

Лекция 2.

по учебной дисциплины
«Теории отраслевых рынков»

Фирма в экономике отраслевых рынков

Цель лекции: Ознакомиться с теорией фирмы с позиции институционализма и теории отраслевых рынков

Содержание темы:

1. Место и роль фирмы.
2. Особенности фирмы, ее основные концепции, транзакция и транзакционные издержки.
3. Внутренние структуры фирмы.
4. Альтернативные цели фирмы в экономике отраслевых рынков.
5. Особенности государственного регулирования деятельности фирм.



По А.
Маршаллу

Определение термина организация

- **Организация** - это система социальных отношений, ориентированную на достижение общих целей, обладающую собственными ресурсами, внутренней нормативной и статусной структурами, в рамках которых члены организации за соответствующее вознаграждение выполняют отведенные им функциональные роли.

Фирма в неоклассической теории

В.1.

Определение термина организация

По Дугласу Норту

- **Организации** представляют собой целенаправленно действующие единицы, созданные учредителями для максимизации богатства, дохода или иных целей, которые определяются возможностями, предоставляемыми институциональной структурой общества.



В.1. Любая экономическая организация обладает следующими признаками:

- 1) **Общая цель, не сводимая к индивидуальным целям ее членов;**
- 2) Набор ресурсов и определенный способ их защиты;
- 3) Система официально утвержденных норм поведения и форм контроля за их соблюдением;
- 4) Структуру устойчиво воспроизводимых статусов (иерархия, постоянное формальное руководство);
- 5) Специфическое разделение труда между своими членами;
- 6) Наличие вознаграждений и наказаний за участие или (неучастие) в делах организации.

Неоклассическая теория фирмы

- Фирма как черный ящик
- Цели фирмы, или Фирма как Большой Агент
- Давление на фирму со стороны рынка и его последствия
- Проблемы эффективности

Фирма

В.1.

Причины возникновения фирмы. Границы фирмы.



В.1.

Ф. Найт объяснил существование фирмы **необходимостью в институте**, который обеспечивал бы распределение **риска**. В обмен на страхование от риска работники позволяют владельцу фирмы осуществлять над собой **контроль**, давать указания.



В.1.

Коуз объясняет существование фирмы

экономией на транзакционных издержках.

Координация деятельности внутри фирмы

заменяет рыночную координацию, когда

транзакционные

издержки становятся ***высокими.***



ЧТО ОБЪЯСНИЛ
КОУЗ?

В.1.

Два основных метода организации производства: рыночная контрактация и фирма. Когда **издержки**, связанные с использованием рыночного механизма становятся слишком **высокими**, тогда рыночный механизм заменяется другим механизмом **координации**, основанным на системе **команд, указаний**.





РАБОТА В КОМАНДЕ

открывает новые рубежи

Алчиян и Демсетц объясняют возникновение фирмы выгодами от работы командой. Работа командой – это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;
- продукт больше, чем сумма результатов, включенных ресурсов;
- ресурсы производства принадлежат одному лицу.



В.1. Основная проблема, которая стоит при работе командой – это проблема измерения вклада отдельных членов команды.



Работа в команде
позволяет свалить вину на другого

В.1.

Чтобы быть заинтересованным в добросовестном исполнении своих функций, центральный агент должен получить право на **остаточный доход**, право контроля, в том числе право увольнять и нанимать работников команды, а также право продажи первых двух правомочий, то есть право продажи фирмы.



В.1.

Коуз о границах фирмы: «Фирма будет расширяться до тех пор, пока *затраты на организацию одной дополнительной транзакции внутри фирмы не сравняются с затратами на осуществление той же транзакции через обмен* на открытом рынке или затратами на организацию ее через другую фирму».



ЧТО ОБЪЯСНИЛ
КОУЗ?

Вопрос 2.

Особенности фирмы, ее основные концепции

Существуют три основные концепции фирмы (не основных значительно больше):

-технологическая,

-контрактная,

-стратегическая.

Они не исключают друг друга, а напротив, дополняют, и в одном анализе нередко используются все три подхода.

2.1 Технологическая концепция



Фирма выступает в нем как "черный ящик" с затратами на входе и выпуском на выходе.

2.1 Технологическая концепция

Технологический подход сводит объяснение больших или меньших размеров фирмы к уже знакомому вам эффекту *экономии от масштаба*. Простейший пример - двое рабочих, поднимающих тяжелый камень, вес которого больше, чем в сумме могут они поднять, действуя поодиночке. Увеличение размеров "предприятия" с одного до двух человек обеспечивает выпуск, превосходящий совокупный продукт двух "одиночных" предприятий. *Экономия от масштаба обеспечивает снижение средних затрат на единицу продукции.*

2.1 Технологическая концепция

Технологический подход характеризуется также *экономией от разнообразия*. Она имеет место тогда, когда соединением под одной крышей нескольких различных видов производства достигается сокращение затрат. Ее источником может являться использование *одного и того же ресурса* или одной и *той же технологии* одновременно в нескольких производственных процессах, а также дополняющий характер спроса.

