

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И МИКРОЭКОНОМИКИ

В условиях рыночных преобразований экономики возрастает значение предпринимательства, что является причиной повышенного внимания к теоретическому обоснованию предпринимательской деятельности, анализу эволюции теории предпринимательства. Основная задача теории предпринимательства – объяснить, каким образом хозяйствующие субъекты добиваются предпринимательского успеха. Первостепенное значение здесь приобретает микроанализ теоретической базы предпринимательства как деятельности, которая для достижения долгосрочного рыночного успеха должна строиться на микроэкономической основе.

Различия между микроэкономикой и теорией предпринимательства можно выразить следующим образом. Микроэкономика имеет дело в первую очередь с моделями. Реальность моделируется на базе тех или иных предположений, что дает возможность делать выводы о логических связях в экономике. Теория предпринимательства оперирует скорее конструкциями, которые могут быть охарактеризованы как концептуальное представление решаемой проблематики с опорой на теорию. По своему содержанию такие конструкции отражают прикладные взаимосвязи, поскольку предлагаемая проблематика вытекает непосредственно из практики. Поэтому и сама теория предпринимательства ориентирована прежде всего на разработку практических рекомендаций и имеет, таким образом, интеграционный прикладной характер, так как пытается в своих построениях как можно полнее охватить взаимозависимость и связи практических проблем.

Несмотря на расхождения в ориентациях обеих теорий, они имеют определенное сходство и оказывают друг на друга взаимное влияние. Анализ в этом плане целесообразно базировать на двух основаниях – социальном и экономическом. Содержанием социального основания является удовлетворение потребностей человека. Экономические процессы воспринимаются при этом как результат стремления к удовлетворению этих потребностей путем создания необходимых благ. В рамках экономического основания внимание уделяется хозяйственному аспекту и экономическим результатам отношений партнеров. Речь идет о той стороне деятельности человека, которая направлена на получение дохода и его рациональное использование.

Основным вопросом современной теории предпринимательства является вопрос о том, каким образом хозяйствующие субъекты в равных условиях достигают разных результатов. Согласно микроэкономике, преимущества, которые обеспечивает предпринимательство в ходе долгосрочной конкурентной борьбы, должны постепенно убывать, сходить на нет. Практика, однако, показывает, что этого не происходит вовсе или происходит не так, как предсказывает микроэкономика. Поэтому задача теории предпринимательства заключается в том, чтобы объяснить, каким образом предприятие, руководствуясь определенными "правилами игры", в течение длительного времени добивается результатов, превышающих общий уровень конкурентов. Предпринимательский успех часто связывают с наличием устойчивых конкурентных преимуществ, позволяющих фирме сохранить свои позиции на рынке. В рамках теории предпринимательства экономический успех анализируется с учетом трех аспектов: человеческого, процессуально-структурного и содержательного.

Человеческий аспект рассматривается преимущественно теорией поведения, которая связана с психологическими и социальными исследованиями. Предпринимательский успех с этих позиций объясняется различными свойствами человеческого характера, такими, как упорство, энтузиазм и т.п. При этом он увязывается с взаимодействиями партнеров, ибо, согласно так называемой теории ролей, каждому действующему лицу предписывается определенная роль в решении общей задачи. Фирма должна знать, кто ей нужен в той или иной ситуации: лидер, т.е. харизматическая личность, обладающая даром предвидения, или менеджер, который, опираясь на знания, ориентируется

непосредственно на суть дела. В этом же плане следует упомянуть и культуру предприятия, которая воздействует на решения человека через общефирменные ценности, нормы, уровень знаний. Организационное обучение и человеческие ресурсы также должны быть отнесены к группе бихевиористских факторов, влияющих на успех фирмы.

В основе процессуально-структурного аспекта лежит анализ динамики решения проблем с участием многих заинтересованных лиц. Согласно "теории процесса", для успеха фирмы особенно важны следующие процессы:

- эволюция и трансформация предпринимательства с течением времени или в зависимости от изменений внешней среды;
- разработки, адаптации и внедрения в предпринимательское поведение;
- управленческие решения на уровне фирмы;
- решение стратегических проблем фирменного масштаба, например: освоение другой предпринимательской деятельности, слияние предприятий, глобализация деятельности.

Под структурной частью в рассматриваемом аспекте понимается прежде всего система уровня управления корпорацией. Объектом исследования здесь является в первую очередь организационная структура управления, например структура собственности, состав руководящих органов, правовое регулирование и социальные факторы влияния, определяющие предпринимательский успех.

