



Munich Personal RePEc Archive

The use of behavioral factors for the assessment and management of competitiveness of firms

Sokolovskyi, Dmytro

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy

1 November 2016

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/74849/>
MPRA Paper No. 74849, posted 03 Nov 2016 08:10 UTC

Zastosowanie behawioralnych czynników do oceny i zarządzania poziomem konkurencyjnością przedsiębiorstw

Wstęp

Proponuje się badanie pytania dualności w zachowaniu przedsiębiorstwa (podmiotu gospodarczego). Badanie ma «ramowy» charakter, jego cel polega, najpierw, w określeniu potencjalnych możliwości stosowania zasad zachowania ekonomicznego do rozstrzygnięcia konkretnych zadań, związanych z działalnością podmiotu gospodarczego. Więc przedmiotem badania jest zachowanie ekonomiczne przedsiębiorstwa i jego elementów.

W neoklasycznej teorii ekonomicznej zachowanie przedsiębiorstwa jest tradycyjnie opisane przez funkcję produkcyjną i utożsamiało się z zachowaniem racjonalnego agenta, które, z kolei, sprowadzało się do maksymalizacji dochodu. Te przesłanki legły u podstaw modeli ogólnej równowagi.

Drugie połowie XX wieku «otworzyła» dla teorii ekonomicznej «organizację» jak jakościowo różny od rynku fenomen, dlaczego sprzyjało «świeże» przeczytanie na razie słynnego artykułu (Coase (1937)). W przybliżeniu na wtenczas przypada publikacja prac (Simon (1955, 1956, 1978), Williamson (1985, 1991)), wskutek których przedsiębiorstwo zaczęły rozpatrywać jak sumę stosunków kontraktowych, głównie – stosunków kształtu «pryncypał – agent» oraz – miejsca transakcji, że pozwalało przeprowadzać badanie stosunki na przedsiębiorstwie z pomocą sformalizowanego aparatu teorii gier. Określenie przedsiębiorstwa jako «pakietu kontraktów», jak i «równowaga Nasha», przetworzyło się w jedno z kluczowych pojęć analizy gospodarczej. Tamtym samym były rozszerzono zasięgi tradycyjnej analizy ekonomicznej z jej aksjomatem o zachowaniu optymalizacyjnym, przy czym nie tylko dla naprawdę «rynkowego» zakresu, ale i całokształty stosunków w środku organizacji.

Integracja nowej definicji «przedsiębiorstwo» do analizy neoklasycznej spowodowała powstania wersji sformalizowanej «teorii organizacji», jaka zyskała dokonaną formę mniej więcej na początku lat 80-tych. W wyniku wszystko, co stosowało do zakresu badania ekonomii organizacji, było ściśle powiązane z teorią neoklasyczną, co sprecyzowało jej stopniową transformację.

W szczególności, stało się jasne, że przedsiębiorstwo jest nie tylko funkcją do produkcji pewnego dobra, ale także skomplikowaną strukturą, procesy wewnętrzne której mogą istotnie wlewać na wyniki działalności zewnętrznej. Jednocześnie przyszło rozumienie doniosłości poglądu na przedsiębiorstwo jak na element atomowy ogólnego systemu rynkowego. Czyli kategoria «przedsiębiorstwo» jednocześnie przejawiała się w 3 hipostazach:

1) bezpośredni proces produkcji (przedsiębiorstwo, jak funkcja);

- 2) wewnętrzne funkcjonowanie przedsiębiorstwa (przedsiębiorstwo, jak organizacja);
- 3) współdziałanie przedsiębiorstwa z jego otoczeniem gospodarczym (przedsiębiorstwo, jak element pewnego systemu gospodarczego).

Warto zauważyć, że wszystkie zaznaczone hipostazy przedsiębiorstwa są nie samowystarczalnymi, a powiązanymi między sobą projekcjami ogólnego obrazu. Oprócz tego, zachowanie przedsiębiorstwa i jego elementów jest nie skalarnym, a dualnym. Uświadomienie, że przedsiębiorstwo nie jest jednolite, konieczność uwzględniać ten fakt, że jego działalność składa się z działalności oddzielnych agentów, pragnienia których daleko nie zawsze zbiegają się między sobą oraz z ogólnym celem przedsiębiorstwa, sprawia użycie koncepcji dualnego rozpatrzenia przedsiębiorstwa: jak obiektu i jak subiektu, jak «black box» i jak systemy z skomplikowaną strukturą, jej działalności z punktu widzenia produkcji i marketingu itp. Dialektyczny pogląd na przeciwieństwie celi i metod między różnymi przejawami funkcjonowania przedsiębiorstwa, balansowania ich projekcji konfliktowych i użycia uzgadnianych stało się głównymi zasadami analizy działalności przedsiębiorstwa.

Klasyczna swoistość badań przedsiębiorstwa w każdym z przeliczonych kierunków polega na takim.

Przedsiębiorstwo, jak funkcja

Przedsiębiorstwo badają w klasycznej teorii mikroekonomicznej, która w szczególności studiuje proces produkcyjny i modeluje go z pomocą funkcji produkcyjnych (czyli przedsiębiorstwo tradycyjnie określa przez pewną funkcją produkcyjną). Te badania mają wystarczającą miarą wąsko specjalizowany charakter. W skutek, zakres stosowania wyników jest również dość sektorowym.

Oczywiście że podobne badania potrzebują specjalnych wiedz o właściwości procesu produkcyjnego, potrzebę w fachowcach wąskiego profilu, a więc jest przedmiotem szybciej dla branżowych badaczy.

W tym kierunku dosyć dokładnie są opracowane założenia ramowe, określono szereg funkcji produkcyjnych (Koba-Douglasa, CES, itd.). W skutek, badania są obecnie nie bardzo aktywne, nie obserwuje się zasadniczej aktualizacji zasad metodologicznych i teoretycznych, więcej wolności w poszczególnych kierunkach branżowych.

