

Н.В. ЮРГЕЛЬ,

Гродненский государственный университет им. Я.Купалы

ПРЕДПРИЯТИЕ И ФИРМА КАК НАЧАЛЬНЫЙ И КОНЕЧНЫЙ ПУНКТ ЭВОЛЮЦИИ ФИРМЫ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Сущность современной переходной экономики постсоциалистических стран состоит в переходе от системы, созданной по «идейному проекту» и функционирующей под управлением «центра», к системе, развивающейся на базе экономических законов и закономерностей. Поскольку основной институциональной единицей рыночного хозяйства является фирма, проблемы, возникающие в процессе эволюции «советского» предприятия в предпринимательскую фирму являются достаточно актуальными. Преобразование госпредприятий в фирмы, ориентированные на рыночное развитие, является важнейшим элементом программы перехода к рыночной экономике.

Актуальность обозначенной проблемы подтверждается большим количеством публикаций в русскоязычной экономической литературе, авторами которых являются: Е. Аврамова, Е. Борисов, Ю. Богатин, В. Веснин, В. Волков, В. Видяпин, В. Гальперин, И. Гурков, А. Дёмин, Г. Клейнер, О. Кобяк, Н. Мельникова, Н. Розанова, Т. Черемсина и многие другие.

Основу любой экономики составляет производство, а формой организации производства в современном мире является предприятие. В условиях плановой экономики главным субъектом выступало государство, которое обладало монополией на собственность, управление хозяйством, материально-техническое снабжение, финансовые потоки, внешнеэкономическую деятельность и т.д. Основной формой предприятия являлось государственное предприятие, которое принадлежит государству и контролируется им.

В плановой экономике предприятием является хозяйствующий субъект, обладающий правами юридического лица, который на основе использования трудовым

коллективом имущества производит и реализует продукцию, развивается по плану, работает на основе хозяйственного расчета. Для «советского» предприятия было характерно противоречие между формальным и реальным статусом. Самостоятельность предприятия обосновывалась приданием ему юридической самостоятельности, а также его способностью к самофинансированию и самокупаемости. Реально же во главу угла ставилась реализация государственных интересов. Жестко централизованная экономика отводила предприятию сугубо подчиненную роль, не наделяя его ни реальными правами в управлении, ни серьезной ответственностью. Её принципиальными чертами были: директивное планирование существенного числа показателей производства, жестко централизованная система цен, материально-технического снабжения, инвестиций, отсутствие полноценной налоговой системы (подмена её суррогатом – системой нормативного распределения прибыли) и т.п.

Преобразование экономической системы не может не отразиться на поведении основного производящего субъекта экономики. Самая трудная группа задач при переходе к рынку – сделать рыночный механизм двигателем экономического прогресса через его действие в сфере микроэкономики. Решение этой проблемы включает ряд составляющих: во-первых, прямые директивные связи от центра к предприятиям должны быть заменены косвенными связями между предприятиями. Соответственно, должна измениться мотивация деятельности предприятия. Во-вторых, патерналистские отношения фондового распределения произведенной продукции должны быть заменены конкурентными отношениями между предприятиями.

© Н.В. Юргель, 2005

В-третьих, должны быть сформированы соответствующие субъекты рыночной экономики. [1]

Опыт реформирования постсоветских стран свидетельствует о том, что предприятия рассматривались в лучшем случае как объекты воздействия проводимой экономической политики. Между тем, анализ хода российских реформ, а равно и реформ, осуществляемых в других странах, позволяет прийти к двум важным выводам. Первый из них состоит в том, что в условиях несложившейся институциональной структуры применение макроэкономических регуляторов является ограниченным, в силу слабого их воздействия на поведение хозяйствующих субъектов. Второй вывод сводится к тому, что достижение результативности трансформационных преобразований определяется, в первую

очередь, обеспечением адекватных природе первичных звеньев экономики институциональных условий их функционирования. Но оба они указывают на значимость предприятия в системе осуществляемых хозяйственных реформ. [2]

Предприятие следует рассматривать в качестве фактора институционализации хозяйственной среды. Предприятие рассматривается уже не как объект экономической политики, а как субъект, оказывающий самое активное воздействие на условия осуществления реформ. В то же время, хотя предприятие и является активным элементом преобразований хозяйственной среды, его поведение формируется под воздействием среды. Отличия в условиях функционирования предприятий можно представить в виде таблицы:

Критерий сравнения	Командно-административная система	Переход к рыночной экономике
Характеристика внешней среды	Стабильная	Неопределенная (т.е. постоянно меняющиеся экономические условия)
Важнейшая функция	Производство	Производство и поиск потребителя
Распределение средств	Централизованное	Свободное
Ценообразование	Государственные цены	Свободные цены
Исследование рынка	Отсутствует	Маркетинговые исследования – самостоятельно
Потребители	Централизованное распределение	Свободный выбор
Поставщики продукции	«закреплены»	Свободный выбор
Характер договоров	Долгосрочный	Краткосрочные договора и разовые сделки
Конкуренция	Отсутствует	Становление конкуренции
Образование новых предприятий	Недостаточное	Развитие малого и среднего бизнеса, предпринимательства
Исчезновение существующих предприятий	Невозможно	Возможно (ликвидация или репрофилирование убыточных предприятий)
Отношение к внешней среде	Закрытое	Открытое

Особенности внешней среды в переходной экономике позволяют опреде-

лить в качестве основной характеристики – неопределенность экономической ситуа-

ции. Высокий риск осуществления деловых операций, потеря старых шаблонов поведения, необходимость, но невозможность быстрой адаптации к новым требованиям рынка. Переход к рыночной экономике привел к кардинальному изменению характера взаимоотношений предприятий: предприятия вступают в отношения друг с другом самостоятельно, руководствуясь рыночными критериями и стимулами, сообразуясь с реально складывающейся экономической обстановкой.

В условиях рыночной экономики основной институциональной единицей является – фирма. Многочисленные производительные единицы в командно-административной системе не могут быть определены как фирма, поскольку имевшиеся у них права в подавляющем большинстве случаев сводились лишь к использованию факторов производства. Следовательно, в условиях КАС не было необходимости в использовании категории «фирма», поскольку реально господствовала одна форма собственности и не требовалось отличать деятельность государственных предприятий от функционирования частных фирм.[3]

Необходимо отметить, что фирма и предприятие не тождественны, хотя некоторые авторы термины «предприятие», «фирма», «производственная организация» употребляют как синонимы. Другие авторы термином “предприятие” обозначают бывшие государственные предприятия, термином “фирма” – новые частные хозяйственные структуры, созданные в период трансформации (“после” социализма). [4]

Понятие «фирма» относительно новое для отечественной экономики, как впрочем и для всех других стран, находящихся в состоянии перехода от командной к рыночной экономике. Следует отличать фирму – организационную структуру как от предприятия, так и от союзов фирм. Первоначально слово «фирма» (от итальянского *firma* – подпись) означало «торговое имя» коммерсанта. В экономической теории чаще всего фирма рассматривается как организация, использующая ресурсы

для производства товаров или услуг с целью получения прибыли.

Под фирмой следует понимать первичную организационную единицу бизнеса, обладающую следующими характеристиками¹:

- юридическая самостоятельность: фирма является юридическим лицом, зарегистрированным в соответствующих государственных органах (как юридическое лицо фирма отвечает за принятые обязательства, может получать банковские кредиты, заключать договоры на поставку необходимых материалов и на реализацию продукции);

- производственная самостоятельность: фирма самостоятельно решает что, где и каким образом производить и продавать (в отличие от предприятия, которому принудительно назначались количественные пропорции производства вышестоящими органами управления и для которого спросовые ограничения не имели большого значения: практически любая продукция в силу дефицитности товаров могла найти сбыт);

- финансовая самостоятельность: фирма самостоятельно распределяет получаемый доход (в отличие от предприятия, для которого характерна оторванность финансовых проблем от производственных, отсутствие опыта регулирования финансовых потоков в рамках предприятия и альтернативных платежей);

- организационная самостоятельность: фирма самостоятельно выбирает тип внутренней организации (в отличие от предприятия, которое имеет установленную организационную структуру и штатное расписание, утвержденное министерством);

Поведение фирмы непосредственно зависит от экономической среды функционирования. Поэтому особый интерес представляет анализ общих закономерностей деятельности фирмы в переходной экономике, где рыночные законы претер-

¹ В основу дефиниции положено определение Н.Розановой. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке.

певают определенные модификации, связанные с неразвитостью рынка как такового, с наличием в экономике элементов, представляющих собой следствие другого типа экономической системы.

Б.Айкс и Р.Ритерман доказывают, что российские предприятия ориентированы не на получение прибыли, а на выживание в крайне нестабильных институциональных условиях. [5] Меняющаяся структура отрасли, отсутствие альтернативных потребителей и поставщиков зачастую вынуждают директоров сохранять убыточные связи. Отсутствие действенных внешних и внутренних механизмов корпоративного контроля и отсутствие рынка руководящих кадров приводят к тому, что директора предприятий переходного периода в своих решениях ограничены только угрозой лишиться своей должности, а с ней и возможности получать максимальные выгоды из неё. Авторы «теории выживания» доказывают, что предприятия переходного периода не являются рыночными. Следовательно, реагируют на макроэкономические воздействия не так, как реагируют фирмы.