2.1 Технологическая концепция

Горизонтальный размер фирмы определяется положительным эффектом масштаба, то есть субаддитивностью издержек: *издержки являются субаддитивными, если они меньше при совместном выпуске нескольких товаров, чем при их отдельном производстве в рамках различных фирм:*

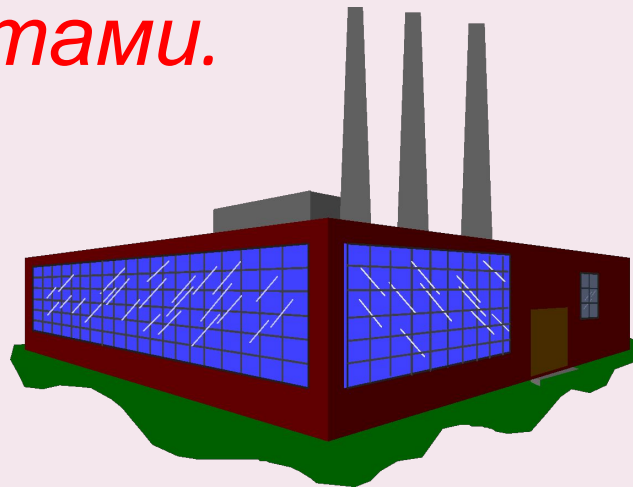
$$\sum TC(q_i) \geq TC(\sum q_i)$$

где $\sum TC(q_i)$ - совокупные издержки при суммировании выпуска нескольких товаров в рамках отдельных производств;

$TC(\sum q_i)$ - совокупные издержки совместного выпуска тех же товаров.

2.2 Контрактная теория фирмы

- Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами - контрактами.

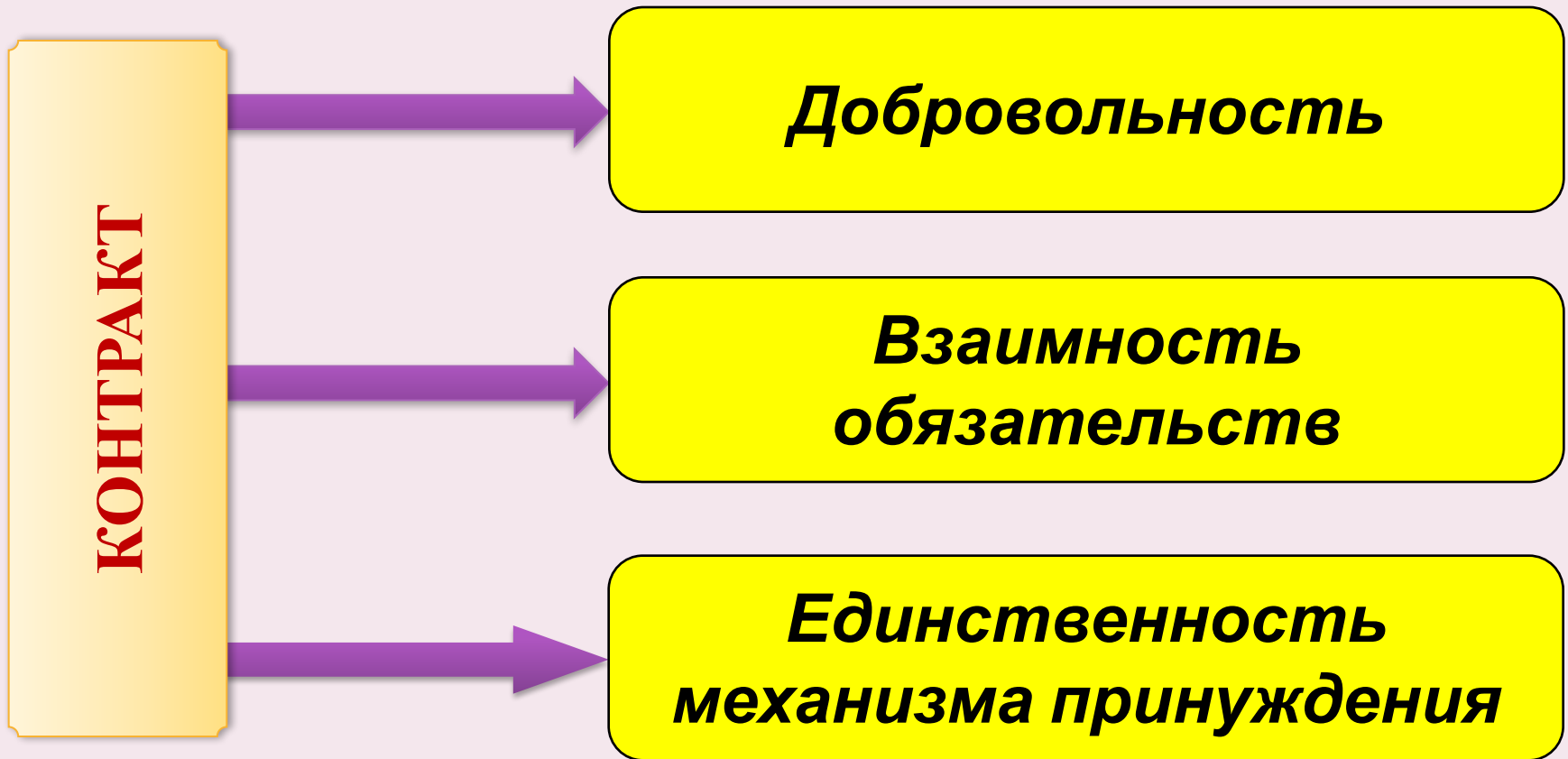


Контракт

Контракт (лат. contractus; англ. contract) - в гражданском и трудовом праве синоним понятия договор. Термин контракт в гражданско-правовом смысле используется главным образом во внешнеэкономических торговых отношениях субъектов предпринимательской деятельности, а также в подрядных и некоторых др. отношениях.

