рациональности поведения экономических агентов. В той или иной форме предпосылка о максимизации полезности в неоклассической теории трансформируется в идею минимизации трансакционных издержек. С одной стороны, исследования, проведенные на основе данной теории, предполагают со-

поставление эффективности различных способов организации экономической деятельности: с помощью централизованной иерархической структуры (крупная корпорация), межкорпоративных объединений (консорциумы и т.д.), различных смешанных форм (совместные фирмы). С другой стороны, в рамках теории институционализма проводятся сравнения экономических институтов с учетом национальных особенностей.

Резюмируя вышесказанное, существуют разные ответы на вопрос относительно возникновения и существования фирмы. Одни экономические подходы рассматривают фирмы как итог развития кооперации и разделения труда. Другие считают, что фирмы – результат минимизации риска и неопределенности. Третьи объясняют появление фирм необходимостью уменьшения трансакционных издержек. Как показал анализ, неоклассическая теория принимает **существование фирмы** как готовую предпосылку при ее ориентации на единственную **целевую функцию–максимизацию прибыли.** Модель поведения неоклассической фирмы ограничена в условиях совершенной конкуренции внешними рыночными явлениями. Фирма представляет собой связующее звено между рынками товаров и факторов производства. За рамками неоклассической теории фирмы остаются проблемы внутренней организации, процесса принятия решений. Если у неоклассиков в центре внимания небольшая фирма, не оказывающая влияние на рынок и цены, то в поле зрения институционального подхода попадает крупная компания, имеющая лидирующее положение на рынке и способная влиять на рыночное ценообразование. Представителями институциональной школы были разработаны и вопросы управления крупной корпорацией.

Экономическое поведение институциональной фирмы анализируется, исходя из коллективных, совместных действий организации. Центром внимания нового направления является объяснение существования и сосуществования различных форм деловых предприятий, пределов их роста, возможных вариантов решения проблем мотивации работников, процесса принятия решений, организации, управления и планирования, а также заключения контрактов. Экономическое поведение хозяйствующих субъектов объясняется и с точки зрения интересов собственников ресурсов. В соответствии с этим фирма интерпретируется как сеть двусторонних долгосрочных контрактов, где ценовые сигналы играют относительно небольшую роль.

**Специфика траектории развития фирмы обуславливает национальные отличия в ее организационной структуре**. Несмотря на то, что сегодня большинство крупных фирм в любой стране действует с учетом складывающихся на мировом рынке тенденций, наблюдается разнообразие их структуры и использованных ими стратегий. Совокупность факторов, влияющих на выбор траектории организационного развития, в каждой стране имеет свои отличительные особенности. Вместе с тем к факторам, определяющим траекторию организационного развития, относятся: институциональная среда, степень развитости и стабильности конкурентного рынка, степень склонности к риску и сложности сделок, зависящая от общего уровня социально-экономического развития. Отличия национальных траекторий организационного развития касаются не только структуры, но и целевой функции, поведения фирмы в отношениях с поставщиками, потребителями и наемными работниками, а также многих других параметров функционирования фирмы.

В связи с тем, что **предметом типологии** является, прежде всего, предоставление ориентиров для дальнейшего исследования, определены конкретные типы экономических организаций посредством целенаправленного отбора и комбинации ряда признаков. Согласно существованию разнообразных форм собственности, различаются государственные, коллективные, частные и другие фирмы. В соответствии с функционирующей экономической системой можно обозначить командную, рыночную, переходную фирму. С точки зрения анализа рыночных структур рассматривается хозяйственная деятельность конкурентной, монополистической и олигополистической фирмы. Кроме того можно обозначить **три метода изучения экономической деятельности фирмы**: исходя из ее целей (анализ образа действий, способствующего достижению поставленной цели), поведения руководителей (влияния их личных интересов на поведение фирмы), рыночных условий и возможностей или ограничений.

**Типология экономических организаций тесным образом связана с факторами (ограничениями) как внутреннего, так и внешнего характера**. Экономическое поведение (хозяйственная деятельность) фирмы обусловлено действием ряда факторов, степень влияния которых зависит от условий хозяйствования экономических субъектов в конкретный исторический период развития общества. Например, если фирма осуществляет свою деятельность в конкурентных условиях, то ее экономическое поведение в большей степени обусловлено факто-

рами внутреннего характера. Условия функционирования экономической системы переходного периода способствуют формированию такого типа поведения фирмы, которое подвержено в значительной мере влиянию факторов внешнего порядка.

