

АКТУАЛЬНЫЕ
ПРОБЛЕМЫ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ТЕОРИИ

ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ
В МОДЕЛЯХ ТЕОРИИ ФИРМЫ.
ЧАСТЬ 2¹

*Г.Б. Клейнер, В.Ф. Пресняков,
В.А. Карпинская*

В первой части статьи фирма рассматривалась главным образом как производственный объект, в связи с чем был дан краткий анализ основных теорий фирмы, отражающих влияние внутрипроизводственных факторов на поведение предприятия. Были раскрыты подходы, связанные с агентно-ориентированным моделированием, вариантами неоклассической теории, теории индустриальной динамики Дж. Форрестера. В данной части проанализированы теории фирмы, концентрирующие внимание на учете влияния управленческих и институциональных факторов на поведение фирмы. Рассмотрены теории фирмы как субъекта управления и институциональные теории фирмы. Даны краткие характеристики теории агентских отношений, поведенческой теории фирмы, социологической теории X-эффективности, организационной и эволюционной теорий.

© Клейнер Г.Б., Пресняков В.Ф.,
Карпинская В.А., 2018 г.

Клейнер Георгий Борисович, член-корреспондент РАН, д.э.н., профессор, заместитель научного руководителя ЦЭМИ РАН, Москва, george.kleiner@inbox.ru

Пресняков Василий Федорович, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, presvasilij@yandex.ru

Карпинская Венера Абдрахмановна, научный сотрудник ЦЭМИ РАН, Москва, karpinskaya.venera@gmail.com

¹ Статья является продолжением работы «Поведение предприятия в моделях теории фирмы». Часть 1 см.: Экономическая наука современной России. 2018. № 2 (81).

Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проекты № 17-02-00513 (руководитель Г.Б. Клейнер) и № 17-02-00457 (руководитель В.Ф. Пресняков)).

Основная задача данного исследования – разработать компактную систему признаков, характеризующих фирму и позволяющих систематизировать известные и потенциальные теории фирмы в виде матрицы, отражающей поведение фирмы, с одной стороны, как социально-экономической системы с точки зрения ее внутреннего наполнения, границ в социально-экономическом пространстве, места в народнохозяйственном технологическом комплексе; с другой – как производственного объекта, субъекта управления, общественного института. Предложена система координат в пространстве теорий фирмы, позволяющая определить место каждой теории в этом пространстве, обосновать их естественную группировку и наметить перспективные направления создания новых и комплексирования известных разработок в области теории фирмы.

Ключевые слова: фирма, теория фирмы, фирма как субъект управления, фирма как институт общества, поведенческая теория фирмы, социологическая теория X-эффективности, организационная теория, систематизация теорий фирмы.

JEL: D21.

Основная задача данного исследования – разработать компактную систему признаков, характеризующих фирму и позволяющих систематизировать известные и потенциальные теории фирмы в виде матрицы, отражающей поведение фирмы, с одной стороны, как социально-экономической системы с точки зрения ее внутреннего наполнения, границ в социально-экономическом пространстве, места в народнохозяйственном технологическом комплексе; с другой – как производственного объекта, субъекта управления, общественного института. Такая система координат в пространстве теорий фирмы дает возможность определить место каждой теории в этом пространстве, обосновать их естественную группировку, выявить незаполненные пустоты и наметить перспективные направления создания новых и комплексирования известных разработок в области теории фирмы.

Мы рассматриваем предприятие одновременно как производственный объект, субъект

управления и институт общества. Предприятие как производственный объект было рассмотрено в первой части статьи (Клейнер и др., 2018). Ниже мы представляем теории фирмы, рассматривая предприятие как субъект управления и институт общества.

2.2. Теории фирмы как субъекта управления

Ортодоксальный взгляд состоит в том, что организационная рента, т.е. экономия, возникающая при замене рыночных отношений внутрифирменными отношениями, принадлежит исключительно предпринимателю (акционерам) в форме распределяемой прибыли. Сторонники поведенческой экономики утверждают, что в мире неопределенности оптимизационные модели слабо могут помочь в объяснении поведения фирм и физических лиц – участников хозяйственной деятельности и предлагают изучать модели поведения путем прямых обследований при минимальном использовании априорных предположений. Обследования показали, что в большинстве фирм, скорее, придерживаются простых эмпирических правил, чем проводят сложные оптимизационные расчеты. Используемые правила обычно слабо связаны с предписаниями, которые можно получить, применяя оптимизационные модели.

Фундаментально вероятностный характер последствий экономических решений, принимаемых фирмой, делает необходимой попытку разобраться в том, как принимаются эти решения внутри фирмы, какие факторы ее внутренней структуры влияют на выбор той или иной организационной процедуры их принятия и реализации. В итоге эти теории пытаются ответить на совершенно иной круг вопросов, чем технологические теории. Поэтому их не стоит рассматривать как опровержение неоклассической теории. Разумеется, конкурентные результаты деятельности фирм зависят не только от решений, принимаемых менеджментом и исполняемых работниками; неопределенность развития отрасли, к которой

принадлежит данная фирма, делает результаты управленческих усилий непредсказуемыми. Вместе с тем применение реальных опционов позволяет в определенной степени элиминировать турбулентность отраслевого окружения фирм (Бухвалов, 2016). Это определяет важность теории фирмы как субъекта управления.