Содержательный аспект предпринимательского успеха сместился в исследованиях последних лет в сторону так называемой теории содержания. Она исходит из того, что фирмы различаются по содержанию предпринимательской деятельности и что они по-разному развиваются, хотя и работают в одинаковых рыночных условиях и внешней среде. Эти различия, от которых в конечном счете зависит предпринимательский успех, объясняются тремя группами причин. Во-первых, это причины рыночного характера. Предполагается, что не все фирмы одинаково точно могут выбирать выгодный для себя рынок. Компании по-разному оценивают возможности стабильно выступать на рынке за счет преимуществ в издержках или благодаря дифференциации производственной программы. Вторая группа причин заключается в различном обеспечении предприятия ресурсами. Эти различия, в свою очередь, объясняются не только разными возможностями предприятий в приобретении этих ресурсов, но и способностями фирменного менеджмента рационально увязать их со специфическими ключевыми компетенциями. Наконец, третья группа причин имеет социальную направленность. Предприятие в этом случае рассматривается как часть общественной и экологической систем. Поэтому оно должно учитывать в своей деятельности рамочные условия системы более высокого порядка, избегая при этом детерминистского подхода к оценке влияния факторов, действующих в этой системе.

В современных условиях четко наметилось несколько направлений эволюции теории предпринимательства. Прежде всего, поскольку теория предпринимательства является интеграционной дисциплиной, в ней продолжают поиски новой объединительной парадигмы. Однако исследования показывают, что единственной доминирующей парадигмы здесь быть не может. В этой связи весьма важно выработать интеграционный подход, который позволит воспользоваться всеми возможными парадигмами в решении вопросов предпринимательства.

Еще одно направление эволюции теории предпринимательства заключается в поиске концепции, используемой в качестве базы для создания атмосферы доверия как внутри фирмы, так и вовне. В непредсказуемом и быстро меняющемся мире, который мало поддается рациональным оценкам, доверие между людьми становится важным фактором деятельности предприятия. В этом плане характерна цепочка обоснования предпринимательского успеха: этичное поведение партнеров порождает доверие, которое стимулирует взаимные обязательства держателей акций, что гарантирует участие в выполнении данных обязательств и в конечном счете обеспечивает предпринимательский успех. В таком случае атмосфера доверия внутри предприятия и между предприятиями является параметром предпринимательской деятельности, имеющим экономическое значение.

Наконец, третье направление эволюции теории предпринимательства состоит в применении положений из других отраслей знания, т.е. обоснование ее с помощью метатеории. Так, из области физики и механики используется теория хаоса, биологии – эволюционная теория, социологии – системная теория. Для экономистов же в этом плане особый интерес представляет использование микроэкономики в теории предпринимательства. Современная микроэкономика утверждает, что использование близких к реальности предположений, таких, как ограниченная рациональность, наличие транзакционных издержек, несовершенство рынков, информационная асимметрия, приводит к значительным смещениям в спектре выдвигаемых для решения проблем. Под влиянием этих предположений происходит сдвиг интересов от чисто рыночных вопросов в сторону внутрифирменных проблем. Подобная смена ориентации ставит микроэкономику на службу теории предпринимательства. В частности, в современной теории предпринимательства из микроэкономической науки успешно используется "динамическая модель" фирмы, парадигма "затраты – выпуск" и теория транзакционных издержек.

"Динамическая модель" фирмы помогает осуществить столь необходимый переход от статистических методов анализа предпринимательской деятельности к динамическим. Ее применение базируется на двух главных принципах. Во-первых, делается попытка опробовать биологические механизмы на экономических взаимосвязях. Так, инновации оцениваются по аналогии с мутациями в биологии, а уход с рынка в результате конкуренции рассматривается по аналогии с естественным отбором. Второй принцип вытекает из теории Й.Шумпетера, согласно которой важное значение для экономического развития имеет феномен разрушения в созидательных целях. Концепция так называемого творческого разрушения для отдельного предприятия означает, что в целях выживания на рынке оно должно постоянно внедрять инновации после отмирания всего устаревшего. Поэтому фирма находится в процессе перманентных перемен и всегда должна обладать способностью адекватно реагировать на них. Технологические различия между фирмами возникают, например, как следствие внутрифирменных решений по выбору технологической альтернативы, т.е. являются как бы результатом мутации в условиях ограниченной рациональности возникающих изменений: тот, кто делает неправильный выбор, выбывает из борьбы в ходе естественного отбора; тот, кто делает правильный выбор выживает, так как приобретает конкурентные преимущества.