Przedsiębiorstwo, jak organizacja

Klasycznym kierunkiem badań tu jest «management organizacji», w szczególności, «zarządzania personelem». Stosunkowo świeży kierunek – to badania przedsiębiorstw (i innych systemów ekonomicznych) z pomocą symulacji, w szczególności, metodzie dynamiki industrialnej – «studiowanie działalności przedsiębiorstwa, jak informacyjnego systemu ze związkiem zwrotnym» i jej polepszenia – metody dynamiki systemowej (Forrester (1968)),

która jest najbardziej efektywną (jak i symulacja w ogóle) w przypadkach, kiedy przepisy regulujące zachowania systemu nie udaje się opisać analitycznie.

Na podstawie naprowadzanego wyznaczenia powyżej przedsiębiorstwa jak systemu kontraktów, alternatywną metodologią badania struktury wewnętrznego funkcjonowania przedsiębiorstwa zaczęły kierunki instytucjonalnej teorii ekonomicznej: teoria kontraktów (Williamson (1985), Hart & Holmstrom (1987), Thevenot (1989), Shastitko (2001), Tambovtsev (1996)) i teoria agentów (Stiglitz (1987)).

Z tego punktu widzenia jednym z mało rozpowszechnionych przedmiotów badania jest problem współdziałania agentów w środku przedsiębiorstwa i wpływu tego współdziałania na zewnętrzne wskaźniki jego funkcjonowania (np. konkurencyjność przedsiębiorstwa i jego produktów, w szczególności, w szczególności, jej jakość i koszt własny).

Przedsiębiorstwo, jak element pewnego systemu gospodarczego

Głównym nurtem dla tego kierunku analizy przedsiębiorstwa jest marketing (Kotler, (1984)). W ramach marketingowej koncepcji pytaniom współdziałania przedsiębiorstwa i rynku zajmują się takie dziedziny nauki ekonomicznej, jak pozycjonowanie, teoria reklamy, teoria zachowania konsumentów.

Więc można zauważyć, że podobnie do innych punktów widzenia na temat przedsiębiorstwa, ta również ma jak klasyczną podstawę pod postacią marketingu, tak i porównano «świeży» kierunek teoretyczny – badanie zachowania agentów ekonomicznych. Ponieważ zaznaczona teoria interakcji agentów również w dużej mierze opiera się na kategorii zachowania ekonomicznego, na tych kierunkach docelowo zatrzymać się bardziej dokładnie.

Warto zaznaczyć, że naprawdę pytanie ekonomicznego zachowania jest rówieśnikiem teorii ekonomicznej. Istotny wkład w badania zachowania podmiotów gospodarczych w warunkach ryzyka podjęła klasyczna praca (von Neuman & Morgenstern (1944)). Porównano nowe podmioty powiązując, najpierw, z badaniami w obszarze teorii instytucjonalnej (choć początek heterodoksji zwykle odlicza się od chwili instytucjonalizmu «starego» (Veblen (1994))), jak również społeczno-ekonomiczno-psychologicznych eksperymentów M. Webera (Weber (1996)) (składowa ekonomiczna badań socjologicznych którego polegała na stosowaniu zaproponowanych zasad w określone zachowania ekonomiczne konsumentów).

Późniejsze postępy w zachowaniu podmiotów gospodarczych, w szczególności współczesnej teorii instytucjonalnej, pozwoliły poszerzyć i pogłębić klasyfikację Maksa Webera. Głównym punktem stała się teza o nieobowiązkowości postulowanego przez neoklasyczną teorią ekonomiczną całkiem racjonalnego homo oeconomicus – «doskonałego kalkulatora».

Pierwszym krokiem w kierunku takiej definicji sztywnej zrobił Herbert Simon, że przypuścił obecność przyrodniczych ograniczeń kognitywnych,

właściwych podmiotom gospodarczym. W związku z tym, zamiast doskonałego wyboru wprowadził wybór dostateczny.

Następnym zasadniczym krokiem w branży zachowania ekonomicznego można uważać pracy O. Williamsona. Lecz przed tym należy podkreślić jego wkład w rozwój teorii firmy. Williamsonowa firma jest pęczakiem niedoskonałych kontraktów (Williamson (1985), p. 48) oraz skutek ich niedoskonałości. Czyli doskonale kontrakty całkiem mogą zamienić firmę, lecz są lub jest niemożliwy w zasadzie, lub zbyt drogi. W wyniku tego, że kontrakt nie zdolny uwzględnić wszystkie możliwe warunki, powstaje niebezpieczeństwo oportunistycznego agenta, że może spowodować pogorszenie sytuacji ekonomicznej dla jego vis-a-vis (Williamson (1985), pp. 97-100).

O. Williamson uogólnił i opisał trzy formy racjonalnego zachowania: racjonalność pełna (maksymalizacja), ograniczona (pragnienie do racjonalności) i organiczna (racjonalność procesu). Pierwsze dwie są wymienione powyżej, trzecia wykorzystuje się w ewolucyjnej gałęzi ekonomii instytucjonalnej (Nelson & Winter (1990)) i austriacką szkołą ekonomii (Hayek (1944)).

Można zauważyć, że koncepcja przedsiębiorstwa i napędowych sił jego funkcjonowania, proponowaną przez Olivera Williamsona, logicznie obejmuje zarówno drugą i trzecią jego hipostazie: przedsiębiorstwo jak organizację i przedsiębiorstwo jako element systemu stosunków ekonomicznych. Dlatego dalsze badania będą oparte właśnie na jego podejściu.

Indywidualne zachowanie

Zawężenie pojęcia racjonalności i jego definicja naukowa jest jednym z głównych celów badań psychologii ekonomicznej i ekonomii behawioralnej.

