

## Трибуна преподавателя

**В.Л. Улупова<sup>1</sup>,**

ст. преподаватель кафедры политической экономики экономического ф-та  
МГУ имени М.В. Ломоносова

### **О НЕКОТОРЫХ ОСОБЕННОСТЯХ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ**

В статье рассмотрено влияние информационной экономики и постиндустриальной социоэкономической среды на внутреннюю структуру и особенности функционирования фирмы. Современная фирма должна отличаться гибкостью, которая заключается в особенностях использования факторов производства, организации внутрифирменных и межфирменных взаимодействий. Для решения этих задач фирма должна пересмотреть ряд устоявшихся парадигм, таких, как сложившиеся бизнес-процессы, практики, а иногда и организационную форму предприятия.

**Ключевые слова:** постиндустриальная экономика, современная фирма, информационная экономика, экономика знаний, сетевая структура, виртуальная организация, группы интересов, инновации.

The article concerns influence of information economy and post-industrial socio-economic environment on firm internal structure and peculiarities of the firm operation. Modern company should be more flexible, that is expressed as the features of the factors of production, the organization of intra- and inter-firm interactions. To meet these challenges, the firm must review a number of established paradigms, such as the existing business processes, practices, and sometimes the organizational form of the enterprise.

**Key words:** post-industrial economy, modern firm, information economy, knowledge economy, network structure, virtual organization, stakeholders, innovations.

В условиях перехода к информационной экономике, наблюдающегося в развитых и развивающихся странах, такой ресурс, как информация, начинает приобретать все большее значение. Это отражается на всей экономике (на макроуровне) и на отдельных ее частях. Меняется структура экономики, появляются отрасли, связанные с разработкой новых технологий, обработкой и передачей информации, выполняющие роль «локомотивов» развития. Информация в виде данных, знаний и технологий становится главным объектом хозяйственной деятельности и одновременно одной из важнейших составляющих национального богатства.

---

<sup>1</sup> Улупова Валерия Леонидовна, тел.: +7 (916) 795-92-20; e-mail: ulupova@econ.msu.ru

Можно выделить следующие изменения, вызванные переходом к новому типу экономики: увеличение гибкости трансакций, рост ценности связей между экономическими субъектами по мере приобретения ими сетевого характера. Сетевая экономика сходна с биологической системой, живущей по иным по сравнению с технологической системой законам, согласно которым наибольшую полезность имеют не дефицитные, а повсеместно распространенные блага. Предельная полезность от участия в потреблении таких благ может нарастать по мере увеличения количества потребителей. Возникают так называемые сетевые экстерналии. В этих условиях рыночный механизм становится более совершенным [Kelly, 1998].

Данные процессы сильно влияют на формы организации бизнеса, на цели, которые ставят перед собой предприниматели, на способы их достижения. Сказываются они и на функционировании фирмы: сокращается число уровней управления, часть организационных и управленческих функций передается на нижние уровни компании самим работникам; для этих целей привлекаются специалисты со стороны (*outsourcing*). Однако последнее касается только оперативных уровней организации, так как, если фирма хочет остаться независимым экономическим субъектом, она не может доверить управленческие функции и принятие стратегических решений внешними институтами».

«Высококвалифицированные специалисты обнаруживают столь высокую способность к самоорганизации, что автономность и самостоятельность отдельных работников, необходимые для проявления креативных черт личности, не приносят компании ущерба. Именно поэтому потребность в менеджерах как представителей специальной управленческой группы резко снижается». Это происходит на фоне увеличения занятости в сфере услуг и информационном секторе, что «подтверждает растущую самостоятельность современных работников и их способность создавать мобильные и эффективные сообщества, не требующие традиционного иерархического управления» [Иноземцев, 1998, с. 263].

Процесс принятия решений становится более демократичным, наблюдается тенденция к обмену мнениями между руководством и низовыми исполнителями. При стремительно нарастающем потоке информации увеличение свободы деятельности работника в рамках поставленной перед ним задачи становится производственной необходимостью. Работники, занимающиеся какими-то разработками, имеют возможность выбирать пути достижения цели, способы деятельности, методы контроля и т.п. Если, несмотря на творческий характер деятельности, задача (конечная цель) работников остается коммерческой, то она обязана соответствовать определенным стандартам, и тогда выполняемая работа должна быть про-

изводительной и эффективной. Это обстоятельство объясняет то, что участие каждого работника в процессе принятия решений не всегда означает его полную самостоятельность и независимость.