2.2.1. Теория агентских отношений

В современной экономической литературе теория агентских отношений – раздел экономической теории транзакционных издержек. Создателями теории агентских отношений стали А. Берли и Г. Минз еще в 1930-х гг. Главным вопросом их анализа была проблема отделения собственности от управления. В книге «Современные корпорации и частная собственность» (Berle, Means, 1932) ученые представили теорию «принципал – агент», согласно которой владелец фирмы является поручителем, а управляющий (агент, доверенное лицо) исполняет поручения принципала. Принципал – субъект, который устанавливает нормы, ограничения и правила деятельности. Он разрабатывает институциональную матрицу – совокупность основных экономических, социальных, правовых норм для агента, в рамках которых действует агент. Принципал как саморегулирующийся субъект может осуществлять ряд важных операций, в частности:

- установление правил ведения хозяйственной деятельности;
- контроль за соблюдением правил организации;
- применение санкций при нарушении правил и норм;
- разработка процедуры решения конфликтных вопросов между членами организации и определенной организацией и другими субъектами;
- принятие решений о внесении изменений в действующие правила и нормы;
- создание новых структур и предоставление им соответствующих полномочий;
- установление и применение поощрений и наград за соблюдение правил, норм и технологий.

Отделение собственности от управления в крупных корпорациях обуславливает возникновение конфликта между интересами владельцев и управляющих. Целью владельцев в данной теории считается максимизация прибыли, а целями управляющих – максимизация дохода, расходов на личное потребление, а также престиж и перспективы карьерного роста.

В процессе функционирования и развития фирмы конфликт между интересами собственников и менеджеров углубляется вследствие асимметрии информации, вызванной разной информированностью о текущих делах. Управляющий (агент) находится ближе к производству, решает его проблемы и имеет более полную информацию относительно положения и дел фирмы. Приобретение необходимого объема информации обходится ему значительно дешевле, чем принципалу.

Итак, в теории агентских отношений А. Берли и Г. Минза фирма рассматривается как сложное экономическое образование с большой разновидностью целей. Это делает положение принципала достаточно сложным и обуславливает вероятность возникновения конфликтов в рамках фирмы. В практической деятельности агента для него свойственны оппортунистическое поведение и попытки максимизировать свою полезность.

Теория агентских отношений раскрывает сущность сложного взаимодействия отношений между принципалом и агентом. Экономисты называют конфликты, возникающие из отношений «принципал – агент», агентскими проблемами, или агентскими конфликтами. Теория агентских отношений изучает сущность и причины возникновения подобных конфликтов, а также разрабатывает методы и инструменты, позволяющие преодолевать или снижать их негативные последствия.

Не следует забывать и о том, что отношения принципала и агента имеют значительную взаимную составляющую: агент может влиять на принципала, сознательно проявляя неэффективность, отлынивание, а также искажая информацию о допустимых вариантах

своего поведения и их следствиях. В целом современный взгляд на теорию «принципал – агент» признает значительно более высокий уровень симметрии в этих отношениях, чем это делали основатели данной теории (Клейнер, 2008).

2.2.2. Поведенческая теория фирмы Р. Сайерта и Дж. Марча

Цель поведенческой теории фирмы состоит в том, чтобы попытаться установить, как происходят процессы принятия решений в фирме, имея в виду взаимодействие различных внутрифирменных сил и влияний, и на этой основе описать ее поведение. Чтобы решить эту задачу, Р. Сайерт и Дж. Марч ввели в теорию несколько новых для экономической теории своего времени понятий, позаимствовав их в политических науках, теории операций, психологии, теории организации, социологии и экономики. Тем самым был сделан первый шаг к формированию междисциплинарной теории фирмы. В настоящее время это направление развития теории фирмы является магистральным.

Р. Сайерт и Дж. Марч рассмотрели десять таких понятий (Cyert, March, 1963).

1. *Фирма как коалиция ее участников.* Авторы называют коалицией группу людей, в результате взаимодействия которых формируются цели организации. Коалиция состоит из экономически связанных участников хозяйственной деятельности, которые могут влиять на цели фирмы.

2. *Цели фирмы.* Не все цели формируются в денежной форме. Многие из них принимают форму будущих результатов, которые невозможно оценить в денежной форме (в частности, они могут быть представлены в виде норм и нормативов). Не все цели определяются в количественной форме. Цели могут меняться во времени. Авторы теории вводят гипотезы относительно того, как изменяются цели.

3. *Организационная избыточность.* Избыточные платежи могут получать любые члены коалиции. Организационная избыточность играет адаптивную и стабилизирующую роли.

4. *Локальная рациональность.* Посредством делегирования властных полномочий и специализации решений создается множество подразделений (групп участников), причем каждое из них преследует свои цели, которые могут быть не согласованы между собой. Между подразделениями существуют конфликты, которые разрешаются не приведением целей к одному измерению, а путем решения проблем по мере их появления.

5. *Допустимость как критерий выбора.* Правило «большого пальца» (использование чисто эмпирических зависимостей или эвристик) более адекватно отражает способ оценки вариантов, чем поиск оптимальных решений.

6. *Неопределенность среды.* Существует непреодолимая неопределенность относительно рынка продуктов фирмы, поставок ресурсов поставщиками, поведения конкурентов, действий правительства и т.п. Решения в фирме принимаются в условиях риска.

7. *Последовательное внимание к целям.* В поведенческой теории допускается, что фирма функционирует в условиях несогласованности между целями подразделений. Причем решение проблем в одних подразделениях может создавать проблемы другим подразделениям.

8. *Накопление опыта.* В поведенческой теории предполагается, что фирма проходит через тот же процесс обучения, что и человек, корректируя свое поведение в соответствии с ситуацией. При оценке своего функционирования фирма обучается уделять внимание одним своим ориентирам и игнорировать другие. По мере изменения среды происходят изменения в оценке важности параметров и прецедентов собственного поведения.

9. *Формирование стандартной процедуры принятия решений.* Когда возникает проблема, активизируется поисковая деятельность, направленная на решение проблемы. На первой стадии выработки решения используются только грубые данные для формирования альтернатив. Если простой поиск не увенчался успехом, то включается программа сложного

поиска. Проблема решается либо нахождением допустимого варианта действий, либо пересмотром целей и адаптацией их к уровню, которого можно достигнуть.