Teraz żaden badacz zachowania indywidualnego podmiotów gospodarczych nie może ignorować psychologicznych cech procesu decyzyjnego. Na podstawie psychologii ekonomicznej wraz z jej zastosowaniami było utworzone osobny gałąź naukowej wiedzy ekonomicznej – ekonomie behawioralnej, zakres zainteresowań której obejmuje spektrum od właśnie zachowania indywidualnego do problemów wyboru publicznego i ekonomii finansowej. Ekonomia behawioralna formułuje swój program badawczy na styku ekonomii, psychologii, matematyki, a nawet filozofii.

Klasyczna teoria zachowania podmiotów gospodarczych, twierdzi, że nawet jeśli agent i nie rozwiązuje świadomie problemu optymalizacji własnego zachowania, to wszystko jedno czyni tak, jakby miał ten problem zostać rozwiązany. Dzieje się tak chociażby dlatego, że inaczej systematyczne odchylenia od optymalnego zachowania spowodowałby mu szkody, a tym samym powodowało do bankructwa.

Przesłanką stosowania modeli neoklasycznych do analizy realnych rynków polega w odpowiedniości uczestników ugód ideału homo oeconomicus. Mimo to, że neo-klasyki zwracają niedostateczną uwagę na ten problem i będąc ograniczony powoływaniami na racjonalność i na utożsamienie człowieka z

doskonałym kalkulatorem, neoklasyczny model zakłada dość dobrze określone właściwości zachowania ludzkiego na rynku, mianowicie

- ✓ celo-racjonalność, czyli «oczekiwanie na pewne zachowanie przedmiotów w świecie zewnętrznym i innych osób oraz użycia tego oczekiwania jak «warunków» i «środków» dla osiągnięcia swojego racjonalnie wyznaczonego i przemyślanego celu» (Veber (1996), p. 478);
- ✓ użyteczność, że oznacza ukierunkowanie własnych działań na maksymalizację przydatności;
- ✓ empatię – umiejętność nieuprzedzone postawić się w miejscu swoich partnerów;
- ✓ zaufanie, ponieważ właśnie dostępność zaufania jest warunkiem mniej więcej stabilnych oczekiwań co do zachowania uczestników transakcji rynkowych.

Oczywiście, że naprowadzane warunki są sprzeczne ze sobą. Konkurencja doskonała wymaga potencjalnie nieograniczonej ilości uczestników stosunków rynkowych, że niemożliwe w lokalnym rynku. Natomiast scentralizowane tworzenie cen nie sprzyja wzajemnemu zaufaniu pomiędzy agentami – właściwości zachowania racjonalnego. Wymóg niezależności podmiotów relacji konfliktuje z normą empatii, która również jest obowiązkowej dla racjonalnego uczestnika stosunków rynkowych. Taka sprzeczność między warunkami neoklasycznego modelu ekonomii wymagają ich pewnej rewizji. Jednocześnie, model wyboru racjonalnego i zachowanie, zorientowane na normy, nie przeczą ze sobą. Co więcej, mianowicie spełnienie norm stwarza przesłanki wyboru racjonalnego.

W wyjaśnieniu przyrody norm na podstawie imperializmu ekonomicznego, zamiast badań socjologicznych i hermeneutycznych polega pierwsza inność ekonomii kontraktów z teorią wyboru społecznego. Inna inność dotyczy charakteru badanych norm. Obiektom ekonomii kontraktów jest nie tak normy prawne czy utrwalone formalnym sposobem, jak kontrakty – całokształtami norm nieformalnych, że stwarza «reguły gry», którymi spełnia się współdziałanie pomiędzy agentami w pewnej dziedzinie działalności. Wreszcie, zamiast tezy co do uniwersalności norm zachowania rynkowego nauka ekonomiczna postuluje obecność mnóstwa form koordynacji, mnóstwa kontraktów (Thevenot (1989), p. 75).

Typologia działania społecznego według Webera

M. Weber rozszerzył zmienność norm zachowania i rozwinął typologię działania społecznego, w ramach której rozróżnił cztery «idealne typy» zachowania (Veber (1996), p. 21):

- 1) celo-racjonalne zachowanie: przemyślane użycie warunków i środków do osiągnięcia celu;
- 2) cennieściwo-racjonalne zachowanie: użycie warunków i środków do osiągnięcia zadanych ze zewnątrz celów. Cele zostały zdefiniowane wiarą w wartości samowystarczalne (religijne, estetyczne, ideologiczne);

- 3) tradycyjne zachowanie: cele i środki zadane ze zewnątrz i są tradycyjnymi. Zachowanie opiera się na trwałym zwyczaju lub zwyczajach;
- 4) afektywne zachowanie: cele i środki nie są wyróżnieni. Zachowanie jest spowodowane stanem emocjonalnym osoby, jej bezpośrednimi uczuciami i odczuciami.

Istota podejścia informacyjnego według Simona

Jednak już w 1950 roku, H. Simon pokazał, że decyzje i zachowanie realnych ludzi nie odpowiadają klasycznej tezie a poddał ostrej krytyce modelu wyboru racjonalnego, że podaje homo oeconomicus w wyglądzie doskonałego kalkulatora (Simon (1955, 1956, 1978)). Simon twierdził, że ograniczona zdolność kognitywnych nie pozwalają indywidualom w realnym warunkach znaleźć optymalne z teoretycznego punktu widzenia rozwiązanie. Jego alternatywna teoria niepełnej racjonalności uwzględnia wraz z dostępnością środków informacyjnych ograniczenia kognitywne. Ona przypuszcza, że indywidualom nie tylko może zebrać wszystką informację na temat sytuacji, w której on działa, ale nawet zebraną informację nie zdolny obrobić sposobem optymalnym. Uwzględnienie ograniczeń kognitywnych powoduje zastąpienie indywidualom zachowania optymalnego zadowolającym. Czyli, ustanawia najpierw wymogi minimalne, którym zadowalać spełniać wybrany typ zachowań, i wybiera pierwszy wariant, że odpowiada wskazanym wymogom.