Итак, изменение роли фирмы в постиндустриальном обществе видоизменяет принципы ее поведения. В частности, происходит:

1) отказ от максимизации прибыли как основной или даже единственной цели производства;

2) включение во взаимоотношения предприятия с внешней средой не только традиционных экономических ценностей, но и ценностей общечеловеческого порядка;

3) стимулирование «творческих стилей труда» в качестве непременной черты внутренней структуры предприятия;

4) изменение структуры издержек, в которых относительно большую долю начинают занимать затраты на знания, информацию, приобретение навыков, поиск талантов.

Все это создает проблему учета новых сторон и факторов деятельности предприятия.

### **Экономика знаний: требования к фирмам и работникам**

Современная экономика часто характеризуется как экономика знаний. В такой системе основным источником роста является производство нового знания и информации. Во многих развитых странах переход к экономике, где знания становятся непосредственной производительной силой, происходит очень активно. Превращение знаний в фактор производства наряду с такими факторами, как труд, природные и материальные ресурсы, повышение доли сферы услуг, значимости интеллектуального капитала и инвестиций в системе образования и подготовки кадров, развитие и широкомасштабное использование новых информационно-коммуникационных технологий, трансформация инноваций в основной источник экономического роста, является основой конкурентоспособности и выживания предприятий, регионов и национальных экономик в глобальном мире<sup>2</sup>.

Указанные тенденции видоизменяют и отраслевые структуры: появляются отрасли, которых не было на «технологической карте» мира пару десятилетий назад. Очевидно, что из-за быстрого роста «знаниеемких» профессий увеличивается спрос на носителей этих знаний (высококвалифицированных работников, имеющих набор дополнительных новых навыков и опыта) со стороны предприятий.

---

<sup>2</sup> О роли конкуренции и конкурентоспособности в новой экономике см.: Рудикова И.Е., Никифоров А.А. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013. Гл. 3. С. 23–30.

Это в свою очередь способствует активному процессу формирования национальных и международных рынков знаний. Производительные возможности компании формируются на новой основе: трансформация материальной базы производства за счет информационных технологий превращает интеллектуальные ресурсы в важнейший «невидимый актив» предприятия. Интеллектуальный капитал становится одним из важнейших источников конкурентных преимуществ как на уровне фирмы, так и на уровне страны. Поэтому образование национальных и глобального рынка знаний можно считать вполне закономерным [Мильнер, 2008, с. 129–140].

Новые тенденции рынков труда отражаются на деятельности фирм. Происходят качественные изменения особенностей найма работников и характера труда, качества персонала и предъявляемых к нему требований. П. Друкер некогда ввел термин *knowledge worker* («работник знаний» или «интеллектуальный работник»), который характеризовал знания как единственное устойчивое конкурентное преимущество [Мильнер, 2003]. Современные организации, даже не занятые в наукоемких отраслях, понимают, что именно знания и навыки их работников составляют основную часть преимущества компании перед конкурентами. П. Друкер отмечал растущую актуальность формализованных знаний как главных активов компании.

Информационная экономика предъявляет новые требования к носителям знаний. Работникам необходимо комбинировать как технические умения, так и навыки общения и управления. Для быстрой адаптации к изменяющимся требованиям рынков труда должны меняться и знания работников. «Производственное обучение и непрерывное обучение (*lifelong learning*), скорее всего, станут критическими факторами конкурентоспособности производственных компаний. Работникам придется иметь дело и с новейшими технологиями, междисциплинарными навыками и управлением знаниями» [The Future of Manufacturing..., 2003]. Будущие необходимые навыки работников будут определяться растущим уровнем конкуренции, появлением новых рынков, более сложными производственными цепями, интеллектуализацией производственного процесса. Чтобы справиться с этими трудностями, компаниям придется искать работников, умеющих сочетать практические и технические умения с более «мягкими» навыками, такими, как (коммуникабельность, работа в команде).

Можно сделать следующий вывод: ***фирмы должны учитывать новый информационно-производительный ресурс в своей производственной функции и стремиться к максимизации эффекта от его использования.***

## Сетевые структуры

Существенные преобразования, связанные с быстрым прогрессом информационных технологий, получают отражение и в организационных формах современных предприятий. Появляются сети малых и средних фирм, заключаются договоры субподряда и аутсорсинга между крупными и небольшими компаниями, в результате чего образуется новая организационная форма — сетевые структуры. К их появлению приводит потребность в быстром обслуживании рынка и расширение компетенций компании, возможно, благодаря использованию межорганизационных информационных систем.