10. *Сопротивление изменению процедуры.* Применение определенных правил поиска вариантов решений, структуризация решений, наличие формальной организационной структуры и использование определенного языка, описывающего состояние среды, затрудняют переход фирмы к радикально новым вариантам поведения.

Р. Сайерт и Дж. Марч разработали общую типовую схему процесса принятия решения, базирующуюся на использовании предложенных ими ключевых понятий теории. Схема включает четыре процесса: квазиразрешение конфликта; устранение неопределенности; проблемно-ориентированный поиск; обучение организации в процессе принятия решений.

Достоинство типовой процедуры принятия решения состоит, прежде всего, в том, что она согласуется с постулатами психологии. Существует прямая аналогия между действиями фирмы в процессе принятия решений и поиском человеком программы реакций на внешние воздействия. Другое достоинство состоит в том, что процедура допускает алгоритмизацию процесса принятия решений как набора логических правил, которым необходимо следовать в процессе выработки решения.

Одним из приложений этой теории является имитационная модель авторов теории, разработанная для ситуации дуополии. Две фирмы производят один и тот же продукт, на который на рынке существует одна цена. Каждая фирма принимает решение о выпуске продукции, оценивая рыночную цену при разных объемах выпуска. Однако когда произведенная продукция поступает на рынок, устанавливается единая продажная цена.

Предполагается, что дуополия состоит из фирмы, в прошлом монополиста, и фирмы, которая выделилась из монополиста. То есть на рынок выходят две фирмы – экс-монополист и отделившаяся фирма. Такая

терминология необходима, чтобы сделать некоторые достаточно грубые, но осмысленные предположения относительно поведения фирм. Разница поведения двух фирм возникает из разницы оценок, используемых каждой фирмой на отдельных этапах процесса принятия своих решений.

Процесс принятия решения каждой фирмой начинается с прогноза, в котором оцениваются объемы производства у конкурента, и с определения целевого значения прибыли фирмы. Затем предпринимается поиск лучшего варианта действий фирмы, вытекающего из прогноза. Если этот лучший вариант не согласуется с целевым значением прибыли, усилия направляются на пересмотр издержек и спроса. Если во время переоценки этих параметров не удалось найти область, в которой новый лучший вариант согласуется с целью максимизации прибыли, тогда целевое значение прибыли подвергается ревизии в пользу получения наилучших в данных обстоятельствах результатов.

Поведение двух рассматриваемых фирм на всех стадиях принятия решения различно и определяется разделяемыми ими ожиданиями относительно взаимного поведения.

Одна из важнейших задач численных экспериментов заключалась в том, чтобы подчеркнуть важность процессов принятия решения для теории фирмы. Авторам теории удалось построить модель, в которой были совмещены понятия, ранее не использовавшиеся в экономическом анализе, – теория поиска, теория выбора, изменение целей в результате полученного опыта, обучение организации, организационная избыточность, субъективность в оценках и склонность к определенному типу поведения для формирования ожиданий относительно достижения значений некоторых целевых показателей результатов ее деятельности: прибыли, издержек, объема производства.

Многие ученые-экономисты после выхода книги отмечали, что Р. Сайерт и Дж. Марч сделали важный шаг к созданию единой общей теории организации. Их книга «A Behavior Theory of the Firm» (см. Cyert,

March, 1963)) имела широкий резонанс в журналах нескольких научных направлений, включая теорию организаций, социологию, исследование операций, политологию и экономику. М. Шубик (Shubik, 1965) рекомендовал ее тем, кто заинтересован в результатах, которые сочетают экономическую теорию, исследование операций, поведенческие науки и способы применения компьютерных технологий при внедрении весьма необходимой поведенческой теории фирмы (Shubik, 1965, p. 378). С. Винтер, один из создателей эволюционной теории развития в экономике, пишет: «Эта книга наносит главный удар по избитой, но до сих пор непоколебимой интеллектуальной конструкции теории фирмы, дающей максимальную прибыль» (Winter, 1964). Ее значение определяется тем, что она представляет хорошо разработанную альтернативную теорию (Winter, 1964, p. 144). Во многих последующих работах экономистов в области теории фирмы указывается на связь их исследований если не прямо, то хотя бы по духу с поведенческой теорией фирмы Р. Сайерта и Дж. Марча.

2.2.3. Прикладные экономические дисциплины

Фирмы способны делать то, что не под силу даже самым одаренным индивидам, действующим в одиночку, и поэтому играют важнейшую роль в реальной хозяйственной жизни. Соответственно, управляющим приходится решать множество самых разных задач в сфере управления. В итоге то, от чего отказалась общая экономическая теория, взяли на себя другие направления экономических исследований – теории организации и организационного поведения, иерархических систем, принятия решений, кооперативных игр, имитационное моделирование, теория индустриальных и технологических объектов и ряд других направлений. В результате фирма как объект исследований в известной мере как бы потеряла свое единство. Разные стороны ее существования и функционирования оказались поделенными между разными научными дисциплинами со своей аксиоматикой и мето-

дами исследований, каждая из которых склонна отводить именно своему предмету исследований главную роль в жизнедеятельности фирм. Отсюда пестрота и противоречивость взглядов на фирму и на способы выполнения ею своих функций в экономике и обществе.

Вряд ли можно согласиться с тем, что управленческие теории – это альтернативы неоклассической теории. Объект и предмет в этих теориях разные. Объект в управленческих теориях – это решения участников деятельности предприятия (фирмы), имеющих полномочия принимать их от имени фирмы, а предмет – движение и преобразование информации.

Результаты, полученные в разработке управленческих теорий фирмы, демонстрируют потребность в расширении спектра языковых средств, используемых в анализе поведения предприятия. В этом подходе используется весьма значительное число понятий, не встречающихся в ортодоксальной экономической теории, зато широко применяются понятия, позаимствованные из других научных дисциплин, причем не только гуманитарных. При этом не уделяется большого внимания необходимости и правомерности такого переноса.