Все вышерассмотренные факторы непосредственным образом будут оказывать влияние на принятие решений. Существующая на отечественных предприятиях структура распределения власти и управления между советом директоров, правлением и собранием акционеров не отвечает задачам создания баланса интересов и фактически поддерживает власть весьма ограниченного круга исполнительной дирекции. Следовательно, соответствующий отпечаток носят и управленческие решения, и поведение предприятия в целом. Факторы взаимоотношений на микроуровне играют не последнюю роль в определении экономического поведения фирмы. Порой они являются преобладающими в деятельности хозяйствующих субъектов, что и показывает развитие отечественных предприятий. Часть факторов, таких как отраслевая принадлежность, включенность в процесс конверсии и т. д. в значительной мере неподконтрольна самой фирме. На действие других факторов (степень диверсифицированности производства и т. д.) фирма может оказывать существенное влияние. Последнее очень важно, так как помогает фирме понять, на что должны быть направлены ее усилия, определить, каким образом и в чем сама фирма в состоянии себе помочь, а где не обойтись без государственного вмешательства. Кроме того, это помогает государству управлять определенным набором факторов с целью достижения желаемого поведения фирм.

Закономерности поведения и развития фирмы во многом определяют **средовые факторы**, характеризующиеся элементами конкурентного, монопольного и олигополистического рынка. Планируя свою деятельность, линию поведения, фирмы должны знать экономическую среду своего функционирования. Вместе с тем задача состоит в том, чтобы исследовать факторы, определяющие поведение, и на этой основе выбрать правила, которые в наибольшей степени соответствуют задачам развития как фирмы, так и общества в целом.

Резюмируя полученные выводы, отметим, что **экономическое поведение фирмы** представляет собой систему отношений, которая складывается между фирмой и другими экономическими субъектами рынка, а также обусловлена влиянием факторов внутреннего и внешнего характера, развитием рыночных процессов и экономической системой в целом. Последнее, в свою очередь способствует определению

типов и стратегии поведения, нацеленных на достижение эффективных результатов деятельности.

Необходимо отметить, что при формировании структуры организации фирмы нужно учитывать несколько моментов. Во-первых, структура строится под принятые организацией цели для обеспечения реализации выбранной стратегии. Во-вторых, формируя структуру и систему внутрифирменных отношений, необходимо опираться на квалификацию реально существующего персонала и на особенности отношений с внешней средой. По мере того, как будут спонтанно или целенаправленно изменяться внутренние и внешние факторы, оказывающие влияние на хозяйственную деятельность фирмы, могут быть изменены как структура, так и система внутрифирменных отношений.

Исследуя разные виды заключения контрактов, представители неоинституционального направления приходят к выводу, что **фирма**, **представляя собой совокупность внутренних и внешних контрактов**, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля. Таким образом, фирма определяется как сеть контрактов. Фирма и рынок с этой точки зрения – альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как внутренних.

Экономическая теория определяет **две** основные **модели корпоративного управления – американскую и японскую.** Сравнительный анализ двух данных моделей управления ярко свидетельствует о концентрации внимания японской системы управления на человеческих ресурсах, стиль и методы управления которыми, социально-психологический климат на фирмах иные, чем в США. На японских фирмах финансовые средства вкладываются прежде всего в персонал, создаются условия для его творческой работы, культивируется дух общины, что вписывается в стереотип национального образа, стиля жизни. Дух коллективизма, общинного сознания постоянно воспроизводится, формируются представления, что компания принадлежит всем работающим в ней. Японская концепция управления мудро исходит из того, что необходимо подбирать не для работы человека, а для человека работу.

Необходимо заметить, что **баланс фирмы** в системе управления выступает как основной результирующий источник информации о деятельности фирмы. Вместе с тем он может быть использован не

только в качестве отправного пункта финансового анализа, нацеленного на оценку кредитоспособности хозяйствующего субъекта рынка с точки зрения потенциальных кредиторов, но также в процессе разрешения проблемы взаимоотношений «принципал – агент» внутри фирмы.