Гибкость данной структуры достигается за счет привлечения наиболее конкурентоспособных компаний для решения текущих задач, с одной стороны, и за счет эффективного взаимодействия с партнерами и координации деятельности — с другой. Для более профессионального выполнения производственных программ предприятия разбиваются на самостоятельные в хозяйственном, а иногда и в правовом отношении центры (хозяйственные единицы, отделения, производственные сегменты, центры прибыли) [Kranton, Minehart, 2000]. Выделившиеся из предприятий сегменты часто соединяются со ставшими самостоятельными сегментами фирм субпоставщиков, конкурентов или партнеров, образуя стратегические альянсы.

Здесь можно привести следующие примеры:

- организация сетевой структуры для осуществления отдельного проекта (например, инвестиционно-строительные проекты);
- малые фирмы, образующие сетевую организацию в отдельном регионе (Силиконовая долина в Калифорнии, США);
- крупные фирмы, рассредоточенные географически, но объединенные в сеть (азиатские keiretsu [Мильнер, 2000]).

Переход к сетевой организации, как правило, в первую очередь отражается на системе управления. Все менеджеры оказываются практически в равных условиях, иерархия и соответственно контрольно-распределительные функции исчезают. Однако говорить о полном равенстве нельзя, так как сохраняется потребность в осуществлении руководства командой и выполнении представительских функций. И все же новый принцип сетевой, мобильной организации бизнеса меняет формы его существования: «Для производящих субъектов это проявилось в отказе от жесткой иерархии начальник — подчиненный и выстраивании более равных и мобильных отношений участников бизнеса; это проявилось в отказе от управления процедурами (конвейер Форда) и переходе к управлению самостоятельными проектами. Для потребляющих субъектов это вырази-

лось в возможности осуществлять свой выбор исходя из своих личных предпочтений» [Гурова, Кобяков, 2001].

Таким образом, современная организация использует новый механизм взаимодействия. Размываются четкие границы предприятия. В сегодняшних условиях выбор между фирмой и рынком как двумя возможными альтернативами смещается в сторону рыночных отношений. Все большее значение приобретает знание как специфический ресурс. А как известно, чем более специфичен ресурс, тем сложнее его применять в рамках различных производственных процессов.

### **Виртуальная организация**

Существует вероятность, что в информационной экономике сетевая структура преобразуется в новую форму — виртуальную организацию, которую можно определить как временное деловое сотрудничество в целях удовлетворения возросшего спроса на отдельные продукты и услуги с использованием компьютерных сетей и информационных технологии [Diamandescu, Grigore, 2009, p. 295–301].

Виртуальные коллективы не подразумевают объединения его участников в физическую организацию. В его систему включаются носители специфицированных свойств, участники, способные создавать добавочную стоимость. Преимуществом виртуальной организации является отсутствие географической привязки: выполнение любой функции может быть возложено на профильную компанию, расположенную в какой угодно стране, а при неудовлетворительной работе компании-исполнители можно заменить другими, более подходящими, без особых ограничений, так как нет привязки к основному капиталу.

Виртуальные предприятия можно охарактеризовать как высокоадаптивные системы. Благодаря наличию нематериальных активов, таких, как знания и информационные технологии, возможно ведение деятельности предприятия в электронном (виртуальном) пространстве [Бережнов, 2002, с. 53–57].

Особенностью экономики, основанной на знаниях и их быстром воплощении в инновации, заключается в том, что резко увеличивается доля товаров с жизненным циклом до пяти лет. При этом основной и оборотные капиталы должны отличаться определенной гибкостью, иметь возможность быстрого демонтажа и утилизации, так как физическая составляющая современных корпораций также приобретает элементы виртуализации [Щедровицкий, 2002].

Фирма перестает быть четко определенной единицей, происходит размывание границ между ее внешней и внутренней средой. Жесткие тесные связи между различными подразделениями орга-

низации становятся более свободными. За счет этого фирма приобретает мобильность и способность быстро приспосабливаться и реагировать на постоянно меняющиеся условия внешней среды.

Хотя нет точной статистики в данной области, значительное число исследований свидетельствует о том, что все большее число экономических агентов прибегает к дистанционной занятости. Дистанционная работа позволяет привлекать подходящие кадры и увеличивать продуктивность привлекаемых сотрудников [Bloom et al., 2013].

### **Группы интересов (stakeholders)**

Как было сказано выше, современная фирма перестает быть иерархической структурой. Внутри ее образуется целый ряд особых групп, которые стремятся к реализации своих собственных интересов. Такие группы получили название «стейкхолдеры». Р. Фриман дает им следующее определение: «это лицо или группа, которая может оказать влияние на бизнес и, в свою очередь, испытать влияние со стороны бизнеса» [Freeman, 1984].