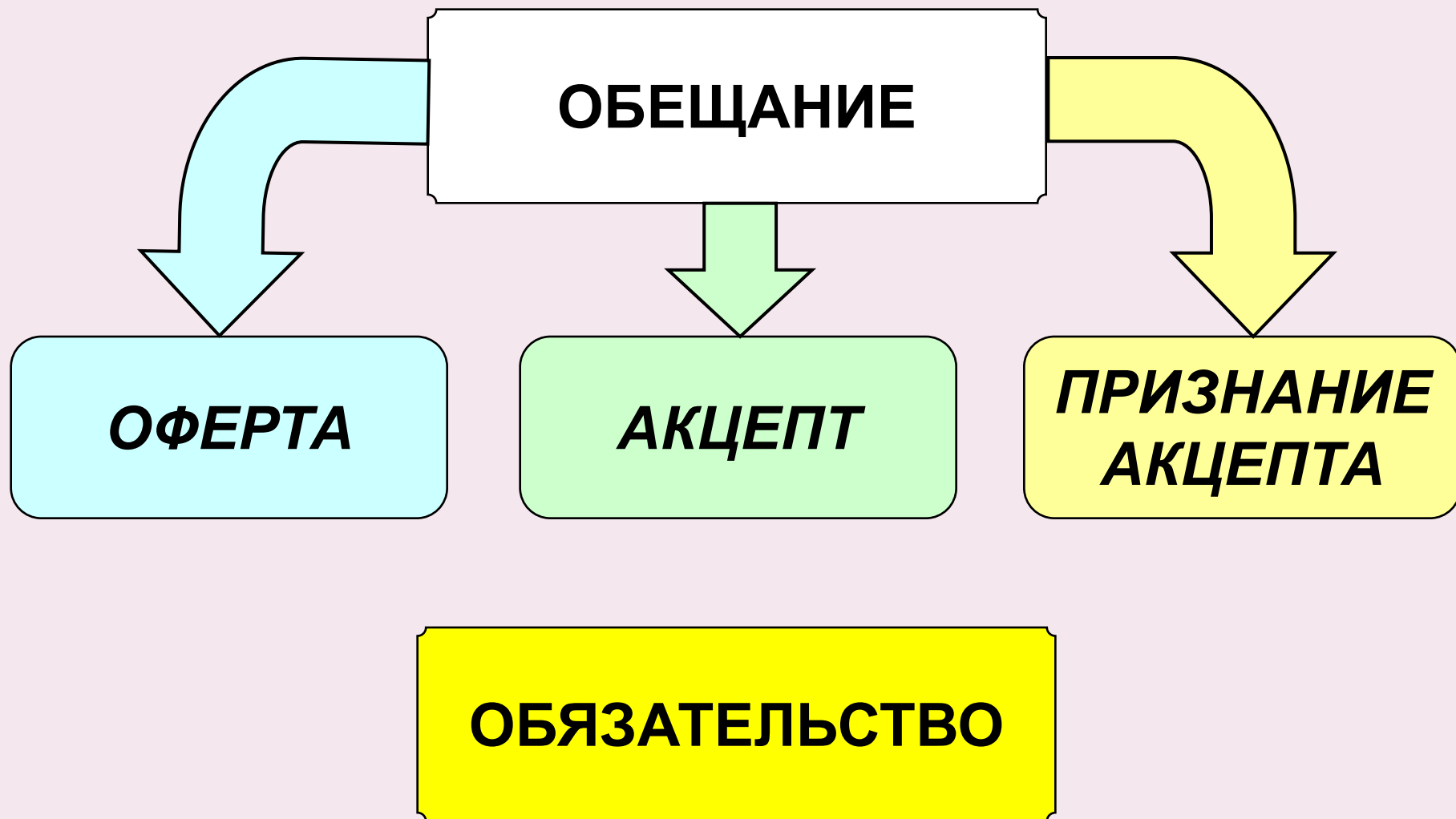
В.2.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ



В.2.

Основные принципы контрактных отношений



Термины

Офёрта (лат. *offero* — *предлагать*) — формальное предложение некоторого лица (оферента) определенному лицу (акцептанту), ограниченному или неограниченному кругу лиц заключить сделку (договор) с указанием всех необходимых для этого условий.

Акцепт - в гражданском праве - односторонняя сделка, состоящая в принятии оферты; *согласие на заключение договора.*

2.2 Контрактная теория фирмы

- В институциональной теории фирмы - фирма, представляя собой **совокупность внутренних и внешних контрактов**, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: **транзакционными издержками** и **издержками на координацию** (организационными издержками)



2.2 *Контрактная теория фирмы*

- **Трансакционные издержки** - это затраты (явные и неявные) на обеспечение выполнения внешних контрактов. Трансакционными издержками служат затраты на совершение деловых операций, включая в себя денежную оценку времени на поиск делового партнера, на ведение переговоров, заключение контракта, обеспечение соответствующего выполнения контракта.
- **Издержки контроля** - это издержки, связанные с выполнением внутренних контрактов. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов, а также потери в результате недолжного выполнения контрактов.