Институциональные изменения в обществе, в экономике страны затрагивают непосредственным образом проблему **собственности.** В данном контексте не следует забывать о том, что многие предприятия сменили своих собственников (не принадлежат государству), но значит ли это, что данные институциональные изменения получили адекватное отражение в обыденном сознании людей, что люди, получив формальный статус собственника, одновременно обрели мотивы деятельности, присущие подлинному «хозяину». Формирование психологии «хозяина» идет очень трудно. Поэтому и пассивное отношение населения к приватизации весьма оправдано. На выбор форм, методов, темпов приватизации оказывают влияние и цели приватизации. Приватизация необходима для создания многообразных форм собственности. Все экономические преобразования, в конечном счете, нацелены на решение одной общей проблемы – развитие производства и повышение его эффективности. Иначе данный процесс теряет свой экономический смысл.

Проанализировав условия функционирования отечественных предприятий, их экономическое поведение, финансовое положение в современной экономике, можно утверждать следующее.

**Во-первых**, содержание современной экономики определяет, прежде всего, процесс преобразования целого комплекса институтов, в ходе которого происходят разложение и внеэкономическая ликвидация государственно-бюрократической системы, изменение форм собственности, а также и экономического поведения основных хозяйствующих субъектов рынка.

**Во-вторых**, в последнее десятилетие XX в. экономическое поведение формировалось в процессе разрешения наиболее острых проблем: рост издержек производства под влиянием повышения цен на энергоносители, удорожание импорта, инфляционные ожидания, высокая степень монополизации производства. Все это осложняет возможности прогнозирования финансового положения, оценки финансовых результатов, планирования деятельности. Предприятия медленно адаптируются к новым изменяющимся условиям, которые не всегда соответствуют рыночным. Более того, эту адаптацию нельзя одно-

значно охарактеризовать как овладение основами рыночного поведения. К тому же в современной белорусской экономике значительную роль играют корпоративные структуры отраслевых министерств и их подразделений. Многие предприятия продолжают входить в подобные структуры, которые помогают им в снабжении, сбыте, внешнеэкономической деятельности, обеспечивают финансовую поддержку и создают условия для лоббирования их интересов верхними эшелонами власти.

**В-третьих**, можно выделить факторы, определяющие экономическое поведение предприятий: политика государства и внутренние детерминанты хозяйственной деятельности, обусловленные институциональными элементами среды (традициями, собственностью). На начальном этапе переходного периода (1991–1994 гг.) действие факторов внешней среды было выражено намного сильнее факторов внутрипроизводственного характера. Поведение предприятий в значительной мере ведет не к приспособлению, а к смягчению различного рода ограничений (налогового бремени, повышения уровня цен, падения валютного курса и т. д

**В-четвертых**, в современной белорусской экономике сложился особый тип монопольного хозяйства и самих монополий, отличных от классических рыночных. Уникальность отечественных монополий заключается в том, что многие из них находятся в неудовлетворительном финансовом положении. Альтернативной монополизму может стать экономическая свобода в институциональном своем оформлении многих экономических субъектов, создающая предпосылки для развития конкуренции. Специфику данного процесса определяет и поведение производителей, которое во многом испытывает воздействие старых стереотипов при изменении параметров внешней среды и их внутренней мотивации (целевой функции бывших государственных предприятий). Формирование новых стереотипов поведения – процесс достаточно длительный и сложный. Кроме того, неблагоприятное влияние макроэкономических факторов осложняет поведение предприятия, руководство которого не всегда понимает, чем уже можно поступиться ради максимизации прибыли, а чем еще нельзя. В текущей ситуации главная и самая трудная задача производителей продукции заключается в том, чтобы как-то вписаться в сложившиеся ограничивающие условия, а не в том, чтобы что-то максимизировать в рамках этих ограничений. К тому же преобладает устаревший опыт определения того, что для предприятия «хорошо», а что «плохо». В

директорском корпусе над многими довлеет инерция идеологического компонента хозяйственной мотивации. Приоритет «социальной справедливости» и «общественной пользы» как слагаемых экономической эффективности стал традицией действовать «по старинке». Отсюда попытки перенести навыки устаревшего хозяйственного механизма на новую почву, воспроизвести прежний стереотип поведения в максимальном объеме.