Проблема создается отсутствием инструментов для описания изменений решений, прежде всего связанных с изменением прав и ответственности участников, т.е. с институциональными факторами, с одной стороны, и изменениями в технологической структуре объекта управления, с другой.

2.3. Институциональные теории фирмы

В классической экономической теории интересы таких коллективных форм экономической деятельности, как фирмы, отождествлялись с интересами лишь одной группы лиц – их формальных владельцев. Это позволяло долгое время обходиться без признания за фирмами той роли, которую они играли в реальной экономической жизни. Теория без особого ущерба для себя долгое время оста-

валась теорией экономики частных лиц, а не предприятий, и до сих пор в ряде неоклассических направлений современной теории фирмы интересы фирм изучаются путем редукции к интересам участвующих в деятельности этих фирм индивидов.

2.3.1. Социологическая теория X-эффективности Х. Лейбенстайна

Практика свидетельствует, что фундаментальные гипотезы общепринятой микроэкономической теории, которые гласят, что предприятие максимально эффективно использует ресурсы и стремится получить максимальную прибыль, не выполняются. Если издержки не минимизируются, тогда нужно измерять разницу между реальными и минимальными издержками, и необходимо понятие, которое отражало бы различия между реальными и возможными издержками. Такое понятие было введено Х. Лейбенстайном, который назвал это явление X-неэффективностью, подчеркивая в основном его непознанный характер (Leibenstein, 1976).

Теория X-эффективности (скорее, X-неэффективности) отличается от традиционной микротeorии в нескольких аспектах.

1. В своих психологических основаниях она базируется в основном на поведении индивидов, а не на поведении фирм или домашнего хозяйства.

2. Фундаментальной экономической переменной являются усилия.

3. В данной теории учитывается новый фактор, не рассматриваемый в ортодоксальном экономическом анализе, называемый автором X-неэффективностью.

4. Теория не предполагает минимизацию издержек и максимизацию прибыли.

Когда речь идет об X-эффективности, имеется в виду неэффективное использование труда, капитала, возможностей внутренней кооперации, потоков информации, кредитов, процедур принятия решений и т.п.

Х. Лейбенстайн указывает на четыре фактора, играющие значительную роль в достижении X-эффективности:

- индивидуальная мотивационная эффективность;
- внутрифирменная мотивационная эффективность;
- внешняя мотивационная эффективность;
- нерыночная эффективность затрат.

Наличие этих факторов указывает на то, что ни фирмы, ни индивиды не работают и не ищут информации с наивысшей отдачей. Поэтому отношения между затратами и результатами не являются однозначно определенными. И именно поэтому приобретает особую важность мотивация, так как от нее зависит уровень трудовых и профессиональных усилий внутри предприятия.

По мнению Х. Лейбенстайна, главным недостатком теории фирмы является отсутствие в ней в явном виде стимулов деятельности людей. Необходимо видеть разницу между руководством фирмы и людьми, исполняющими обязанности. Большинство людей – агенты, работающие на других. У них нет необходимости добиваться выполнения желаний руководства, представители которого часто являются и собственниками. Более того, в современных крупных фирмах агенты часто не знают того, что хотят руководители, а иногда не знают самих руководителей.

Для описания экономического поведения предлагается проводить различия между способностями человека, его желаниями использовать способности в конкретных условиях и желаемыми стандартами, которых он хотел бы достичь в своей деятельности. Исходная посылка теории X-эффективности состоит в том, что для человека характерно стремление достичь компромисса между желанием использовать свои возможности, преодолевая ограничения среды, и действиями, направленными на соответствие максимально возможному числу внутрифирменных стандартов и норм (которые отчасти зависят от наблюдаемого поведения других сослуживцев).

Каждый работник определяет свои стандарты в зависимости от своих возможностей и ограничений, стремясь одновременно к сво-

бодному поведению. Стандарты включают моральные ограничения – честность, доверие, альтруизм, чувство групповой солидарности и т.п. Личность ищет для себя компромисса между стандартами и ничем не ограниченным поведением, который ведет к чувству комфортности и к внутренним ориентациям, влияющим на степень отклонения его поведения от максимизирующего. Однако экономический контекст, в котором находится человек, может оказывать на него большее внешнее давление, чем внутренние ориентации. Взаимодействия внутренних ориентаций и внешних условий будут определять реальную степень отклонения его поведения от максимизирующего.

2.3.2. Организационная теория О. Уильямсона

Идейными предшественниками организационной теории О. Уильямсона, по свидетельству ее автора, являются Дж. Коммонс – один из создателей институциональной экономической теории, Р. Коуз – создатель транзакционной теории фирмы и Ф. Хайек, писавший о роли информации в формировании рационального экономического порядка. Теория следует работам этих авторов в следующих аспектах (Williamson, 1975).

Дж. Коммонс в своих исследованиях подчеркивал коллективный характер экономической деятельности (Commons, 1959). По его мнению, необходимая степень кооперации между ее участниками возникает не из гармонии их интересов, а путем возникновения институтов, которые устанавливают порядок разрешения конфликтов между участниками. По Коммонсу, «существующие правила коллективного действия становятся возможными, если при них преодолеваются конфликты и достигаются более высокие результаты» (Commons, 1959).

У Р. Коуза предметом анализа являются: транзакции и связанные с ними издержки, а не технологии; неопределенность и ограниченная рациональность (Coase, 1937).

Создание фирм решает две проблемы. Во-первых, фирмы позволяют экономить на определении цен там, где механизм цен ра-

ботает неэффективно. Во-вторых, фирмы замещают множество полных контрактов с поставщиками одним неполным контрактом, в котором не оговариваются все возможные ситуации. Это позволяет экономить на переговорах и заключении контрактов.