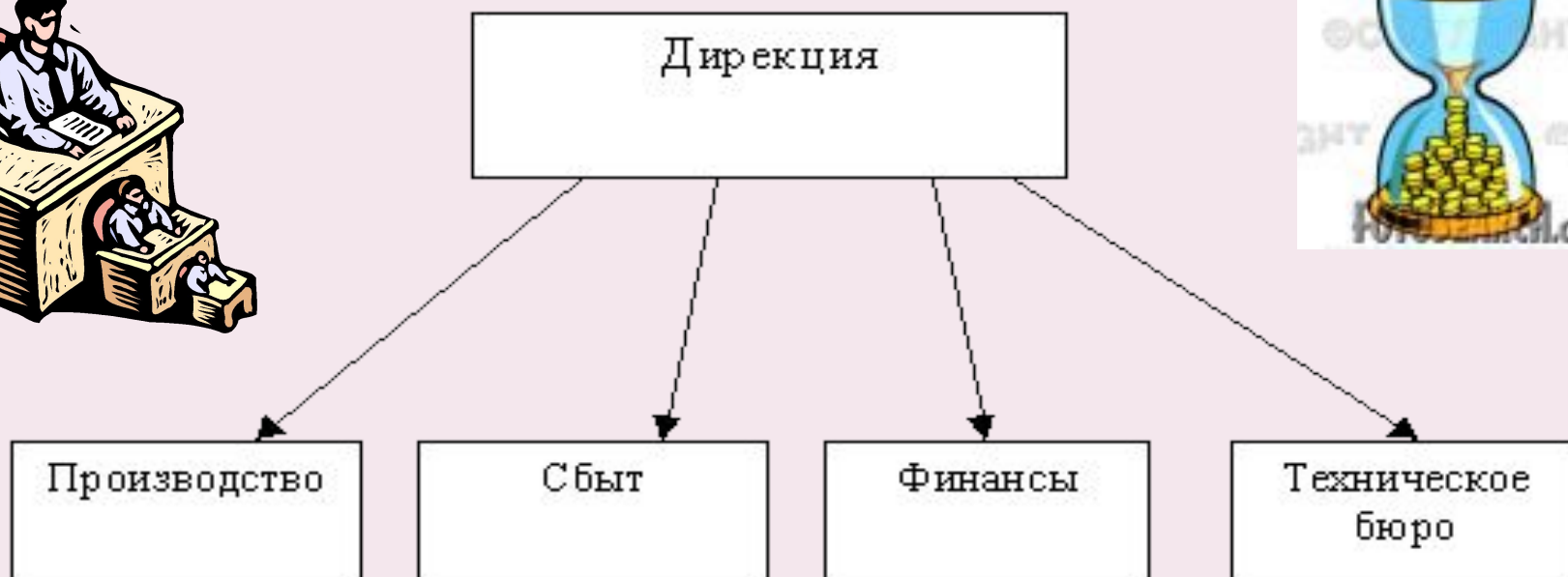
2.2 Контрактная теория фирмы

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: **U-форму** и **M-форму**.

U-форма (от английского unitary) отличается небольшими издержками контроля и большими транзакционными издержками.

U-форма (унитарная) форма характеризует организацию, которая ориентируется на изготовление одного товара или оказание одной услуги и в которой право принимать решения по поводу долгосрочной стратегии и текущих операций принадлежит относительно *узкой группе*.

В.2.

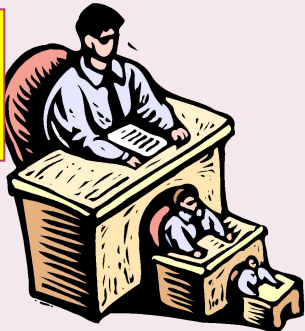


**U-форма (унитарная) внутрифирменной
организации**

2.2 Контрактная теория фирмы

- **М-форма** - (от английского multiproduct) - характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы.
- **Стратегические решения** принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов.

В.2.



Генеральная
дирекция

Оперативный отдел А
(группа однородных продуктов)

Производство

Сбыт

Финансы

Техническое бюро

Персонал
стратегической
поддержки

Оперативный
отдел Б

М-форма внутрифирменной организации

Теория принципала-агента

- Разница между принципалом и агентом определяется двумя факторами, а именно **информированностью** и **отношением к риску**.
- **Информированность** является наиболее существенным критерием разграничения принципала и агента, поскольку источником проблем, возникающих в их отношениях, является асимметричность информации. В соответствии с этим критерием, *принципал — это неинформированная сторона, а агент — информированная сторона.*



