

Burdeina L. I.

Vitiuk M. O.

Vinnitsia National Agrarian University

MANAGERIAL DECISION-MAKING UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK IN AGRICULTURE

Summary

The article analyzes the features of investment decisions under risk. Outlined the essence of management decisions in agriculture. The result of the study is to examine the problem solution on the basic criteria.

Key words: risk, investment, decision-making, process of control, optimization.

УДК 330:342

Горняк О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІНСЬКОЇ І БІХЕВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ ФІРМИ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються основні постулати управлінської та біхевіористської теорій, проводиться їх порівняльний аналіз з точки зору формування стратегії поведінки підприємств в умовах невизначеності економічного середовища.

Ключові слова: фірма, підприємство, стратегія поведінки, мета підприємства, управлінська теорія фірми, біхевіористська теорія фірми.

Розвиток підприємств у посткризовий період ускладнюється невизначеністю економічного середовища та стратегії. Переважають короткострокові цілі не тільки на мікро-, але й на макрорівні. Економічна теорія теж поки що не в змозі запропонувати відповідні моделі розвитку, але в її теоретичному доробку, перш за все в теоріях фірми, є напрями досліджень, розробка яких може сприяти вирішенню даного завдання. На наш погляд, серед таких напрямів слід виділити управлінську та біхевіористську теорії фірми, оскільки в основі їх досліджень знаходиться поведінка фірми, її цілі та можливості для адаптації до зовнішніх умов.

Дослідження названих проблем проводили і проводять відомі економісти. Це – В. Баумоль, М. Вебер, О.Е. Вільямсон, Р. Марріс, Дж. Марш, Д. Морріс, Г. Саймон, Д. Хей та інші.

Метою даної статті є дослідження поведінкових стратегій підприємств в умовах невизначеності на основі порівняльного аналізу управлінської та біхевіористської теорій.

Управлінська теорія фірми розвивалася в межах неокласичної теорії, і головною її відмінністю був відхід від постулату про максимізацію прибутку. В управлінській моделі дослідження зосереджується навколо відносин акціонерів – власників та управляючих, які від імені акціонерів управляють підприємством і мають цілі, відмінні від мети акціонерів. Акціонери як власники, зацікавлені у максимізації прибутку, але реальну ціль фірми визначають управляючі, які в умовах асиметричної інформації краще розуміють стан справ. За таких умов метою підприємства може бути максимізація сукупної виручки. Такий підхід запропонував В. Баумоль [1, т. 2, с. 71-72], але його дослідження поведінки фірми в напрямку максимізації сукупної виручки проводилося за допомогою методів, вироблених неокласичною теорією. Тому відмінність фірми В. Баумоля від фірми А. Маршалла полягає тільки в величині обсягу випущеної продукції.

Модель В. Баумоля для короткострокового періоду має такий вигляд (рис. 1).

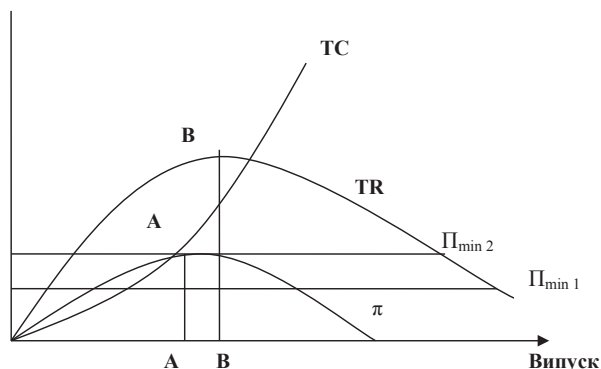


Рис. 1. Модель Баумоля [1, т. 2, с. 72]

Випуск при максимізації прибутку буде меншим, ніж випуск при максимізації виручки $MR=MC > 0; MR=0;$

$$\frac{dMR}{dQ} < 0 \text{ – функція спадна, оскільки } MR(Q_1) > MR(Q_2) \Rightarrow Q_1 < Q_2.$$

Для менеджерів фірми зниження виручки до обсягів максимізації прибутку є не вигідним, тому що: а) зменшується привабливість фірми; б) зменшується кількість дистрибуторів та скорочується число каналів збуту; в) знижується рівень ринкової влади.

