

ПОНЯТИЕ «УСТОЙЧИВОСТЬ» И «УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ» В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МЫСЛИ

Н.А. Гончарова

Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Беларусь

Сущность понятия устойчивости (или равновесия, что, по нашему мнению, тождественно) относительно экономических систем стремились объяснить ученые-экономисты, жившие в разные исторические эпохи и принадлежащие к различным научным школам.

Впервые, по нашему мнению, механизм установления равновесия на рынке совершенной конкуренции в общих чертах был сформулирован еще в XVIII в. шотландским экономистом А. Смитом (1723-1790). Он писал, что свободное взаимодействие индивидуумов в рыночной экономике приводит не к хаосу, а к определенному порядку под влиянием «невидимой руки рынка»: «Преследуя свои собственные интересы, индивидуум часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это» [1]. Фактически, А.Смит «невидимой рукой» называл объективный рыночный механизм, координирующий решения покупателей и продавцов.

Далее вопросы устойчивости были отражены в теоретических работах западноевропейских экономистов во второй половине XIX в., также исследующих рыночное равновесие в условиях совершенной конкуренции. В них были исследованы вопросы устойчивости рынка с технической стороны, то есть по отношению к экономическим процессам, а не системам [2].

Другим ученым-экономистом, исследовавшим механизм установления устойчивости на рынке, был швейцарец Мари Эспри Леон Вальрас (1834-1910). Он является автором теории общего экономического равновесия, в которой обозначил основные критерии функционирования рыночной экономики: равновесное состояние любого рынка проявляется в равенстве объема спроса и объема предложения товара. На данный товар фиксируется постоянная устойчивая цена, равная его производственным издержкам. Некоторые экономисты считают, что Вальрас по сути описал закон, опубликованный в 1803 г. экономистом Жаном Батистом Сэем (1767-1832), о том, что в рыночной экономике спрос и предложение всегда уравниваются друг друга.

Также в соответствии с теорией Вальраса экономическое равновесие коммерческих организаций как производителей продукции и домохозяйств как ее потребителей достигается при равенстве издержек производителей и их валовой прибыли, равной, в свою очередь, расходам домохозяйств. Соответственно, между участниками рынка соблюдается принцип равнозначности сделок, и равновесие на рынках факторов производства согласуется с равновесием на рынках потребительских товаров.

Другой известный экономист XIX в. Альфред Маршалл (1842-1924), основоположник неоклассического направления в экономической науке, единственным фактором, устанавливающим рыночное равновесие, считал цену товара – функцию объемов спроса и предложения. Обосновывая свою «теорию частичного равновесия» (названа так, поскольку равновесие рынка по Маршаллу ограничено и достигается при наличии ряда условий, прежде всего, совершенной рыночной конкуренции, заметим, как и в модели Вальраса) А. Маршалл ввел в экономическую науку категорию «равновесной цены», которая представляет собой точку пересечения кривой спроса и кривой предложения. Как автор теории рыночного ценообразования, он обобщил набирающие всевозрастающий интерес у экономистов конца XIX в. идеи У. С. Джевонса, Г. Г. Госсена, К. Менгера и Л. Вальраса и выдвинул тезис о том, что рыночная ценность продукта (или цена на товар в условиях чистой, совершенной конкуренции) определяется равновесием предельной полезности товара и предельных издержек на его производство.

В своей книге «Принципы экономической науки» (1890) Маршалл писал: «Когда спрос и предложение пребывают в равновесии, количество товара, производимого в единицу времени, можно назвать равновесным количеством, а цену, по которой он продается, равновесной ценой. Такое равновесие является устойчивым, то есть цена при некотором отклонении от него будет стремиться к возвращению в прежнее положение подобно тому, как маятник колеблется в ту и другую сторону от своей низшей точки» [3].

Таким образом, обобщенно и Вальрас, и Маршалл под рыночным равновесием подразумевали одно и то же (ситуацию на рынке, когда спрос и предложение на товар равны между собой), но по-разному понимали действие механизма установления рыночной устойчивости (за счет объема либо за счет цены на продукцию). Несмотря на то, что эти модели, разработанные еще в XIX в., являются современной теоретической базой при изучении рыночной устойчивости, они имеют некоторые недостатки. Главными из них являются, по нашему мнению, неизученность понятия «предпринимательской прибыли» и неосвещенность проблем экономического роста хозяйствующих субъектов.