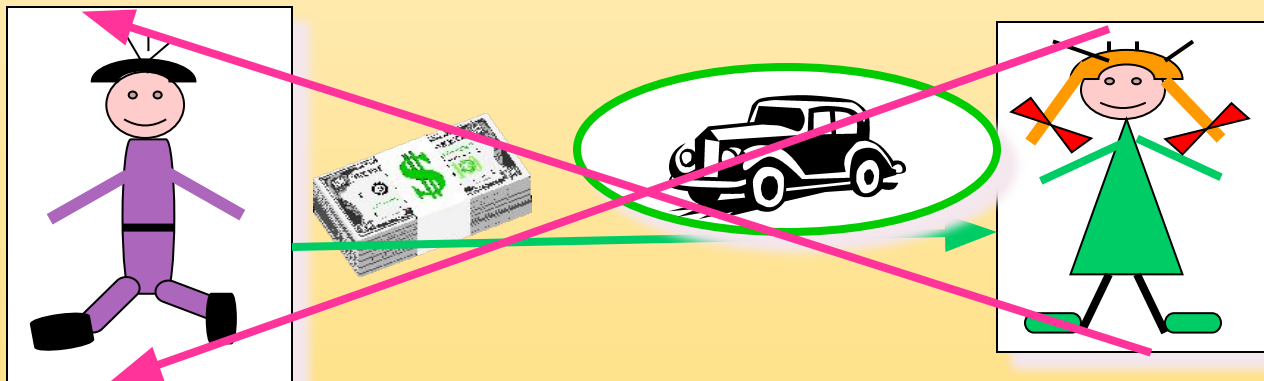
Понятие и виды трансакций

Понятие трансакции было впервые введено в научный оборот Дж. Коммонсом.

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.

Трансакция – отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе.

Дж. Коммонс различал три основных вида трансакций.



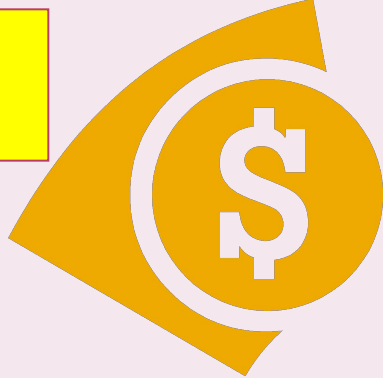
Понятие и виды трансакций

Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.

Если торговая трансакция — это присвоение одних прав посредством отчуждения других, то обмен предполагает сделку в физическом выражении, то есть перемещение благ, значимость которых выражается в ценности прав на них. Фьючерсные сделки — это наиболее чистый пример трансакции в отличие от обмена, когда продается и покупается только право на приобретение или продажу товара в будущем, хотя последний может еще не существовать, например зерно



В.2.



Отчуждения
прав
собственности



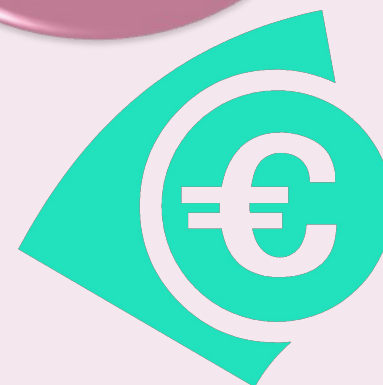
Обоюдное
согласие сторон

**Торговая
транзакция**

Присвоение
прав
собственности



Присвоение
свобод



В.2.