Ten wniosek doprowadził do zastąpienia koncepcji pełnej racjonalności na więcej realistyczną koncepcję racjonalności ograniczonej. Zrobiony powyżej akcent na ograniczenia modelu wyboru racjonalnego pozwala owak spojrzeć na współzależność czterech idealnych typów zachowania według Webera. Je można przedstawić jak kontinuum. Wtedy typ zachowania będzie funkcją dwóch zmiennych: stopnia szorstkości ograniczeń kognitywnych i stopnia pełności informacji, że wykorzystuje się do podejmowania decyzji.

Oczywiście, że w ciągu przejścia od zachowania afektywnego do celoracjonalnego procedura podejmowania decyzji komplikuje się, ponieważ zwiększa ilość i złożoność przetwarzania informacji.

Wszystkie informacje niezbędna do zachowania afektywnego zawiera się we zewnętrznemu bodźcu i bezpośrednio wpływa na zachowanie według modelu «bodziec – odpowiedź». Natomiast w razie zachowania celoracjonalnego podmiot już potrzebuje informacji na temat zasobów, zainteresowań, możliwości, cele, a jej przetwarzanie przyjmuje formę skomplikowaną (Tsymbursky (1995)).

Z dalszych badań w dziedzinie ekonomii behawioralnej należy zwrócić uwagę na pracy A. Tverskiego i D. Kahnemana, eksperymenty których wykazały, że całkiem rozsądne ludzie w czasie realnemu mają tendencję do podejmowania decyzji nie przez prawdopodobieństwa warunkowy, a przez pewne dostępne heurystyki, czasem nawet błędne. Wyjaśnili również, że osoby systematycznie bagatelizują znaczenie informacji apriorystycznej w ocenie

prawdopodobieństw warunkowych. Dla tego opinia tych autorów, że «podstawowe pojęcia statystyki pewno nie należą do intuicyjnych narzędzi wyroku ludzkiego» (Tversky & Kahneman (1974), p.1126), wygląda sprawiedliwą.

Zachowanie ekonomiczne w paradygmacie użyteczności oczekiwanej

Nowoczesna teoria finansów wykorzystuje aksjomatykę zachowania przedmiotów, że napracowała neoklasyczna teoria ekonomiczna. Ona zakłada racjonalność działań przedmiotów, a głównym założeniem behawioralnym ma teorię użyteczności oczekiwanej. Potwierdzają to Douglass North, że opisuje jej przez słowa M. Machiny (1987): «Jak teoria zachowania indywidualnego model użyteczności oczekiwanej posiada wiele podstawowych założeń teorii konsumenta standardowej». W tym przypadku, funkcja użyteczności w większości badań jest monotonna: wypukłą lub wklęsłą – w zależności od skłonności podmiotu do ryzyka (tzw. addytywna funkcja użyteczności). Te podejście w ostatnich latach jest wielokrotnie krytykowane z powodu niezgodności jego wyników z wynikami badań empirycznych. «Zachowanie ludzkie jest oczywiście bardziej złożonym, niż to zwykle uznają się w modelach ekonomicznych, które wykorzystują funkcję zachowania indywidualnego» (North (1990), p. 32). Przyczyny rozbieżności są uważane w przeglądzie modeli użyteczności oczekiwanej przez P. Schoemakra (1982), gdzie przytacza szczególne psychologiczne zasady i procedury, stanowiące podstawę wyboru rozwiązań, np., porównanie ze standardem, w szczególności ustanowienie najbardziej krytycznego poziomu straty i pretensji, punktów odniesienia, na co wskazał wcześniej Simon (1956). Jednocześnie, zasada orientacji na standard (szablon, normę, rutynę, punkt odniesienia) jest jedną z podstawowych zasad nowoczesnych kierunków nieklasycznych teorii ekonomicznej, głównie instytucjonalnych. Ta zasada zachowania jest ważną w sytuacji niepewności, kiedy decydent ma trudności prognozowania lub szacowaniem skutków podejmowanej decyzji, więc kierujące się przyjętymi zasadami czy zachowaniem innych osób (Keynes (1937), p. 215). Pogląd Keynesa jest podobnym do podejścia instytucjonalnego T. Veblena (Mouhammed (1999)).

Ważne jest również, że odniesienie się agenta do ryzyka zależy od oczekiwanego wyniku: bardziej lub mniej zero. Tak, w teorii perspektywy Kahnemana i Tverskiego (1979) analog funkcji użyteczności – funkcja subiektywnej wartości przechodzi przez punkt zero i jest wypukła dla strat, wklęsła dla zysku – jest S-podobną i asymetryczną, ponieważ za pewnej wartości absolutnej wartość subiektywna utraty więcej niż wartość subiektywna nagrody. Więc skutkiem teorii perspektyw jest to, że użyteczność oczekiwana może być punktem początkowym w odróżnieniu od funkcji addytywnych użyteczności, które są zastosowane w większości neoklasycznych badań ekonomicznych.

Autorzy teorii użyteczności oczekiwanej, J. von Neumann & O. Morgenstern (1944) zaproponowały swoją funkcję użyteczności – tak zwane funkcję kwadratową Neumanna – Morgensterna, która uwzględni punkt początkowy (normę, standard). Ekonomiczno-psychologiczną treść tej funkcji według autorów jest taki: decydent ufa wyniku faktycznymi zależne od tego, o ile wynik ten jest zbliżony z wynikiem prognozowanym. Zresztą, ta funkcja odpowiada opisaną powyżej motywacji podmiotu gospodarczego tylko w ograniczonym segmentu liczbowym. Żeby pozbyć się jej wad, zaproponowane używacz rząd jej usprawnień, w szczególności tych, że są zgodne z zasadami teorii perspektywy: quasi-normalną i quasi-gamma funkcją użyteczności (Sokolovsky (2009)). Funkcje te mają takie właściwości: zwiększa monotonicznie od 0 na $-\infty$ (quasi-normalna funkcja) lub 0 (quasi-gamma funkcja) do 1 na $+\infty$; są S-podobnymi. Oceniając zachowanie przedmiotów przez S-podobne quasi-statyczne funkcji, można użyć metod, że opiera się w podejmowanie decyzji na teorii spodziewanej użyteczności i dowiódł swoją skuteczność, lecz unikając wielu jego wad, związanych ze zastosowanym tradycyjnych funkcji użytkowych. Quasi-normalna i quasi-gamma funkcji odpowiada prawidłowościom, określonym heurystycznie dla takich funkcji w teorii perspektywy, ekonomii behawioralnej i innych kierunkach ekonomii instytucjonalnej.