Таким образом, западные подходы к природе фирмы не объясняют процессы, происходящие внутри предприятия переходного периода, и мотивы его поведения - это подчеркивается Г.Б.Клейнер. Им предложено объяснение функционирования экономики на микроуровне в рамках концепции «экономики физических лиц».[6] Согласно ей основными агентами экономических отношений являются не предприятия как институты, а физические лица, принимающие решения от имени соответствующих хозяйствующих субъектов. Принимать решения, исходя из эгоистических соображений, директорам позволяет ситуация, сложившаяся внутри предприятий – сохранение большей части трудового коллектива в прежнем составе, которое обеспечивается низкой зарплатой и неполным рабочим днем. В условиях безработицы такое положение вынужденно устраивает членов трудового коллектива. Поведение предприятия подчинено инте-

ресам руководителя. Фактически, институциональные интересы предприятий, как правило, перекрыты личными интересами руководителя.

По западной традиции проблематика предприятия решается в рамках теории фирмы. Исследования, проведенные в рамках теории институционализма, позволяют провести сравнение экономических институтов с учетом национальных особенностей и выявить факторы, влияющие на поведение фирмы. В современной экономической литературе существует множество публикаций, которые рассматривают разнообразные факторы, оказывающие воздействие на экономическое поведение фирмы. Тем не менее, все факторы условно можно подразделить на две группы – внутренние и внешние. Поведение фирмы обусловлено влиянием на неё этих факторов, которые тесно взаимосвязаны друг с другом.

К внутренним факторам можно отнести: организационную структуру, форму собственности, размер фирмы и её отраслевую принадлежность, цели, факторы времени, степень информированности. Внешние - те, которые складываются между фирмой и другими экономическими субъектами рынка (поставщиками, потребителями, партнерами, посредниками), а также вышестоящими органами управления. Степень влияния тех или иных факторов зависит от условий, которые сложились в настоящий период развития экономической системы общества. Например, в условиях рыночной экономики большее влияние оказывают факторы внутреннего характера. Если же страна находится в условиях переходной экономики, то преобладают внешние факторы, определяющие экономическое поведение фирм. Кроме того, ряд факторов, такие как отраслевая принадлежность и вовлечение в конверсионные процессы, и действуют независимо от фирмы, а на действие других факторов (степень диверсификации производства) фирма может оказывать существенное влияние. Последнее очень важно, так как позволяет фирме понять, на что должны

быть направлена её усилия и определить, чем фирма в состоянии помочь себе и какими средствами, а где не обойтись без государственного регулирования. Также это помогает государству манипулировать определенным набором факторов с целью достижения желаемого поведения фирмы.

Целью реформы предприятий является содействие их реструктуризации, необходимой для успешной работы в рыночных условиях, совершенствование управления, стимулирования деятельности по повышению эффективности производства, конкурентоспособности выпускаемой продукции, роста производительности труда, по снижению издержек, улучшению финансово –экономических результатов.

Реформирование должно проводиться предприятиями самостоятельно. В условиях экономического спада и платежного кризиса лишь незначительное число предприятий способно осуществлять реформы в одиночку. Правительство должно создавать благоприятные условия хозяйствования тем предприятиям, которые активно реформируются, прямо не вмешиваясь в их внутренние дела.

Поскольку фирма есть главная экономическая единица, производящая и распределяющая товары и услуги, изучение того, как она принимает экономические решения и ведёт себя на рынке, объясняет многие из функций рынка. Поэтому построение социально – ориентированной модели рыночной (смешанной) экономики невозможно без создания соответствующей институциональной среды, где основным элементом является фирма. Практически все неудавшиеся реформы, особенно крупномасштабные, характеризуются не

столько тактическими ошибками в их проведении, сколько пренебрежением к проблемам их необходимых и достаточных условий реализации, т.е. их институциональной подготовленности.

В свете вышеизложенного особый интерес представляет практика образования экономических форм, которые признаны занять место бывших советских государственных предприятий. Ещё больший интерес представляют реальные экономические результаты и последствия преобразований.

Литература

1. Институциональная экономика. Под рук.акад. Д.С.Львова. – М.:ИНФРА –М,2001.
2. Тарануха Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике. –М.: Дело, 2003.
3. Н. Юргель Роль фирмы в переходной экономике//Вестник Гродненского государственного университета им. Я.Купалы. Сер.2 . –2003 -№2(22).
4. http://fppr.org.ua/articles/dementev_2.htm
5. Б.Айкс и Р.Ритерман От предприятия к фирме: заметки по теории предприятия переходного периода//Вестник экономических реформ – 1994 -№5.
6. Г.Клейнер Современная экономика России как «экономика физических лиц»//Вопросы экономики –1996 -№4.

Статья поступила в редакцию 05.01.2005