Исследователи, изучающие стратегический менеджмент современных фирм, утверждают, что в целях организаций должны учитываться разнообразные интересы различных сторон, которые представляют некий тип неформальной коалиции. Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, и они не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными. Однако всех стейкхолдеров следует рассматривать как единое целое, поскольку их совместные интересы определяют траекторию эволюции организации.

Ньюбоулд и Луффман (1989) разделяют стейкхолдеров на четыре главные категории:

- группы влияния, финансирующие предприятие (например, акционеры);
- менеджеры, которые руководят предприятием;
- служащие, работающие на предприятии (по крайней мере та их часть, которая заинтересована в достижении целей организации);
- экономические партнеры (покупатели, поставщики и другие экономические субъекты) [Зуб, 2002].

Такое разделение групп интересов сильно усложняет процессы стратегического менеджмента в компании, так как приходится искать оптимальный баланс между ними. С одной стороны, нужно эффективно производить продукт (минимизировать издержки и максимизировать прибыль). С другой стороны, необходимо распределять полученную от реализации произведенного продукта прибыль таким образом, чтобы стимулировать всех участников

производственного процесса к максимальной отдаче и надлежащим специфическим инвестициям.

В свете всего вышесказанного изучение и разработка параметров, обеспечивающих равновесие интересов стейкхолдеров, представляется достаточно важным направлением в исследовании особенностей современной фирмы.

Поиск способов максимизации удовлетворения различных групп интересов привел к появлению новой формы организации бизнеса — общего товарищества с ограниченной ответственностью (Master Limited Partnership). Данная организационная форма позволяет использовать преимущества налогообложения товарищества, с одной стороны, и привлекать капитал путем котирующихся на бирже депозитарных расписок — с другой. Усложнение законодательства только способствует образованию таких искаженных корпораций (Distorporation). Для того чтобы не попасть под корпоративное налогообложение, в Соединенных Штатах все чаще стали создавать компании с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company). Фирмы с такой формой организации не облагаются налогом на прибыль, под налогообложение попадают ее учредители. Несмотря на то что новые организационные формы вызывают много вопросов и сомнений, они все-таки позволяют направлять капитал туда, где он может принести наибольшую пользу, а не просто накапливаться на счетах корпораций в виде нераспределенной прибыли [The New American Capitalism..., 2013].

### **Инновационная фирма**

Фирмы с описанными выше характерными чертами оказываются наиболее перспективными в информационной экономике. Многие из них можно определить как инновационные. Одним из наиболее интересных и динамичных видов инновационных фирм являются так называемые быстрорастущие фирмы, или «фирмы-газели». Фирмы данного типа демонстрируют долговременный и быстрый рост, оказывают сильное, порой решающее влияние на макроэкономическую динамику [Юданов, 2007, с. 32–41].

Решающим фактором обеспечения долговременного и быстрого роста предприятий подобного типа является их инновационная природа. Эти фирмы применяют, по определению Й. Шумпетера, «новые комбинации изменений в развитии»: изготовление продукции с новыми свойствами; внедрение нового метода (способа) производства; освоение новых рынков сбыта; использование новых источников сырья; проведение соответствующей реорганизации производства и т.п. Они видят новые возможности там, где их не замечают другие.



Считается, что предприятия, имеющие такие черты, чаще всего относятся к малому и среднему бизнесу, являются носителями, генераторами инноваций. Однако, по мнению автора статьи, наибольший интерес представляет именно средний бизнес, у которого есть ряд преимуществ как перед малым, так и перед крупным бизнесом и который оказывает на экономику более заметное влияние. Малый бизнес уязвим в финансовом плане: зачастую это предприятия, которые постоянно борются за выживание и не имеют возможности в полной мере участвовать в инновационном процессе. У крупного бизнеса нет достаточной «чувствительности» к изменениям окружающей среды, конъюнктурным «турбуленциям». Иерархическая структура и система управления делают его малоподвижным, менее гибким, порой не позволяют своевременно реагировать на незначительные колебания на рынке.