Praktyka potwierdza opinię Simona, że działalność podmiotą gospodarczego jest nastawiona głównie na nie maksymalizację, a na utrzymanie i poprawę (zwiększenie) własnej pozycji w systemie stosunków gospodarczych z innymi agentami. Niepełna informacja, że powstaje na podstawie ograniczoności uwagi, zdolności umysłowej w związku z obecnością sprzeczności interesów gospodarczych decydentów, powoduje nie tylko racjonalność ograniczoną, ale także zachowanie oportunistyczną. Agent, że maksymalizuje użyteczność, całkiem może zachowywać się oportunistyczne (np. nadawać usługi we mniejszej ilości i niższej jakości), natomiast jego partner nie jest w stanie ustalić ten fakt.

Dylemat «pryncypał – agent»

Szczegółowy zakresy interakcji, że opisują warunki spełnienia ugód, określone przepisami kontraktu lub umowy między bezpośrednimi uczestnikami współdziałania. Przy układaniu kontraktu, agenci wykorzystają w jakości danych normy formalne i nieformalne, stosując i interpretując ich dla potrzeb konkretnej ugody. Można wiedzieć, że kontrakt odzwierciedla wolny wybór agentami celi i warunków wymiany, której spełnia się w zadanych ramach instytucjonalnych. Zaznaczone ramy instytucjonalne zadają się kontraktem o najmem – ugodą na kształt stosunków pracownika i pracodawca, w którym pracownik przypuszcza się nie skłonny do ryzyka, a pracodawca – neutralnym do ryzyka. Wynagrodzenie pracownika za produkt wytwarzanego przez niego jest utrwalone, bez względu na rynkową koniunktury. W teorii agenckiej uogólnienie typy pracodawcy i pracownika mają nazwy pryncypała i agenta.

Przyczyny powstania asymetryczności informacji w środku organizacji, wypływają z krytyki gospodarki nakazowo-rozdzielczej jak systemu instytucjonalnej przez Friedricha von Hayeka. Według niego, «żaden wymyślony środek (czyli pryncypał) nie zdolny znać stale wszystkie okoliczności ... i operatywnie przedstawiać tę informację stroną zaciekawionym» (Hayek (1944), p. 44). Według Hayeka, mechanizmem, że zapewnia wszystkich uczestników ugody wyczerpującą objętością informacji, jest ustalanie cen na doskonale konkurencyjnych rynkach. Natomiast w ramach przedsiębiorstwa nie może chodzić o żadne konkurencyjne ustalanie cen, o czym świadczy co najmniej systematyczne odchylenia opłaty agenta od wartości granicznej produktu jego pracy, że przerwa równowagę na rynku pracy, a więc zniekształca informacje, które zawiera cena (Hart & Holmstrom (1987)).

Oczywiście, że pryncypał przy najmem agenta otrzymuje prawo do czynienia kontroli za dotrzymaniem agentem jego kontraktowych zobowiązań. Wzrost rozmiarów przedsiębiorstwa sprawia zwiększenie liczby agentów, a więc – kosztów pryncypała na kontrolę nad ich działaniami. Ze wzrostem organizacji odbywa się proces komplikacji i specjalizacji krążącej w niej informacji. Wystarczającą miarą tą jakościowo nową informacją posiadają tylko członkowie organizacji, co bezpośrednio bierze udział w jej otrzymaniu i obróbce. Agenci, co posiada unikalną informacją, nie są zainteresowane w jej rozpowszechnieniu w ogóle i w jej nieskrzywionym przekazaniu pryncypałowi, w szczególności. Czyli asymetryczność informacji stwarza przesłanki dla oportunistycznego zachowania agentów: ich pragnienie zmaksymalizować swoją przydatność, mimo przyjęte przy podpisaniu kontraktu o wynajmem zobowiązania poprzestać jej pewnym utrwalonym poziomem. Otrzymawszy wskutek zawarcia kontraktu o najmem gwarancji fikowanego wynagrodzenia w razie «przyrodniczych» nieprzewidywalnych okoliczności, agent pragnie sztucznie stworzyć nieprzewidywalne okoliczności, które pozwolą mu manipulować pryncypałem i dokonywać nowy podziału wyniki działalności na swoją korzyść, np. z pomocą wprowadzenia pryncypała w błąd względem prawdziwej trudności otrzymanego zadania. Wreszcie dylemat pryncypała polega w wyborze między koniecznością kontrolować agenta i niechceniem tracić się na procedurę kontroli. Problem «pryncypała – agenta» – to zagrożenie manipulowania agentem pryncypała przy wykonaniu jego poleceń i rozporządzeń. Wprowadzenie pryncypała w błąd staje się możliwym przy asymetryczności informacji i dużych kosztach kontroli działalności agenta.

Więc funkcjonowanie organizacji nieodwracalny stawia pytanie oportunistycznego zachowania agenta na podstawie dostępnej mu unikalnej informacji. Istniejącej w nim unikalnej informacji. Toż problem pryncypała i agenta jest szczególnym przypadkiem sytuacji ryzyku moralnego: pryncypał staje w roli ubezpieczyciela agenta od ryzyk «naturalnych». Kluczowe pytanie w tym przypadku dotyczy systemu motywacji, że sprzyja lub przeciwnie, przeszkadzają rozpowszechnieniu agentem wierzytelnej informacji, ponieważ

asymetria informacji i perspektywy oportunistycznego stymulują manipulowanie agentem pryncypała.