Для довгострокового періоду В. Баумоль розглядає можливість фірми використати прибуток, що перевищує необхідний мінімум для впливу на умови пошуку шляхом інвестицій у маркетингові дослідження і підвищення якості продукції. В кінцевому підсумку це зменшить операційний прибуток, але забезпечить його зростання в перспективі. Модель Баумоля поставила цілу низку питань, вирішення яких в рамках його статичної

моделі було неможливим, але вона мала велике значення для розробки довгострокової поведінки фірми. Це – розподіл інвестицій між прибутком, рекламою та дивідендами, вплив маркетингових витрат на валову виручку, розмір обмежень прибутку за умов даної моделі [1, т. 2, с. 73]. Відповіді на ці питання сприяли подальшому розвитку управлінської теорії фірми, і в сучасних умовах при розробці стратегії поведінки реальних фірм вони відіграють важливу роль.

Сучасний підхід запропонував О.Е. Вільямсон. В ньому приймаються обмеження прибутку по типу моделі Баумоля, але модель Вільямсона побудована на основі розходів. В ній детально виявляється дискреційна поведінка менеджера.

В межах моделі Вільямсона розглядаються такі головні цілі управляючих: 1) заробітна плата та інші грошові винагороди; 2) кількість співробітників, що знаходяться у розпорядженні даного менеджера, та їх кваліфікація; 3) контроль за інвестиційними розходами фірми; 4) привілеї – автомобілі компанії, розкішні офіси, витрати яких значно більші, ніж це необхідно для функціонування фірми (це прояв управлінської або організаційної слабину).

Названі цілі і витрати на їх досягнення зростають разом зі зростанням розмірів фірми. Модель Вільямсона зосереджує свою увагу на безпосередніх цілях управляючих (рис. 2.).

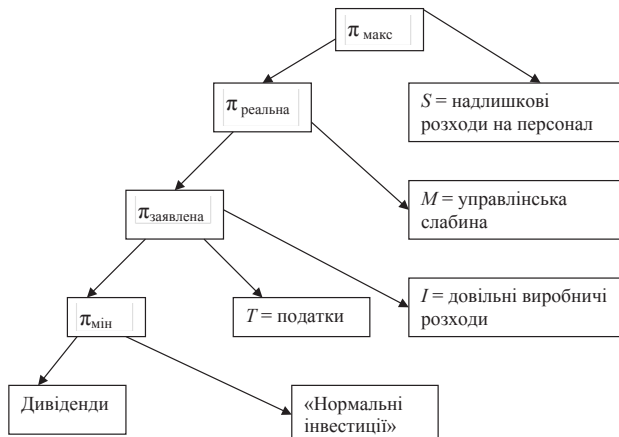


Рис. 2. Модель Вільямсона [1, т. 2, с. 78]

Формально функція корисності Вільямсона включає:

1) S – надлишкові розходи на штат; $(\pi_{\max} - \pi_A)$ – різниця між максимальним і реальним прибутком (π_A) ;

2) M – управлінська слабина $(\pi_A - \pi_R)$ – різниця між реальним прибутком і заявленим (звітним) прибутком;

3) I – дискреційні інвестиційні розходи – величина більша тих розходів, які необхідні для підтримання мінімально допустимого для акціонерів рівня прибутку π_{\min} , $I = (\pi_R - \pi_{\min} - T)$. T – загальна сума податків.

Переслідування цих цілей обмежене необхідністю збереження прийнятого рівня звітного прибутку. Це можна узагальнити, користуючись наведеними символами

$$U = f(S, M, I) \rightarrow \max$$

$$\pi_R \geq \pi_{\min} + T, \text{ де } S = (\pi_{\max} - \pi_A), I = (\pi_R - \pi_{\min} - T).$$

На додаток до обсягу випуску Q управлінці можуть вибирати S , що визначають ціну і реальний прибуток; M , що визначає звітний та заявлений прибуток, I – визначається однозначно, оскільки

мінімальний прибуток і рівень податків задані.