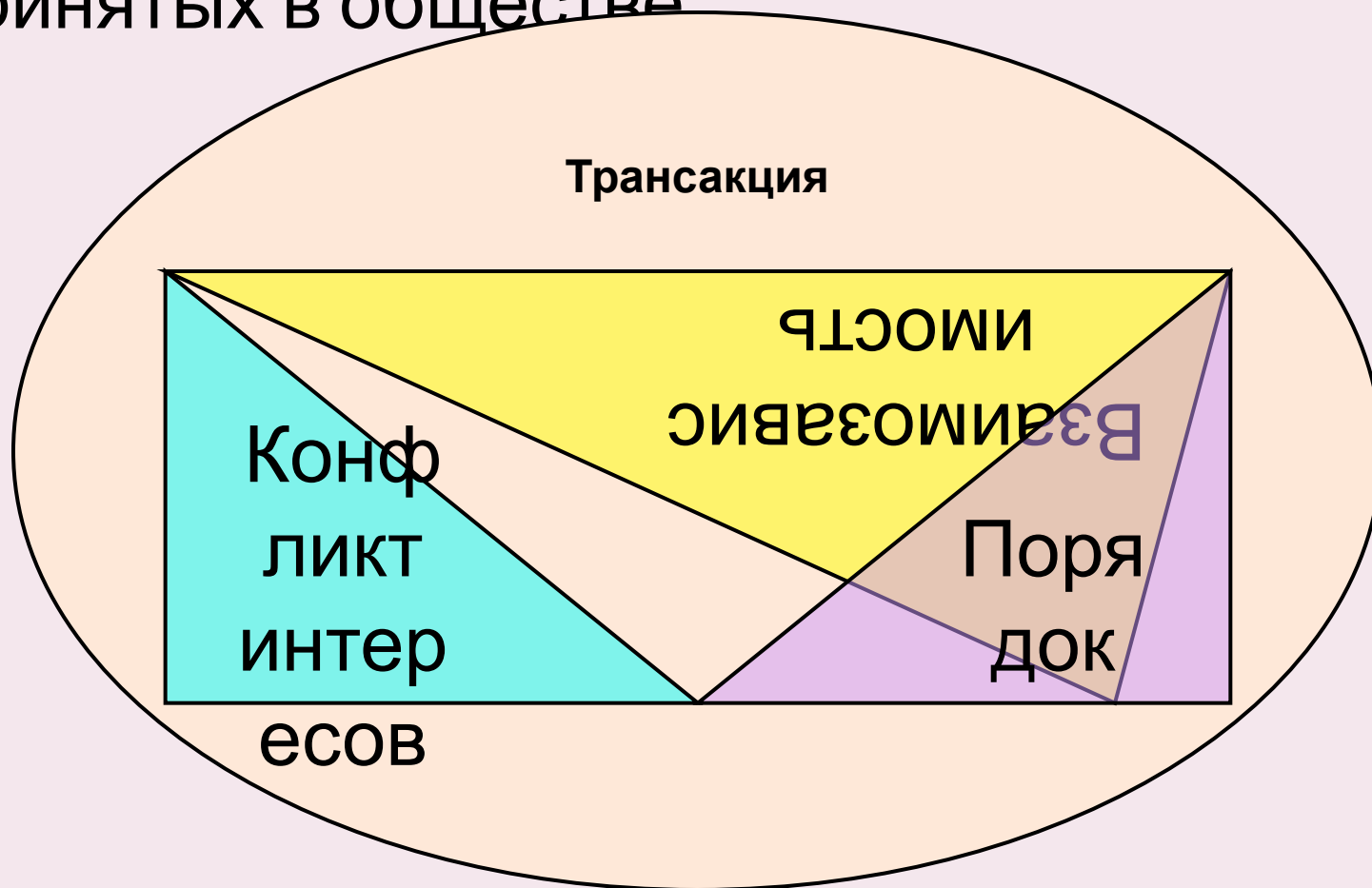
Четыре группы параметров транзакции

- участники сделки;
- ресурсы, используемые в транзакции и ожидаемые результаты;
- права участников на ресурсы и результаты;
- обязанности сторон.



Понятие трансакции

- **Трансакция** – отчуждение и присвоение прав собственности и прав свободы, принятых в обществе

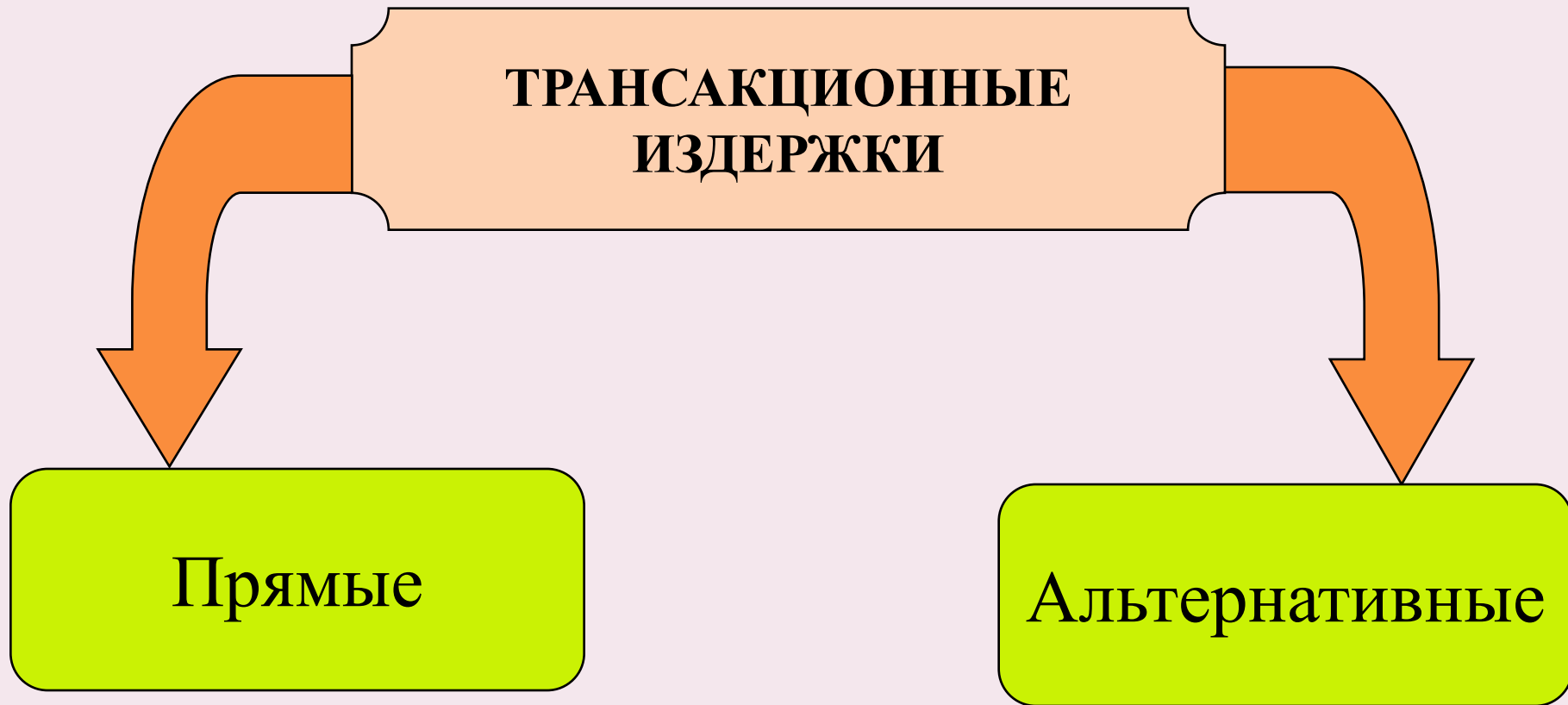


Понятие **транзакционных издержек** было введено **Р. Коузом** в 30е годы в его статье «Природа фирмы».