Попытку устранить выявленные упущения попытался австрийский экономист Йозеф Алоиз Шумпетер (1883-1950). В своей работе «Теория экономического развития» (1911) он сформулировал теорию экономического устойчивого развития коммерческих организаций. Статическим моделям Вальраса и Маршалла, господствовавшим ранее в экономической теории, Й. Шумпетер противопоставляет экономическую динамическую систему, равновесие которой представляет собой временное краткосрочное нехарактерное для нее состояние от одной эволюционной стадии до другой.

Тщательно проанализировав модель равновесия Вальраса, которую он называл хозяйственным кругооборотом, Й. Шумпетер сделал относительно нее следующие выводы: во-первых, в модели отсутствовала как прибыль, так и ставка дисконтирования по причине отсутствия различий между доходом в настоящее время и в будущем; во-вторых, в ней не были учтены внешние факторы, нарушающие рыночное равновесие изнутри. В отличие от своих предшественни-

ков Шумпетер считал источником экономической устойчивости не взаимодействие спроса и предложения, а новые производственные комбинации, «нововведения» или «инновации», к которым он относил:

- создание нового товара, с которым потребители еще не знакомы, или нового качества товара;
- создание нового метода производства, еще не испытанного в данной отрасли промышленности, который совершенно не обязательно основан на новом научном открытии и может состоять в новой форме коммерческого обращения товара;
- открытие нового рынка – рынка, на котором данная отрасль промышленности в данной стране еще не торговала, независимо от того, существовал ли этот рынок ранее;
- открытие нового источника факторов производства, независимо от того, существовал ли этот источник ранее или его пришлось создать заново;
- создание новой организации отрасли, например, достижение монополии или ликвидация монопольной позиции.

Людей, которые задумывают и осуществляют инновации, Шумпетер называл предпринимателями. Принимая управленческие решения инновационного характера, предприниматели внедряют нововведения – основной источник прибыли по Шумпетеру, а не расширенное воспроизводство, как это считалось ранее («Прибыль, по существу, является результатом выполнения новых комбинаций», «Без развития нет прибыли; без прибыли нет развития», «Поставьте в ряд столько почтовых карет, сколько пожелаете – железной дороги у Вас при этом не получится») [4, 81].

Выйдя на существующий рынок с инновационным продуктом или открыв новый рынок сбыта, производитель на некоторое краткосрочное время становится «эффективным монополистом», по Шумпетеру, и начинает получать монопольную прибыль за свой товар. Это краткосрочное устойчивое положение на рынке и является естественной целью экономического развития любой коммерческой организации, смыслом внедрения инноваций.

Также стоит отметить еще одну заслугу Шумпетера, состоящую в разграничении понятий «экономический рост» и «экономическое развитие». Важно понимать отличия между этими терминами, особенно при изучении устойчивости современных компаний, ведь экстенсивный рост далеко не всегда влияет на устойчивость экономической системы и не способствует пропорциональным качественным положительным изменениям в ней.

Начиная с 30-х гг. XX в. теория общего экономического равновесия развивалась по двум направлениям:

- макроэкономическом, ставшим весьма популярным ввиду все большего влияния кризисных явлений (безработица, инфляция, банкротство предприятий, социальная напряженность) на промышленный рост капиталистических экономик начала XX в. Интерес к проблеме устойчивости объяснялся поиском ответа на вопрос о первенстве рынка или государства в приведении экономики к равновесному состоянию.

Созданием и совершенствованием моделей макроэкономического равновесия в условиях несовершенной экономики, описанием роли государства и его институтов власти в достижении макроэкономического равновесия и доказательством неспособности рынка к саморегулированию и достижению равновесия занимались Дж. М. Кейнс, Д. Патинкин и Р. Клауэр. А. Вальд первым дал определение «конкурентного равновесия». В 1937 г. Дж. фон Нейман в рамках теории игр разработал модель динамического равновесия, а Дж. Р. Хикс и П. Э. Самуэльсон при изучении экономических циклов разработали модель динамического равновесия на рынке товаров.