Модель вирішується підстановкою значень S, M, I у функцію корисності з наступним диференціюванням і прирівненням до нуля похідних по Q, S та M . Це показує, що у такої фірми будуть більш високі розходи на штати і більша управлінська слабина, ніж у фірми, що максимізує прибуток.

Вільямсон співставив ці моделі, звівши результати в таблицю.

Таблиця 1
Порівняльна характеристика моделей Баумоля та Вільямсона [1, т. 2, с. 79]

Змінна	Підвищення попиту	Підвищення ставки податку на прибуток	Підвищення паушальної (цілої) суми податку
Модель Вільямсона			
Обсяг випуску	+	+	-
Витрати на персонал	+	+	-
Співвідношення звітного прибутку до реального прибутку	-	-	+
Модель максимізації прибутку			
Обсяг випуску	+	0	0
Витрати на персонал	+	0	0
Співвідношення звітного прибутку до реального прибутку	0	0	0

Р. Марріс запропонував іншу мету, яка, на його думку, виражає інтереси управляючих. Такою метою є максимізація темпів зростання фірми. Р. Марріс вважав, що при високих темпах зростання фірми менеджери одержують більш високу винагороду, оскільки темпи збільшення обсягів продаж є більш відчутним показником, ніж зростання прибутку [2, с. 57-58].

Крім названих, є ще й інші цілі, що можуть замінити мету максимізації прибутку і включаються в управлінські моделі. Серед них можна виділити такі [1, т. 2, с. 41-52]:

- еластичний попит на дозвілля з боку підприємців і менеджерів, які можуть відмовитися від максимізації прибутку заради дозвілля;

- зарплата та інші винагороди складають безпосередній інтерес для менеджерів порівняно з максимізацією прибутку;

- негативна реакція підлеглих може змусити менеджерів знизити вимоги до порядку, необхідного для одержання максимального прибутку;

- збереження контролю в руках менеджерів може вимагати збільшення витрат, що знизить прибуток;

- статус, влада і престиж, їх збереження і посилення може привести до поведінки, що не забезпечуватиме максимізації прибутку;

- існування компромісів між цілями менеджерів різних підрозділів може перешкодити максимізації прибутку.

Емпіричною базою для управлінської теорії стали дослідження А. Берлі, Г. Мінза та Р. Ларнера, які виявили розпорошення володіння акціями і відділення власності від управління. А. Берлі та Г. Мінз провели своє дослідження в 1929 р. і виявили, що 44% фірм контролювалися управляючими, а Р. Ларнер, провівши аналогічне дослідження

дження у 1963 р., одержав ще вагомші докази: 75% досліджених ним 200 нефінансових корпорацій США контролювалися управляючими [1, т. 1, с. 14].

У моделях управлінської теорії значна увага приділяється проблемі контролю управляючих з боку власників. Щоб ефективно контролювати управляючих, власники повинні володіти інформацією про діяльність фірми, про здатності управляючих змінювати ситуацію на краще, мати можливість порівняти компетенції своїх управляючих з компетенціями управляючих, якими вони хочуть їх замінити. Крім того, необхідно мати інформацію про причини неефективного управління, оскільки зниження прибутку може бути результатом інвестицій чи інновацій, що через деякий час дадуть значний ефект. Таким чином, заміна управляючих як метод відстоювання власником своїх інтересів і цілей потребує значних витрат. Визначити їх досить важко, але в управлінській моделі фірми вони займають центральне місце, хоча на практиці конфлікти між власником і управляючим бувають дуже рідко. Крім того, фірма витрачає багато коштів на підготовку висококваліфікованих менеджерів, і для неї їх компетенції є значним нематеріальним активом, який її власники не захочуть віддавати іншій фірмі. Ефективність управління багато в чому залежить від структури управління, її відповідності умовам виробництва та структури ринку, на якому діє фірма.