Идеям Ф. Хайека теория следует в части признания границ рациональности, связанных с ограниченной способностью людей обрабатывать и запоминать информацию, признания роли идиосинкратических, т.е. индивидуализированных, знаний (практически каждый человек имеет преимущества перед другими, поскольку обладает уникальной информацией, которую можно использовать только тогда, когда решение принимает он сам, или оно принимается при его непосредственном участии) и признания за рыночными ценами роли носителей обобщенной экономической информации об условиях производства тех или иных товаров и услуг (Hayek, 1945).

Основными чертами проведенного анализа являются следующие.

1. Формирование иерархических форм экономической деятельности связывается не столько с технологией выполнения определенных работ, подразумевающих коллективную деятельность, сколько с закономерностями распределения и движения информации.

2. Вслед за Дж. Коммонсом первичным предметом микроанализа считается транзакция.

3. Вслед за Р. Коузом рынки и иерархические формы рассматриваются как альтернативные модели контрактирования.

4. Основными факторами, определяющими эффективность той или иной формы экономической организации, являются факторы, связанные с природой человека, – ограниченная рациональность и оппортунистическое поведение, которые соотносятся с множеством факторов среды – ее сложностью и неопределенностью.

5. Анализ выходит за рамки традиционно используемого языка экономической науки. При анализе контрактов учитываются не только экономические аспекты взаимодействия их участников, но и юридические, ин-

формационные и этические аспекты. Здесь так же, как и в поведенческих теориях, видны зачатки междисциплинарного подхода к построению теории фирмы.

6. Вопросы формирования различных иерархических структур рассматриваются через призму информационных проблем, присутствующих этим формам.

7. Подход относительно свободен от оценок альтернативных форм экономической организации, привносимых идеологическими установками.

В заключение отметим, что альтернативные формы экономической организации порождают разные типы меновых отношений, имеющие своих сторонников и противников, поэтому вопросы организационной эффективности не укладываются в рамки традиционного расчета эффективности. Следовательно, способы заключения сделок, более производительные и, стало быть, предпочтительные с точки зрения максимизации денежной выгоды, могут расцениваться по-иному и даже отвергаться сторонниками иных ценностей. Это может означать, что универсальные условия производительности, возможно, не достижимы, а эффективность и благополучие, которое предполагает справедливость, внутренне не делимы.

2.3.3. Эволюционная теория фирмы

По мнению «эволюционистов», именно сложившиеся правила, а не слепое стремление к максимизации прибыли определяют характер принимаемых решений. Смысл эволюционного подхода состоит в том, что результат эволюции не может быть известен заранее.

Фирма институционализирует привычки и рутины, накапливает внутренние знания в рамках устойчивой организационной структуры, хранит и воспроизводит привычки, рутины и знания подобно генам.

Первую эволюционную модель фирмы связывают с именами Р. Нельсона и С. Уинтера, а ее разработку относят к 1960–1970 гг. (Nelson, Winter, 1974). Эволюционная модель организации Нельсона – Уинтера опирается на понятия «рутина», «естественный отбор»

и «селекция». Механизм отбора происходит в результате осуществления рутины и поиска, когда рутина стремится победить поиск вследствие того, что организации строят свою деятельность на взятых из прошлого стереотипах поведения и тенденциях их функционирования. Окружающая среда организации опосредует взаимодействие между ними. Под рутинной понимается некая единица (элементарная структура) поведения, которая предсказуема и приводит к аналогичным схемам решений в повторяющихся ситуациях.

Рутинные процедуры многообразны и подвержены процессу селекции. Можно различать отбор внутренний, с помощью которого выбирается внутреннее строение организации, способ отношений между участниками, и внешний – когда происходит отбор из стохастически изменяющихся фрагментов внешней среды. В результате сочетания этих двух видов отбора организация отказывается от одних рутин и вводит вместо них другие, если считает это необходимым.

Вместе с процессом селекции, фактически выбора из имеющихся альтернатив, идет процесс поиска тех рутинных операций, которые наиболее адаптивны по отношению к среде и эффективны. Существуют три фактора, заставляющие так вести себя организации (Менар, 1996):

1) ориентация организации, обусловленная мотивациями ее участников, что создает определенную внутреннюю детерминированность организации, проще говоря, проблемность, разобщенность;

2) важность стохастических компонентов во внешней среде, что способствует изменению организацией схем своего функционирования;

3) непосредственно рутинные процедуры: с их помощью можно установить существующие аномалии, чтобы выработать и применить в действии механизмы приспособления к изменяющимся условиям среды.

Роль внешней среды как «стартера» мутаций и появления новых рутин является определяющей. С инновационно-технологической

точки зрения взаимодействие внутриорганизационных аспектов с внешними приводит к новым комбинациям рутин, обновление которых вызвано устранением недостатков в предыдущих рутинках. Таким образом возникает фактор инноваций.

3. ФИРМА КАК ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ОБЪЕКТ, СУБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ, ИНСТИТУТ ОБЩЕСТВА: ВОЗМОЖНОСТИ СИСТЕМНОГО АНАЛИЗА

Поведение предприятия определяется тремя группами факторов: закономерностями движения и преобразования ресурсов; интересами участников его деятельности; интересами предприятия. Учесть влияние всей совокупности этих факторов одновременно в какой-либо обозримой модели на поведение предприятия представляется затруднительным и поэтому целесообразно разделить эту задачу на более простые, в основе которых лежат названные факторы (Пресняков, 1991). Тогда предприятие можно рассматривать как состоящее из трех подсистем: производственного объекта, субъекта управления и институциональной подсистемы, которые являются относительно независимыми друг от друга составными его частями (более широкий вариант системной структуризации предприятия см. в (Клейнер, Нагрудная, 2014)).