Działalność przedsiębiorstwa polega w produkcji i następczej sprzedaży pewnego dobra. Zaznaczone procesy spełniają się z pomocą zasobów ludzkich, finansowych i innych. Wydajność działalności przedsiębiorstwa mierzy się otrzymanym nim dochodem.

Wynik funkcjonowania przedsiębiorstwa zależy jak od jego działalności produkcyjnej, wyrażonej w jakości wyprodukowanego towaru, tak i od marketingowej, przejawia się w stopniu efektywności pozycjonowania towaru na rynku. W tym przypadku, zarówno pierwszy jak i drugi wyniki wyznaczają się, oprócz wszystkiego innego, efektywnością pracy personelu przedsiębiorstwa (marketingowego i produkcyjnego departamentów).

Cele kierownictwa przedsiębiorstwa i jego personelu mogą istotnie różnić się (i prawdopodobnie są różne), a efektywność produkcji i realizacji towarów przedsiębiorstwom zależą nie co najmniej od tego, jak te interesy będą wzajemnie uzgodnione.

Podobnie, na efektywność sprzedaży towaru wpływa efektywność uzgodnienia przeciwnych interesów sprzedawców i konsumentów. Wszystko to doprowadza do doniosłości formułowania i rozwiązywania problemów, nie tylko niezależnego indywidualistycznego zachowania, ale również współdziałania między podmiotami gospodarczymi.

W szczególności problemy zachowania oportunistycznego aktualizują się jak na poziomie funkcjonowania przedsiębiorstwa – w stosunkach w środku przedsiębiorstwa, najpierw, w relacji «zleceniodawca – wykonawca» («właściciel – kierownik», «manager – pracownik»), pytania wyznaczenia i dotrzymania interesów stron, załatwienia kontraktu, kontroli za wykonaniem, ocena kosztów zachowania oportunistycznego (niepełnego odrzutu wykonawców wskutek rozbieżności interesów, kosztu kontroli), tak i na poziomie związku przedsiębiorstwo – rząd: oportunistyczny przedsiębiorstwa, jak agenta stosunków gospodarczych (np., jak oszustwa podatkowe).

Uwzględnienie wszystkich wymienionych czynników przejawia problem równowagi różnych wektorów działalności jak przedsiębiorstwa na ogół, oraz poszczególnych go agentów.

Model

Więc wypiszemy uogólniony model przedsiębiorstwa oraz model stosunków pryncypała i agenta. Działalność przedsiębiorstwa polega w produkcji z późniejszą realizacją pewnego dobra. Zaznaczone procesy spełniają się przy pomocy zasobów przedsiębiorstwa (detalizowanie których na danym etapie nie jest pryncypialnym). Efektywność funkcjonowania przedsiębiorstwa mierzy się otrzymanym nią dochodem (P), czyli różnicą między ceną realizacji (f) i kosztem [własnym] wyprodukowanego dobra (c):

$$P = f - c, \quad (1)$$

przy czym

$$f = f(u, v), \quad (2)$$

$$v = v(l, e) \quad (3)$$

$$c = c(l, r), \quad (4)$$

$$u = u(l, r) \quad (5)$$

(ponieważ koszt własny produkcji, oczywiście, zależy od jej jakości i przeciwnie, bardziej dokładnie 2 ostatnie równania trzeba było by zapisać pod postacią $c = c(u, l, r)$; $u = u(c, l, r)$ albo $(c, u) = \varphi(l, r)$, lecz dla łatwości wykorzystujemy zapis (4) i (5))

gdzie u – wskaźnik jakości dobra;

v – efektywność pozycjonowania towaru;

l – parametr pracującego zasobu przedsiębiorstwa;

e – efekty zewnętrzne systemu ekonomicznego, w którym funkcjonuje przedsiębiorstwo;

r – parametr innych zasobów przedsiębiorstwa.

Wtedy można zapisać:

$$P = f(u(l, r), v(l, e)) - c(l, r), \quad (6)$$

W stosunkach między pryncypałem i agentem strony dzielą dochód od dokonanej agentem pracy w proporcji: τ – część pryncypała, $1-\tau$ – część agenta. Pryncypał ma prawo kontrolować działalność agenta, tracący na to pewny zasób (π). Agent może tracić zasób na tak zwany design: albo na prezentację swojej sumiennej działalności (μ), albo na maskowanie uchylenia od dotrzymania ugody (ν). Wskażemy, że współdziałanie pryncypała i agenta przewiduje niepełność informacji stron, a więc – ścisłość wymiaru («nieprzezroczystość») oceny działalności agenta, że sprawia ewentualny oportunizm obu vis-a-vis. Naturalnie uważać, że stopień perswazyjności agenta i poziom wiedzy pryncypała zależą od wielkości zasobów, zużytych stronami na rozwiązanie tych pytań.

Pod warunkiem takich model stosunków pryncypała i agenta opisuje się grą:

$$\Gamma = (SP, SA, (G, H)(SP \times SA));$$

$$(G, H) = \left(\begin{array}{cc} \left\{ \begin{array}{l} 0; \\ R - \nu \end{array} \right\} & \left\{ \begin{array}{l} \tau R; \\ (1 - \tau) R - \mu \end{array} \right\} \\ \left\{ \begin{array}{l} p(\nu, \pi)(1 + \gamma)\tau R - \pi; \\ (1 - p(\nu, \pi)(1 + \gamma)\tau)R - \nu \end{array} \right\} & \left\{ \begin{array}{l} (1 + q(\mu, \pi)(1 + \gamma))\tau R - \pi; \\ (1 - (1 + q(\mu, \pi)(1 + \gamma))\tau)R - \mu \end{array} \right\} \end{array} \right), \quad (7)$$

gdzie p , q – częstości ujawnienia, odpowiednio, faktycznego i fikcyjnego uchylania agenta od dotrzymania umowy;

π , v , μ – zasoby, odpowiednio, na kontrolę działalności agenta, maskowania agentem uchylań i na poparcie nim przezroczyści własnej działalności.