Розвиток управлінської теорії в сучасних умовах пов'язаний з вирішенням цілої низки проблем, що в її рамках вирішити важко. Формування сімейних трастів ставить під сумнів висновок про те, що контроль з боку власників зменшується і визначається тільки пакетом акцій. Пакет акцій, необхідний для ефективного контролю над управляючими, встановлюється довільно і суб'єктивно, що теж знижує об'єктивність обґрунтованості управлінської моделі. Слід також врахувати, що останнім часом зростають пакети акцій, що належать фінансовим інститутам, що мають детальну інформацію про діяльність фірми, беруть участь у зборах акціонерів і мають можливість швидко продати акції, якщо прибуток знижується, або замінити управляючих. Незважаючи на недоліки управлінської школи, вона почала розкривати «чорну скриню», оскільки в центрі її дослідження – взаємовідносини акціонерів і управляючих, тобто внутрішня структура фірми.

І хоча управлінська школа користувалася методами неокласичної школи, вона дала поштовх для нових досліджень і розкрила одну з важливих характеристик сучасного підприємства – різноманітність інтересів та цілей власників і управляючих, необхідність їх підпорядкування і взаємозв'язки для ефективного функціонування, вирішення проблеми опортунізму в поведінці менеджерів. Названі аспекти мають особливо велике значення для підприємств в умовах трансформації економічної системи. Розвиток положень, висунутих представниками управлінської теорії, щодо поведінки підприємства в зв'язку з реалізацією системи інтересів і мотивацій продовжили теоретики біхевіористської концепції підприємства.

Біхевіористська теорія була започаткована М. Вебером, який створив теорію бюрократії і досліджував характеристики бюрократії різних форм і видів та її вплив на ефективність тих чи інших економічних організацій [3]. Дані дослідження показали, що розвиток технічних засобів дає можливість розширити індивідуальні здатності

прийняття рішень і створює умови для ефективного управління великими ресурсами. Подальші дослідження реакції окремих складових підприємства на контроль та інші заходи, що сприяють ефективності і цілісності підприємства, виявили проблеми, аналогічні тим, які вирішувалися в управлінській концепції: неспівпадання цілей, орієнтація на «локалізовані» цілі окремих підрозділів і виникнення конфлікту між цілями.

У рамках біхевіористської концепції їх вирішення було зведено, перш за все, до положення про обмежену раціональність, яке обґрунтував Г. Саймон [4]. Він вважав, що головним чинником, який породжує дані проблеми, є обмежена здатність людей сприймати, зберігати і переробляти інформацію, тому люди виділяють тільки обмежену частину з усієї доступної інформації і обирають той варіант, який дає їм задовільний результат, не вдаючись до пошуку альтернативних варіантів, один з яких міг би максимізувати результат і забезпечити найкраще досягнення поставленої мети. Обмежена раціональність породжує якісно нову поведінку фірми, хоча і обмежує її можливість у прийнятті найефективнішого рішення.

Представники теорії поведінки, перш за все Г. Саймон, Р. Сіерт та Дж. Марш [4, 5], трактують підприємство не як механістичну бюрократичну систему, а як коаліцію індивідів або груп, кожна з яких має свої цілі і переслідує їх. Поділяючи ідеї управлінської школи, вони розширюють межі аналізу: обґрунтовують концепцію підприємства як коаліції і досліджують індивідуалістську поведінку його членів. Якщо представники управлінської школи виділяли при аналізі підприємства тільки двох учасників – менеджерів та акціонерів, – то біхевіористи значно розширюють межі фірми, включаючи в коаліцію всіх, хто має відношення до її діяльності: найманих працівників, акціонерів, управляючих, клієнтів, постачальників, кредиторів тощо. В біхевіористському аналізі чітко прослідковуються підходи з точки зору психології і деякий відхід від економічних концепцій індивідуальної поведінки. У той же час концепція поведінки розкриває, яким чином різнонаправлені рішення управляючих, які реалізують у них певні інтереси і різні цілі, формують підприємство як цілісну організовану систему, що ефективно функціонує.