Производственный объект – это исполнительная подсистема предприятия, элементами которой являются его активы и работники. Она способна работать при разных режимах управления и разных ограничениях, устанавливаемых уполномоченными органами для защиты своих и общественных интересов в деятельности предприятия.

В модели эту подсистему можно описать агрегированной производственной функцией (Клейнер, 1986), форма и параметры которой

могут отражать разные варианты организации управления и разные институциональные условия. Результаты функционирования объекта управления принимают форму исполнения предназначения предприятия – производства товаров и услуг для удовлетворения платежеспособного спроса на них.

Достижение результатов поддерживается управляющими воздействиями на движение ресурсов. Воздействия на объект либо формируются участниками производства, либо являются результатом изменения внутрисистемных переменных, либо поступают из модели субъекта управления. В зависимости от того, исполнение какой функции управления (планирования, оперативного регулирования, контроля или организации производства) осуществляется, регулируются те или иные потоки активов.

Другими факторами, от которых зависят результаты функционирования производственного объекта, являются отношения участников, влияющие на интенсивность исполнения ими своих обязанностей. В основе этих отношений лежат персональные характеристики поведения участников.

Таким образом, понятийный аппарат моделирования производственного объекта включает технологические характеристики формирования и преобразования активов предприятия, управляющие воздействия на потоки активов и поведенческие характеристики участников деятельности предприятия, которые влияют на результаты их взаимодействий.

Предприятие как субъект управления берет на себя выполнение предпринимательских функций: маркетинг, логистику, организацию производства, организацию труда, управление персоналом и др., учитывая при этом технологические возможности объекта и институциональные факторы, влияющие на поведение участников. Задача анализа предприятия как субъекта управления производственным объектом заключается в выявлении проблем предприятия, связанных с реализацией жизненного цикла предприятия. Поддержка решения этой задачи обеспечивается, с одной

стороны, инструментами исполнения функций управления, которые формируют технологию управления производственным объектом, а с другой – учетом поведения участников деятельности предприятия при принятии и реализации управленческих решений.

Очевидно, что разные схемы подсистемы управления предприятия будут в разной степени уделять внимание технологическим и институциональным факторам функционирования предприятия.

Задача институциональной подсистемы предприятия состоит в обеспечении ответственного его отношения к экономическим интересам участников производственной деятельности и тем самым поддержки условий для их совместной деятельности. Институциональная подсистема позволяет предприятию функционировать как единому имущественному комплексу, обеспечивая условия для совместной деятельности участников, обладающих самостоятельными экономическими интересами, и воздействует на формирование их поведения, необходимого для осуществления производства. Основное условие обеспечения совместной деятельности – согласование интересов участников.

Преодолевать возникающие между участниками конфликты обязан менеджмент – вид управления, отличающийся от администрирования своей направленностью на согласование интересов участников деятельности предприятия. Исполнение такой функции предполагает решение двух задач: оптимизация используемых ресурсов и поддержание у участников интереса к работе путем формирования соответствующих стимулов. Менеджер должен управлять процессом выполнения участниками своих функций, включая трудовые усилия. В сущности, он должен соединить работу и работника в одно целое. Соответственно, его усилия оправдываются, если ему удастся сделать работу привлекательной, а у участников развить стремление к успеху и достижениям путем создания условий для реализации их способностей и интересов в рамках действующих

рабочих правил и структуры управления производством.

В основе согласования интересов лежат регулятивные нормы – общественные стандарты, отражающие признанный обязательный порядок, и правила – положения, отражающие постоянное соотношение действий и явлений (инструкция для совершения каких-либо действий). Эти инструменты являются основным способом удержания потенциальных конфликтов в приемлемых рамках, а также средством обеспечения процессов возникновения и оборота прав и обязанностей участников.

Таким образом, модель предприятия как института должна в явном виде включать интересы участников его деятельности (состав которых устанавливается в законодательном порядке), их права и обязанности, которые должен согласовывать менеджмент с помощью норм и правил.

Примерами институциональных моделей являются модели заключения договоров между участниками деятельности предприятия, включая заключение контрактов и трудовых договоров. Наиболее часто применяемый аппарат таких моделей – игровое моделирование.

Относительная независимость модели каждой подсистемы проявляется в том, что ее устройство не зависит от устройства моделей двух других подсистем. Взаимодействия подсистем при анализе поведения предприятия принимают форму обратной связи, когда изменения в одной подсистеме влекут за собой изменения в других, и наоборот.

Систематизация вариантов теории фирмы представляет определенную сложность, поскольку авторы этих теорий (зачастую коллективные авторы, публиковавшие свои работы в разное время) не формулировали в явном виде предпосылки, однозначно выделяющие данную теорию среди возможных подходов к теории фирмы. Попытка создания «периодической системы теории фирмы», содержащей характеристики, необходимые и достаточные для описания разных теорий, приводит к следующему варианту систематизации теорий

фирмы. Каждая теория рассматривается с двух точек зрения.

Согласно первой фирма рассматривается с позиций исследователя (наблюдателя), изучающего фирму:

а) «изнутри»;

б) «извне» – в непосредственной близости от границ фирмы;

в) «извне» – вдали от границ фирмы.

Согласно второй точке зрения, фирма рассматривается под углом зрения ее взаимодействия с социально-экономической средой:

а) влияние фирмы на окружающую социально-экономическую среду (фирма как производственный объект);

б) влияние окружающей социально-экономической среды на фирму (фирма как субъект управления со стороны собственников и менеджеров);

в) взаимодействие фирмы и окружающей социально-экономической среды через общественные институты (фирма как институт общества).

Такой подход дает возможность предложить непротиворечивую и в известном смысле полную идентификацию и классификацию теорий фирмы, проследить взаимосвязи между группами теорий и приблизиться к построению интегральной карты теорий фирмы.