К. Эрроу определяет транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы.

В трактовке **Д. Норта** Транзакционные издержки «*состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению*». Эти издержки служат источником формирования социальных, политических и экономических институтов

В.2. Категория транзакционных издержек



В.2. ОППОРТУНИСТСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

- ❑ ***Оппортунистическое поведение*** – поведение, нацеленное на преследование собственного интереса и не ограниченное соображениями морали (связанное с использованием обмана, хитрости и коварства).

**Ограниченность
познавательных
способностей**

**Ограниченная
рациональность**

Оппортунизм

В.2. Типология транзакционных издержек

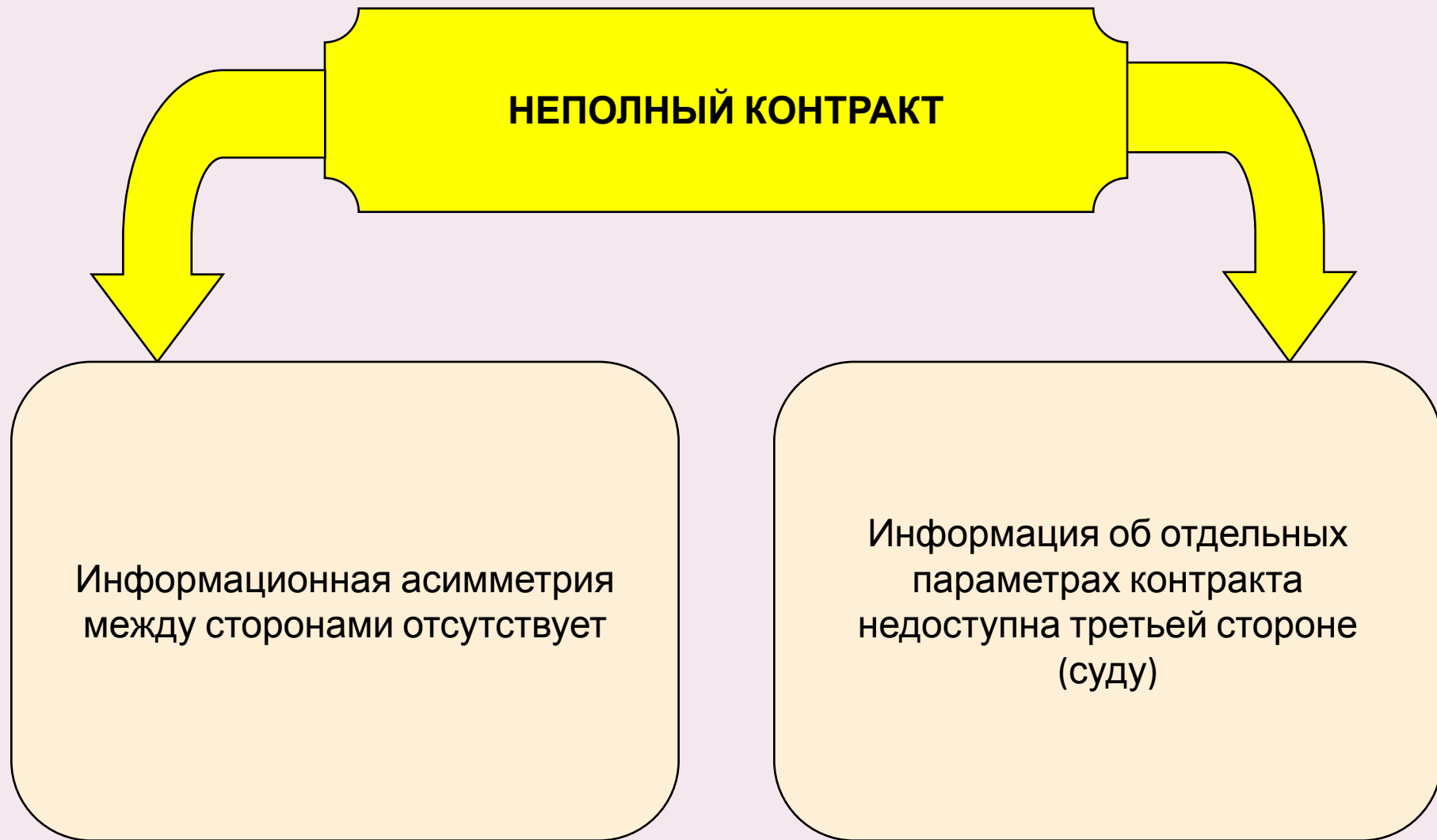
Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов транзакционных издержек:

1. Издержки поиска информации;
2. Издержки ведения переговоров;
3. Издержки измерения;
4. Издержки спецификации и защиты прав собственности;
5. Издержки оппортунистического поведения.