Головним механізмом тут виступає індивідуальна поведінка, побудована на задоволеності результатом. Принцип задоволеності базується на особистих або професійних мотивах і враховує рівні запитів приймаючих рішення. На противагу повній раціональності, що є інструментом для аналізу простих ситуацій і формує неокласичний підхід до фірми, Г. Саймон обґрунтовує концепцію обмеженої раціональності [4, с. 55], яка є більш дійовим інструментом для вивчення поведінки фірми, особливо в умовах невизначеності оточуючого середовища та взаємозалежності поведінки підприємств.

Мотиви індивідуальних дій при цьому ґрунтуються на бажаннях, потребах і знаннях керівника. Дії, що здійснюються для досягнення мети, приймаються після задоволення потреб на тому чи іншому рівні запитів. Рівень запитів, в свою чергу, визначається рівнем запитів даного керівника у попередній період; рівнем запитів інших керівників при прийнятті подібних рішень; передбаченням ситуації і виходу з неї; ефективністю попередніх рішень керівника. Встановивши таким чином рівень запитів, керівник приймає рішення,

враховуючи альтернативні рішення та наслідки їх рішень, і майже не розглядає рішення, пов'язані зі стратегією підприємства. І оскільки визначення рівнів запитів і задовольняючих рішень є суб'єктивним, теорія поведінки не розробляє методологію, за допомогою якої можна узагальнити принципи поведінки підприємства. Намагання наблизити моделі поведінки до реальних підприємств значно ускладнюють дані моделі і звужують межі їх застосування [6; 7]. Але, незважаючи на вказані недоліки, біхевіористська теорія відіграла

важливу роль у розвитку теорії фірми і підготувала основу для появи теорії стратегії підприємства, що є одним із нових напрямів дослідження сучасного підприємства [8].

Порівняльний аналіз управлінської та біхевіористської теорій фірми свідчить про те, що ідеї, закладені в даних теоріях, мають значний потенціал для розвитку сучасної теорії фірми і для формування поведінкових стратегій підприємств на ринках, а також у взаємовідносинах з іншими економічними агентами.

Список литературы:

1. Хей Д. Теория организации промышленности. В 2 т. / Д. Хей, Д. Моррис. – СПб. : Экономическая школа, 1999, т. 1. – 383 с., т. 2. – 592 с.
2. Marris R. The economic theory of Managarial Capitalism / R. Marris. – London, 1964. – 547 p.
3. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 725 с.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении/ Г. Саймон // В кн. Вехи экономической мысли. В 5 т. – Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – С. 54-72.
5. Саймон Г. Административное поведение / Г. Саймон, Дж. Марш. – М., 1994. – 527 с.
6. Горняк О.В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання / О.В. Горняк. – Одеса : Астропринт, 2004. – 228 с.
7. Горняк О.В. Теорії фірми : [навч. посібн.] / О.В. Горняк. – Одеса : Астропринт, 2010.
8. Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми./ М. Кассон//Пер. з англ. Г. Ободовського. – К.: ВД «Киево-Могилянська академія», 2008. – 336.

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И БИХЕВИОРИСТСКОЙ ТЕОРИЙ ФИРМЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассматриваются основные постулаты управленческой и бихевіористской теорій, проводится их сравнительный анализ с точки зрения формирования стратегии поведения предприятий в условиях неопределенности экономической среды.

Ключевые слова: фирма, предприятие, стратегия поведения, цель предприятия, управленческая теория фирмы, бихевіористская теория фирмы.

Gornyak O. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT AND BEHAVIORIST THEORIES OF THE FIRM IN THE CONTEXT OF ENTERPRISES BEHAVIORAL STRATEGIES

Summary

The basic postulates of management and behaviorist theories are considered, their comparative analysis in terms of enterprise behavior strategy under the economic environment uncertainty are conducted in the article.

Key words: firm, enterprise, behavioral strategy, enterprise target, the company management theory, behaviorist theory of the firm.