В табл. 2 приведено распределение групп теорий фирмы по указанным признакам. В строках таблицы представлены теории фир-

мы, предметом которых является анализ взаимодействия фирмы с окружающей социально-экономической средой. В столбцах таблицы представлены группы теорий, предметом которых являются результаты видения фирмы с позиций исследователя (наблюдателя).

Из табл. 2 видно, что предметные области этих теорий дополняют друг друга в части выявления и анализа факторов, влияющих на поведение фирмы, и теории не следует рассматривать как альтернативные и искать те из них, которые должны лежать в основе построения общей междисциплинарной теории фирмы.

Результаты систематизации теории фирмы, приведенные в табл. 2, позволяют дать системную структуризацию сферы функционального управленческого анализа деятельности фирмы. Известные на сегодняшний день области концентрации внимания собственников и топ-менеджеров компании находятся во взаимно однозначном соответствии с размещенными в табл. 2 группами теорий фирмы (табл. 3). Это дает возможность обеспечить теоретическую базу эффективного управления поведением предприятия во всех значимых внутренних и внешних аспектах.

При построении обобщающей проблемно-ориентированной модели фирмы должно быть обеспечено функциональное согласование процессов, направленное на достижение определенного состояния предприятия в со-

Таблица 2
Фирма в экономических теориях

Фирма	Направления экономических исследований		
	Фирма как система коллективного действия	Фирма как целостный экономический объект	Фирма как элемент народнохозяйственного технологического комплекса
Как производственный объект	Агентно-ориентированное моделирование	Оптимизационные модели	Имитационные модели
Как субъект управления	Агентные отношения	Поведенческая теория	Прикладные дисциплины (теория маркетинга, основы логистики, теория управления персоналом и т.д.)
Как институт общества	Социологическая теория	Теория организационных форм	Эволюционная теория

Структура предметной сферы управления деятельностью фирмы

Аспекты моделирования фирмы	Тематические области функционального анализа поведения фирмы		
	как системы коллективного действия	как целостного экономического объекта	как элемента народнохозяйственного технологического комплекса
Как производственного объекта	Поведение участников	Администрирование	Производство
Как субъекта управления	Отношения участников	Ожидания	Инструменты подготовки решений по направлениям деятельности (маркетинг, логистика, HR-management и т.д.)
Как института общества	Интересы участников	Менеджмент	Нормы и правила

ответствующих аспектах его деятельности – как производственного объекта, как субъекта управления и как общественного института.

Анализ табл. 2 и 3 в сопоставлении с литературой по теории фирмы показывает, что перспективы развития данного направления связаны с дальнейшей проработкой агентно-ориентированного подхода, социологических теорий фирмы и эволюционной теории. По-прежнему актуальным остается вопрос о комплексировании приведенных теорий с системно-интеграционной теорией фирмы, представляющей согласованную версию обобщенного описания факторов, подсистем и результатов деятельности предприятия (Клейнер, 2002, 2003).

* * *

Проведенный анализ наиболее известных теорий фирмы позволил сформировать систему координат в пространстве теорий фирмы, что дало возможность определить место каждой теории в этом пространстве, обосновать их естественную группировку, наметить перспективные направления создания новых и комплексирования известных разработок в области теории фирмы.

Одним из перспективных путей развития теории фирмы представляется интеграция этой теорией с активно развивающейся в последние годы теории социально-экономических экосистем (Jacobides et al., 2018; Adner, 2017). Занимая промежуточное место между теорией промышленной организации и теори-

ей фирмы, концепция экосистем, возможно, позволит ответить на вопросы, не имеющие пока удовлетворительного ответа ни в рамках микроэкономики, ни в рамках мезоэкономики.

Список литературы

- Бухвалов А.В. Управленческая теория фирмы: прогресс в синтезе теории финансов и стратегического менеджмента // Российский журнал менеджмента. 2016. Т. 14. № 4. С. 105–126.
- Клейнер Г.Б. Производственные функции: теория, методы, применение. М.: Финансы и статистика, 1986.
- Клейнер Г.Б. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. 2002. № 10. С. 47–69.
- Клейнер Г.Б. От теории предприятия к теории стратегического управления // Российский журнал менеджмента. 2003. Т. 1. № 1. С. 169–170.
- Клейнер Г.Б. Системная парадигма и системный менеджмент // Российский журнал менеджмента. 2008. Т. 6. № 3. С. 27–50.
- Клейнер Г.Б., Нагрудная Н.Б. К вопросу о концепции и определении понятия «предприятие» // Стратегическое планирование и развитие предприятий: матер. Пятнадцатого всерос. симпозиума (Москва, 15–16 апреля 2014 г.) / под ред. Г.Б. Клейнера. Секция 1. М.: ЦЭМИ РАН, 2014. С. 101–105.

- Клейнер Г.Б., Пресняков В.Ф., Карпинская В.А. Поведение предприятия в моделях теории фирмы // Экономическая наука современной России. 2018. № 2. С. 7–23.
- Менар К. Экономика организаций. М.: ИНФРА-М, 1996.
- Пресняков В.Ф. Модель поведения предприятия. М.: Наука, 1991.
- Adner R. Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy // Journal of Management. 2017. № 43 (1). P. 39–58.
- Berle A., Means G. The modern corporation and private property. N.Y., Harcourt Brace and World, Inc. 1932.
- Coase R. The nature of the firm // *Economica*. 1937. № 4. P. 386–405.
- Commons J.R. Institutional economics: Its place in political economy. Madison: University of Wisconsin Press, 1959.
- Cyert R., March J. A behavioral theory of the firm. Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1963.
- Jacobides M.G., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems // *Strategic Management Journal*. 2018. № 39 (8). P. 2255–2276.
- Hayek F.A. The use of knowledge in society // *The American Economic Review*. 1945. Vol. 35. № 4. P. 519–530.
- Leibenstein H. Beyond economic man: A new foundation for micro-economics. Cambridge Mass.: Harvard University Press, 1976.
- Nelson R.R., Winter S.G. Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: the critique and prospectus // *The Economic Journal*. 1974. № 84 (336). P. 886–905.
- Shubik M. Review of a behavioral theory of the firm // *Journal of the American Statistical Association*. 1965. № 60 (309). P. 378–379.
- Williamson O. Markets and hierarchies: Antitrust Implications. N.Y.: Free Press, 1975.
- Winter S.G. Review of a behavioral theory of the firm // *The American Economic Review*. 1964. № 54 (2). P. 144–148.