Организационные изменения также представляют мощный стимул предпринимательского прогресса. Возможности активного расширения диапазона действий менеджеров в этом случае более очевидны, чем в примере с технологией, поскольку способности предприятия к организационным изменениям могут быть оценены с большей точностью, чем к технологическим. К тому же эволюционная теория тесно связана с ресурсным подходом к анализу предпринимательства. Предпринимательский успех здесь объясняется внутрифирменными актами выбора ресурсных комбинаций с целью укрепления конкурентных позиций предприятия в будущем. Предприятия, которым удастся найти удачную комбинацию ресурсов, выживают на рынке, в противном случае они погибают в конкурентной борьбе.

Эволюционная теория, по мнению американского экономиста П.Дракера, только начинает набирать силу. В ближайшие 30–50 лет она будет определять пути развития экономики. Так это или нет, но любая новая теория должна исходить из того, что конкурентная борьба – динамичный, эволюционирующий процесс. Крайним выражением идеи эволюционной теории стала выдвинутая в 1994 г. западноевропейским экономистом Р.Д'Авени концепция так называемой гиперконкуренции, согласно которой нормой жизнеспособности является не равновесное состояние, а непрерывная ломка тенденций во всех областях связей и сфер активности предприятия. Это ведет к постоянной и обостряющейся борьбе за выживание между конкурентами.

Использование в теории предпринимательства микроэкономической парадигмы "затраты – выпуск" объясняется тем, что структура отрасли, в которой фирма

выступает как конкурент, определяет выбор предпринимательской деятельности и ее успех. От некоторых важных структурных параметров, например от наличия барьеров для вступления на рынок, зависят показатели предпринимательского успеха. Американский экономист М. Портер расширил эту модель, включив в нее возможности оценок и диапазон действий современного предпринимателя. Структура отрасли рассматривается при этом не только как детерминант предпринимательства, но и как объект воздействия со стороны предприятия путем предпринимательского выбора. Так, предприятие, наметив определенную позицию в отрасли, может вызвать в ней соответствующие изменения. Сама же структура отрасли или свойственная ей конкурентная борьба устанавливают лишь границы возможных преимуществ предпринимательской деятельности. Оценочные фирменные решения при завоевании позиций в отрасли являются самыми важными факторами предпринимательского успеха. Структура стабильных барьеров, которые должна преодолеть компания в попытке проникнуть в отрасль и закрепиться в ней, и структура мобильных барьеров при предпринимательском выборе представляют собой экономические факторы, объясняющие различия в предпринимательских преимуществах.

Теория транзакционных издержек используется там, где отказываются работать чисто рыночные модели интерпретации событий. Говоря упрощенно, ее сторонников интересует, каким образом фирма может увеличить эффективность обменных процессов непосредственно на рынке. Благодаря учету транзакционных издержек удастся наилучшим образом в долгосрочной политике фирмы определить рациональные издержки, что также гарантирует предпринимательский успех. Следует отметить, что сама предпринимательская деятельность рассматривается здесь несколько иначе, чем в традиционной теории предпринимательства. Она касается внутрифирменного процесса, а не рыночного положения компании. По различным вариантам подхода к транзакционным издержкам с учетом организационной иерархии моделируется внутрифирменная эффективность. Внешняя же эффективность определяется ценообразованием на рынке.

В последние годы в рамках общественного выбора появилась микроэкономическая теория, объектом которой стали области, отдаленные от традиционной микроэкономики, – это политика и семья. Центром этой теории являются модели поведения "экономического человека", стремящегося максимизировать личную выгоду. Отличительная сторона этого подхода состоит в том, что он позволяет системно охватить широкую гамму моделей человеческого поведения, включая его социально-политический и семейный статусы. В настоящее время активно разрабатывается так называемая новая микроэкономика, которая исследует взаимосвязи между политикой и экономикой. Согласно этой теории, максимизация правительством собственной выгоды приводит к тому, что политики для обеспечения своего переизбрания искусственно создают политические конъюнктурные циклы, как это можно наблюдать в США.

Итак, обоснование теории предпринимательства микроэкономикой позволяет объяснить причины стабильного рыночного положения и предпринимательского успеха фирм. Если же микроэкономика подвергается многократному воздействию со стороны теории предпринимательства, то возникает ряд принципиально важных вопросов: какие проблемы должна решать микроэкономика? Какие цели она преследует и какие методы использует при этом? Ответ на эти вопросы должно дать развитие микроэкономической теории, но уже сегодня можно предположить, что систематическое воздействие теории предпринимательства на микроэкономику вынуждает последнюю решать проблемы повседневной жизни и рассматривать конкретные потребности фирмы и ее окружения: диверсификацию производства, концентрацию усилий на ключевых видах деятельности, организацию предпринимательских сетей и фирменных объединений, создание, развитие и оптимальное использование ключевых компетенций фирмы. Оценка реальности приобретает, таким образом, основное значение в микроэкономическом анализе.