

РОЛЬ УПРАВЛІНСЬКОЇ ТА БІХЕВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ У РОЗРОБЦІ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розвиток підприємств та розробка їх стратегії в сучасних умовах ускладнюється невизначеністю та нестабільністю економічного середовища, викликає досягнення переважно короткострокових цілей не лише 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.

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.

Для менеджерів фірми поєднання виручки з максимізацією прибутку є не вигідним, тому що: а) зменшується привабливість фірми; б) зменшується кількість дистриб'ютерів 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 прибутку між інвестиціями, 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 слабини) [1, т. 2, с. 73].

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].

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, які теж знижує об'єктивність обґрунтованості управлінської моделі. Слід також врахувати, що останнім часом зростають пакети акцій, що належать фінансовим інститутам, які 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 взаємоув'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 можливості 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.

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.

Література:

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.