В середине 1950-х гг. К. Дж. Эрроу и Ж. Дебре доказали на практике существование конкурентного равновесия, создали свои варианты модели Вальраса, объединенные затем в экономическую статическую модель общего равновесия в условиях совершенной конкуренции, за что были удостоены Нобелевской премии «за вклад в разработку теории общего равновесия»;

– микроэкономическом, которое мы будем рассматривать далее. Устойчивость коммерческой организации как социально-экономической системы впервые стала исследоваться в теории систем начиная с 20-х гг. XX в. Согласно этой теории, теории жизненного цикла и теории катастроф, популярных в 50-60-е гг. XX в., любая организация как система развивается при постоянно протекающем процессе ее адаптации ко множеству противодействующих внешних и внутренних сил [5, 26]. Но при переходе на новый более качественный этап своего развития теоретически она должна сохранить сформировавшиеся ранее элементы с характерными для них свойствами и связи между ними. Центральное место в таких системах теперь стал занимать менеджер, управленческие решения которого характеризуются непредсказуемостью, изменчивостью и субъективизмом, что усложняет процесс разработки экономико-математической модели устойчивости компании, снижает точность полученных результатов. Следовательно, для того чтобы повысить устойчивость коммерческой организации, выработать в ней «иммунитет» к различным кризисным ситуациям и отклонениям от нормального функционирования, необходимо совершенствовать механизмы управления ее элементами и структурными связями и повысить ее гибкость для принятия своевременных адекватных эффективных решений.

Интересна также позиция неoinституционалистов (1960-1970-е гг.) относительно устойчивости коммерческой организации. Так, в контексте транзакционных издержек и ценового механизма распределения ресурсов Р. Коуз обращал внимание на то, что именно управленческая деятельность предпринимателя, регулирование им «объема контроля» в своей фирме и спецификация прав собственности способствуют созданию устойчивой экономической среды. Тем самым уменьшается риск неопределенности, и у работников организации формируются стабильные ожидания относительно того, что они могут получить в результате своих действий и на что они потенциально могут рассчитывать. Спецификация прав на интеллектуальную собственность персонала служит ведущим стимулом

к инновационной деятельности компании, что повышает ее эффективность и устойчивость.

Как видим, расхождения во мнениях представителей различных школ экономической теории не являются диаметрально противоположными. Можно выделить и то общее, что объединяет направления экономической мысли: устойчивость обобщенно понимается как состояние экономической системы по отношению к оказываемым на нее воздействиям, проявляющееся в целостности и гармоничности своей структуры, элементов и связей между ними.

В конце 1980-х гг. в отечественной экономической литературе появился термин «устойчивое развитие». Предпосылки концепции «устойчивого развития» были сформулированы В.И. Вернадским еще в начале XX в., но стали популяризоваться с 1987 г. после проведения ряда конференций ООН по окружающей среде и развитию и публикации работы «Наше общее будущее», где устойчивое (самоподдерживающееся) развитие трактуется, как «развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности» [6, 1275].

В настоящее время в экономической теории при исследовании понятия «устойчивое развитие» акцент сместился на микроуровень. На первом плане находятся вопросы построения адаптационных механизмов компании ко все более быстро и непредсказуемо изменяющейся внешней среде; антикризисного управления и риск-менеджмента по причине накопления множества дисбалансов во внешней и во внутренней средах экономических субъектов; управления устойчивостью инновационных процессов в организации.

Таким образом, несмотря на новизну изучения экономистами на постсоветском пространстве терминов «устойчивость» и «устойчивое развитие», можно уже утверждать о наличии обширной, постоянно пополняющейся теоретической базы в данной области.

ЛИТЕРАТУРА

1. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс] / Электронная онлайн-библиотека. – Режим доступа: <http://www.e-reading.me/book.php?book=100806>. – Дата доступа: 19.09.2014;
2. Хайруллов, Д.С. Эволюция трактовки содержания понятия «экономическая устойчивость региона» [Электронный ресурс] / Сайт Казанского федерального университета. – Режим доступа: http://kpfu.ru/docs/F1040870536/Хауг_vak.pdf. – Дата доступа: 20.09.2014;
3. Маршалл, А. Принципы экономической науки [Электронный ресурс] / Экономический портал. – Режим доступа: <http://institutiones.com/download/books/1229-principyu-ekonomicheskoy-nauki.html>. – Дата доступа: 19.09.2014;
4. Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.;
5. Бешанова, Ю.М. К вопросу об устойчивости предпринимательских структур / Ю.М. Бешанова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2011. – №4 (16). – С. 25-29;