Dokładniej współdziałanie między pryncypałem i agentem opisano w (Sokolovskyi, 2012).

Omawianie

Analiza równań (1-6) świadczy, że w zaznaczonym modelu przedsiębiorstwa obecna jest pewna funkcja produkcyjna (4), jednak nią działalność przedsiębiorstwa nie wyczerpuje się. W szczególności, wynik funkcjonowania firmy zależy jak od jej działalności produkcyjnej, wyrażonej w jakości produkowanego dobra, tak i od marketingowej, co przejawia się w stopniu efektywności pozycjonowania towaru na rynku. Przy czym jak pierwszy, tak i drugi wyniki wyznaczają się, oprócz wszystkiego innego, efektywnością pracy personelu firmy (odpowiednio, marketingowych i produkcyjnych pododdziałów).

Jednocześnie, jak już zaznaczało się powyżej, cele kierownictwa przedsiębiorstwa i jego personelu mogą istotnie się różnić (ta i, pewno, mimo wszystko różnią się), i efektywność produkowania dobra i jego realizacji przedsiębiorstwem istotnie zależy od tego, jak te interesy będą uzgodniono.

Podobnie na efektywność sprzedaży towaru będzie wpływała efektywność uzgodnienia przeciwnych interesów sprzedawców i konsumentów. Wszystko to doprowadza do doniosłości przedstawienia i rozwiązania zadań nie tylko samodzielnego, niezależnego indywidualistycznego zachowania, ale i współdziałania podmiotów gospodarczych.

W szczególności, aktualizuje problemy:

- ✓ w zakresie funkcjonowania organizacji:
- ✓ problem zachowania oportunistycznego w stosunkach w środku przedsiębiorstwa, najpierw, stosunkach «zleceniodawca – wykonawca» («właściciel – manager», «manager – pracownik»); pytania określenia i odpowiedności interesów stron, załatwienia kontraktu, kontroli za wykonaniem, oceny utrat na zachowanie oportunistyczne (niepełnego referowania wykonawców wskutek rozbieżności interesów, kosztu kontroli);
- ✓ w zakresie stosunków przedsiębiorstwo – rząd:
- ✓ tak samo zachowanie oportunistyczne, lecz teraz już firmy na ogół, jak agenta stosunków ekonomicznych (np., uchylanie od opodatkowania).

Oprócz tego, zachowanie przedsiębiorstwa i jego elementów jest nie skalarnym, a dualnym.

W ogóle, dualność pojawia się od razu, dopiero przedstawiamy rozpatrywać przedsiębiorstwo jak monolit i zaczynamy uwzględniać, że jego

działalność składa się z działalności oddzielnych agentów, pragnienia których daleko nie zawsze zbiegają się między sobą.

Tak samo dualność można obserwować w działalności (zachowaniu) agentów: działania których skierowano na

- 1) wykonanie swoich funkcji zgodnie z kontraktem;
- 2) demonstrację pryncypałowi wykonania swoich funkcji zgodnie z kontraktem (która może zawierać jak przedstawienie dokonanej pracy we wygodnym świetle, tak i maskowanie niewykonania pracy).

Inny przejaw dualności obserwuje się, jeśli rozpatrywać funkcjonowanie przedsiębiorstwa, wpisanego do pewnego systemu ekonomicznego, kiedy ona rozdziela zasoby między:

- 3) produkcją dobra;
 - 4) prezentacją wyprodukowanego dobra,
- czyli zachowuje się podobnie do agenta na przedsiębiorstwie.

Dualność pryncypała na rynku polega na dylemacie: czy tracić środek na kontrolę. Analogicznie, dualność konsumenta – na dylemacie: czy tracić środek na studiowanie proponowanego towaru.

Uwzględnienie czynnika dualności przejawia problem bilansu różnych wektorów działalności jak przedsiębiorstwa na ogół, tak i oddzielnych agentów w środku jej:

- ✓ w zakresie funkcjonowania organizacji:
- ✓ jak pogłębienie dylematu pryncypała i agenta, gdzie w ogólnym wypadku agent tak samo decyduje dylemat: którą część swojego środka zużyć na wykonanie zadań pryncypała, a którą – na przekonania pryncypała w tym, że jego zadania wykonują się pomyślnie; pryncypał w miarę swoich możliwości kontroluje działania agenta i pragną wyznaczyć prawdziwą jakość dokonanej tym prace;
- ✓ w zakresie stosunków przedsiębiorstwo – rynek:
- ✓ znajdowanie optymalnego bilansu między produkcją i przesuwaniami towaru. Ostatnie zadanie również może rozpatrywać się jak szczególny wypadek ogólnego problemu pryncypała i agenta – «zagrożenie manipulowania agentem pryncypała przy wykonaniu go poleceń i zaleceń», gdzie rolę agenta wykonuje sprzedawca, a rolę pryncypała – konsument.

W obu wypadkach możliwość zawyżać cenę za towar (przekonywać w jakościowym wykonaniu większej objętości prac, aniżeli naprawdę) stwarza sytuację, której właściwa tak zwana nieefektywna norma zachowania wzajemnego. W tym wypadku ją również można odnieść do kategorii market failure – szeroko znanego problemu ekonomicznego (patrz, np. Stiglitz (2000)).

Oddzielnie staje dosyć aktualna teraz problem podjęcia decyzji w warunkach «nieokreśloności nieokreślonej», czyli kiedy niemożliwie (albo zupełnie ciężko) obliczyć (ocenić ilościowo) skutki swojego wyboru: dylemat «nowator – konserwatysta», który jest zapoczątkowane przez Jozepha Schumpetra.

Wnioski

Krótki wniosek, który pozwala zrobić dane badanie, polega na takim.