Рукопись поступила в редакцию 15.02.2018 г.

BEHAVIOR OF THE ENTERPRISE IN THE MODELS OF THE THEORY OF THE FIRM. PART 2

G.B. Kleiner, V.F. Presnyakov, V.A. Karpinskaya

George B. Kleiner, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy Sciences, Moscow, Russia, george.kleiner@inbox.ru

Vasily F. Presnyakov, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy Sciences, Moscow, Russia, presvasilij@yandex.ru

Venera A. Karpinskaya, Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy Sciences, Moscow, Russia, karpinskaya.venera@gmail.com

The article is a continuation of the work “Behavior of the enterprise in the models of the theory of the firm”. Part 1 see: *Economics of Contemporary Russia*, 2018, No. 2.

This article was prepared with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (RFBR) (project № 17-02-00513 (head – G.B. Kleiner) and № 17-02-00457 (head – V.F. Presnyakov)).

In this article, the firm was mainly considered as a production facility, in connection with which a brief analysis of the fundamental theories of the firm, reflecting the influence of intra-production factors on the behavior of the enterprise, was given. Approaches related to agent-based modeling, variants of neoclassical theory, J. Forrester’s theory of industrial dynamics were disclosed. In this material, theories of the firm focusing on accounting for the influence of managerial and institutional factors on the firm’s behavior are analyzed. Theories of the firm as a subject of management and institutional theories of the firm are considered. Brief characteristics of the theory of agency relations, behavioral theory of the firm, the X-efficiency theory, organizational and evolutionary theories are given.

The primary task of this study is to develop a compact system of indicators that characterize the firm and make it possible to systematize the known and potential theory of the firm. The systematization form is a matrix reflecting the behavior of the firm on the one hand, as a socioeconomic system from the point of view of its internal filling, boundaries in the socio-economic space, place in the national economic technological complex; on the other hand, as an industrial object,

a subject of management, a social institution. A system of coordinates in the space of the theories of the firm, allowing to determine the place of each theory in this space, to justify their natural grouping and to outline promising directions for creating new and integrating well-known developments in the field of theory of the firm is proposed.

Keywords: firm, theory of the firm, firm as a subject of management, firm as an institution of society, behavioral theory of the firm, X-efficiency theory, organizational theory, systematization of theories of the firm.

JEL: D21.

References

- Bukhvalov A.V. (2016) Managerial theory of firm: Towards a synthesis of finance and strategic management. *Russian Management Journal*, vol. 14, no. 4, pp. 105–126 (in Russian).
- Kleiner G.B. (1986) Production functions: Theory, methods, application. Moscow, Finansy i statistika (in Russian).
- Kleiner G. (2002) System paradigm and the theory of the enterprise. *Voprosy Ekonomiki*, no. 10, pp. 47–69 (in Russian).
- Kleiner G. (2003) From the theory of the enterprise to the theory of strategic management. *Russian Management Journal*, vol. 1, no. 1, pp. 31–56 (in Russian).
- Kleiner G.B. (2008). The system paradigm and system management. *Russian Management Journal*, vol. 6, no. 3, pp. 27–50 (in Russian).
- Kleiner G.B., Nagrudnaya N.B. (2014). To the question of the concept and definition of the concept “enterprise”. Strategic planning and development of enterprises, materials of the Fifteenth Russian Symposium (Moscow, April 15–16, 2014). Ed. G.B. Kleiner. Vol. 1. Moscow, Central Economics and Mathematics Institute of RAS, pp. 101–105 (in Russian).
- Kleiner G.B., Presnyakov V.F., Karpinskaya V.A. (2018). Behavior of the enterprise in the models of the theory of the firm. *Economics of Contemporary Russia*, no. 2 (81), pp. 7–23 (in Russian).
- Menard C. (1990). *L'Economie des organisations*. Paris: Ed. La Découverte.
- Presnyakov V.F. (1991). The model of behavior of the enterprise. Moscow, Nauka (in Russian).
- Adner R. Ecosystem as structure: An actionable construct for strategy. *Journal of Management*, 2017, no. 43 (1), pp. 39–58.
- Berle A., Means G. (1932). *The modern corporation and private property*. New York, Harcourt Brace and World, Inc.
- Coase R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, no. 4, pp. 386–405.
- Commons J.R. (1959). *Institutional economics: Its place in political economy*. Madison, University of Wisconsin Press.
- Cyert R., March J. (1963). *A behavioral theory of the firm*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.
- Jacobides M.G., Cennamo C., Gawer A. Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, no. 39 (8), pp. 2255–2276.
- Hayek F.A. (1945). The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, no. 4, pp. 519–530.
- Leibenstein H. (1976). *Beyond economic man: A new foundation for micro-economics*. Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- Nelson R.R., Winter S.G. (1974). Neoclassical vs. evolutionary theories of economic growth: the critique and prospectus. *The Economic Journal*, no. 84 (336), pp. 886–905.
- Shubik M. (1965). Review of a behavioral theory of the firm. *Journal of the American Statistical Association*, no. 60 (309), pp. 378–379.
- Williamson O. (1975). *Markets and hierarchies: Antitrust implications*. New York, Free Press.
- Winter S.G. (1964). Review of a behavioral theory of the firm. *The American Economic Review*, no. 54 (2), pp. 144–148.

Manuscript received 15.02.2018