Средний бизнес лишен ряда недостатков крупного и малого бизнеса. Средние фирмы объединяют многие преимущества частного предпринимательства — гибкость, большую склонность к риску. Они способны быстрее обнаруживать и заполнять внезапно появляющиеся новые ниши на рынке. Другим их важным свойством является склонность к «изобретательности» нового дифференцированного продукта, услуги, транзакции, организации и т.п., что в значительной мере характерно для фирм — монополистических конкурентов. На короткий период времени средние фирмы-инноваторы могут использовать свое исключительное положение обладателей новым продуктом (услугой и т.д.) для получения ренты от инновации. Гибкость и возможность извлекать дополнительный доход, создающий некоторый запас финансовой прочности, определяют благоприятные особенности воспроизводства и особую роль быстрорастущих фирм в инновационном процессе. Не имея возможности закрепить свои монополистические преимущества, инновационные фирмы среднего бизнеса в то же время создают положительный эффект от дифференциации продукта и других видов своей деятельности.

Следует отметить, что инновационные фирмы среднего бизнеса все же не так устойчивы, как крупные корпорации: большая часть их либо уходит с рынка, либо в лучшем случае сохраняет прежние позиции, но не улучшает их. Но часть из этих фирм (единицы!), например такие, как Apple, Microsoft и т.д., превращаются в крупные организации, в лидеров технического прогресса, изменяющих мир.

Инновационные фирмы чувствительны к провалам рынка, неэффективности рыночного механизма. Неопределенность результатов нововведений, нелинейность связанных с их внедрением экономических эффектов, значительная часть которых является

экстернальной, создают проблему максимального использования интеллектуального потенциала как на уровне фирм (микроуровень), так и на уровне экономики в целом (макроуровень) — потенциала общей культуры хозяйственной деятельности. В этом процессе существенная роль принадлежит государству, поскольку именно оно является основным инвестором в науку, образование и развитие инфраструктуры. Государство должно создавать институциональную среду для поддержания благоприятного инновационного климата [Глазьев, Институт экономики РАН: сайт, 2009]. Таким образом, преодолеваются препятствия на пути развития инновационных фирм.

Одним из основополагающих институтов в данном контексте является институт прав собственности. В связи с этим приобретает актуальность вопрос о качестве создаваемых государством институтов, призванных обеспечивать равные права для всех обладателей собственности, систему права и правоприменения, способствовать формированию связанных с собственностью неформальных норм сообщества. Исследование данной стороны экономических отношений представляет перспективное направление и позволит выявить новые черты в системе функционирования фирм.

### Список литературы

*Бережнов Г.В.* Виртуальная организация (неравновесный принцип управления развитием предприятия) // Российское предпринимательство. 2002. № 12.

*Глазьев С.Ю.* Проблемы реализации интеллектуального потенциала общества в условиях перехода на инновационный путь развития // Институт экономики РАН: сайт. 2009. 17 декабря. URL: <http://www.imeria-eurasia.ru/baner/Glaziev.doc> (дата обращения: 20.05.2013).

*Гурова Т., Кобяков А.* Происшествие на Wall Street // Эксперт. 2001. 26 марта. № 12 (272).

*Зуб А.* Стратегический менеджмент. Теория и практика. М., 2002.

*Иноземцев В.Л.* За пределами экономического общества. М., 1998.

*Мильнер Б.* Теория организации. М., 2000.

*Мильнер Б.* Концепция управления знаниями в современных организациях // Российский журнал менеджмента. 2003. № 1.

*Мильнер Б.* Управление интеллектуальными ресурсами // Вопросы экономики. 2008. № 7.

*Рудакова И.Е., Никифоров А.А.* Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013.

*Строчева М.* Экономическая теория фирмы: систематизация // Вопросы экономики. 2012. № 9.

*Щедровицкий П.* Инновационный сценарий для России // Ведомости. 2002. 27 мая.

*Юданов А.* Гении национального бизнеса: быстрорастущие компании // Эксперт. 2007. 23 апреля. № 16(557).

*Bloom N., Liang J., Roberts J., Zhichun J.Y.* Does Working from Home Work? Evidence from a Chinese Experiment // NBER Working Papers. 2013. N 18871.

*Diamandescu A., Grigore M.* From Contractual Approach of Firm to Theories of Knowledge // Annals of Faculty of Economics. 2009. Vol. 2. N 1.

*Freeman R.E.* Strategic Management: A Stakeholder Approach. Boston, 1984.

*Kelly K.* New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World. N.Y., 1998.

*Kranton R., Minehart D.* Networks Versus Vertical Integration // RAND J. of Economics. 2000. Vol. 31. N 3.

The Future of Manufacturing in Europe 2015–2020: the Challenges for Sustainability. Karlsruhe; Cambridge. 2003. February.

The New American Capitalism: Rise of the Distorporation // The Economist. 2013. 26 October.