1. Można wyróżnić 3 główne kierunki badań działalności przedsiębiorstwa: przedsiębiorstwo jak funkcja, przedsiębiorstwo jak organizacja i przedsiębiorstwo jak element ekonomicznego systemu.
2. W każdym z tych kierunków są obecne dosyć potężne wyniki i ustalone metody badań, w szczególności, metody klasycznej teorii mikroekonomicznej, management organizacji, kierowania personelem, marketing, pozycjonowanie, teoria reklamy i t. i.
3. Jednocześnie, nowe paradygmaty badań ekonomiczno-teoretycznych wymagają i nowych podejść do badania w ramach, najpierw, instytucjonalnej teorii ekonomicznej, że są związane z studiowaniem zachowania ekonomicznego, w szczególności: teoria organizacji, teoria ugód, teoria agencka.
4. Wyróżniona w artykule zasada dualności pozwala unifikować różne poglądy na badanie ekonomicznego zachowania jak podmiotów gospodarczych, tak i personelu przedsiębiorstw. W szczególności, to podejście pozwala uzasadnić wygląd parametrów współdziałania w modelu kształtu «pryncypał – agent».
5. Z punktu widzenia praktycznego zastosowania słusznym wygląda analiza adekwatności i ujednoczenia uzyskanych związków funkcjonalnych w badaniach tych segmentów zachowania podmiotów ekonomicznych: decyzję o inwestycji w przedsiębiorczości, operacje z instytucjami finansowymi, również zachowanie podatnicy, ich skłonność do uniknięcia lub rzetelnego wykonywania swoich obowiązków. To może znaleźć zastosowanie w rozwiązywaniu realnych problemów planowania dochodów różnych budżetów, zarządzanie parametrami tych budżetów oraz wykorzystaniu wniosków w badaniach teoretycznych i symulacją ekonomii behawioralnej.

Zdobyte podczas zrealizowanej analizy wyniki mogą służyć zasadami stosowanych badań efektywności zachowania podmiotów gospodarczych.

Bibliography

Coase, R. H. (1937), The Nature of the Firm, *Economics*, New Series, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.

Forrester, J. W. (1968), *Industrial Dynamics*, OR: Productivity Press, Portland.

Hayek, F. (1944), *The Road to Serfdom*, Routledge Press, London.

Hart, O. & Holmstrom, B. (1987), *The Theory of Contracts*, in *Advances in Economic Theory*, Fifth World Congress, F. Truman (ed.), Bewley, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 107-109.

Kahneman, D. & Tversky, A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, vol. 47, no. 2, pp. 263-291.

Keynes, J. M. (1937), The General Theory of Employment, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 51, No. 2, pp. 209-223.

Kotler, P. (1984), *Marketing Essentials*, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.Y.

Machina, M. (1987), Choice Under Uncertainty: Problems Solved and Unsolved, *Journal of Economic Perspectives*, no. 1, pp. 121-154.

Mouhammed, A. H. (1999), Veblen and Keynes: On the Economic Theory of the Capitalist Economy, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155, pp. 594-609.

Nelson, R. R. & Winter, S. G. (1990), An Evolutionary theory of Economic change, Cambridge University Press, Cambridge.

von Neuman, J. & Morgenstern, O. (1944), *Theory of games and economic behaviour*, Princeton University Press, Princeton.

North, D. C. (1990), Institutions, Institutional change and Economic performance, Cambridge University Press, Cambridge.

Schoemaker, P. J. H. (1982), The Expected Utility Model: Its Variants, Purposes, Evidence and Limitations, *Journal of Economic Literature*, June 1982, vol. XX, no. 2, pp. 529-563.

Шаститко, А. (2001), Неполные контракты: проблемы определения и моделирования, *Вопросы экономики*, no. 6, pp. 80-99.

Simon, H. A. (1955), A Behavioral Model of Rational Choice, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 69, February, pp. 174-183.

Simon, H. (1956), Rational Choice and the Structure of the Environment, *Psychological Review*, vol. 63, pp. 129-138.

Simon, H. A. (1978), Rationality as Process and as Product of Thought, *American Economic Review*, vol.68, No. 2, pp. 1-16.

Соколовський, Д. Б. (2009), «Квзистатистичні» функції корисності, як інструмент окреслення економічної поведінки агентів у системі сплати податків, *Наукові записки. Серія Економічна*, no. 11, НУ «Острозька академія», Острог, pp.152-159.

Соколовський, Д. Б. (2012), Формалізація загальної моделі економічної взаємодії, *Бізнес-Інформ*, no. 4, pp. 6-9.

Stiglitz, J. E. (1987), Principal and Agent, in J. Eatwell, M. Milgate & P. Newman (eds.), *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*: Macmillan, London.

Stiglitz, J. E. (2000), *Economics of the Public Sector*, W W Norton & Company Incorporated, N.Y.

Тамбовцев, В. Л. (1996), К типологии контрактов, *Экономика и математические методы*, vol. 32, no. 3, pp. 152-160.

Thevenot, L. (1989), Équilibre et rationalité dans un univers complexe, *Revue économique lien Année*, vol. 40, no. 2, pp. 147-198.

Цимбурский, В. Л. (1995), Человек политический между ratio и ответами на стимулы. К исчислению когнитивных типов принятия решений, *ПОЛИС*, no. 5, pp.22-28.

Tversky, A. & Kahneman, D. (1974), Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases, *Science*, 27 September 1974, vol. 185, no. 4157 pp. 1124-1131.

Veber, M. (1996), *Основные социологические понятия*, in Западно-европейская социология XIX – начала XX веков, Dobren'kov VI (ed.), Междунар. ун-т бизнеса и упр., Москва, pp. 455-491.

Veblen, T. (1994), *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, Penguin Books, N.Y.

Williamson, O. E. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, N.Y.

Williamson, O. (1991), Comparative Economic Organization The Analysis of discrete Structural Alternatives, *Administrative Science Quarterly*, vol.36, p.271.