В.2.

Теория неполных контрактов.



Теория неполных контрактов.

ПРИЧИНЫ НЕПОЛНОТЫ КОНТРАКТА:

- Ограниченная рациональность индивидов.
- Структурная неопределенность.
- Несовершенство системы коммуникации.
- Экономия трансакционных издержек поиска альтернатив и ведения переговоров и заключения контрактов.
- Оппортунистическое поведение сторон – перекладывание издержек на контрагентов

2.3. Стратегическая концепция фирмы

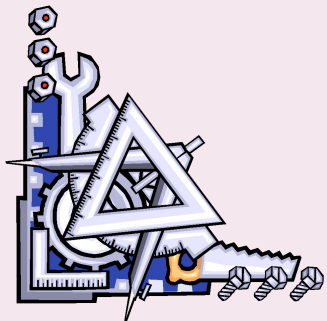
- **Цель** жизнедеятельности фирмы реализуется **в ее стратегии**.
- **Стратегия** - это сознательное, целенаправленное поведение фирмы и в краткосрочном и в долгосрочном периодах.
- Формируя **стратегию**, фирма учитывает поведение других экономических агентов, в первую очередь поведение своих **конкурентов**, а также спрос и действия правительства.



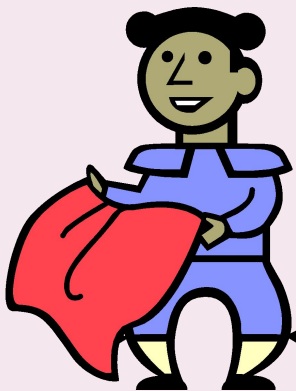
3. Особенности и внутренние структуры фирмы

В.3.

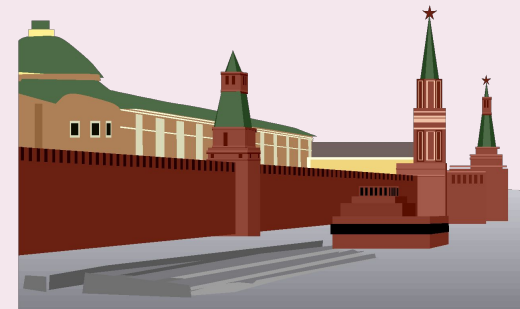
Особенности и внутренние структуры фирмы



Индивидуальное
(семейное)
предприятие



Товарищество



Корпорация
(акционерное
общество)

открытые

закрытые



Закрытая корпорация

- ❑ принцип ограниченной ответственности;
- ❑ разделение на собственников и менеджеров, хотя это разделение с обеих сторон неполное; акционеры принимают активное участие в управлении компании;
- ❑ ***отсутствие акций как таковых, замененных долями собственности корпорации, которые формируются просто на основе личных контактов; эти доли не выносятся на организованный рынок, не оцениваются и не продаются на рынке;***
- ❑ ***очень высокие трансакционные издержки внешней и внутренней оценки ее активов и ее перспектив из-за отсутствия рыночной торговли долями собственности.***

Закрываются корпорации: конфликт мажоритариев и миноритариев

- ❑ *исключение миноритариев из органов управления компанией, угроза увольнения как методы заставить их идти на уступки;*
- ❑ *значительные выплаты мажоритариям;*
- ❑ *заключение всевозможных контрактов (ссуды, покупка активов и оборудования и т.д.) в интересах мажоритариев, а не для блага компании (например, покупка по завышенным ценам);*
- ❑ *использование активов компании для достижения личных, а не корпоративных целей;*
- ❑ *использование корпоративных возможностей (в выгодную сделку вступает мажоритарий, не корпорация);*
- ❑ *выкуп акций мажоритариев по завышенным ценам;*

Открытая корпорация: особенности остаточных прав

Принцип ограниченной ответственности

Отсутствие ограничения на остаточные права

Остаточные эффекты не ограничены в том смысле, что:

1. держатели акций не должны выполнять какие-либо другие роли в организации;
2. доли свободно торгуются;
3. потоки эффектов существуют все время существования организации

Преимущества открытой корпорации

- *Неограниченное распределение риска среди владельцев остаточного дохода.* Можно распределить риски на множестве индивидов, каждый из которых сам выбирает объем, в котором он готов нести риски. Нет ограничения на состав владельцев остаточного дохода.

Преимущества открытой корпорации

- *Покупка специфических по отношению к корпорации активов.* Поскольку существует конфликт интересов с внешними владельцами специфических активов (а эти активы уменьшают стоимость фирмы), контракты аренды на такие активы связана с высокими агентскими издержками. Через акции можно привлечь на это средства.



Преимущества открытой корпорации

- ❑ *Специализация менеджмента.* Те, у кого есть способности к управлению, не обязательно имеют деньги или готовы нести риск, а некомпетентных менеджеров, которые являются крупными владельцами остаточного дохода, может быть очень сложно убрать.
- ❑ *Эффективные решения об инвестициях.* Остаточные доходы не ограничены во времени.

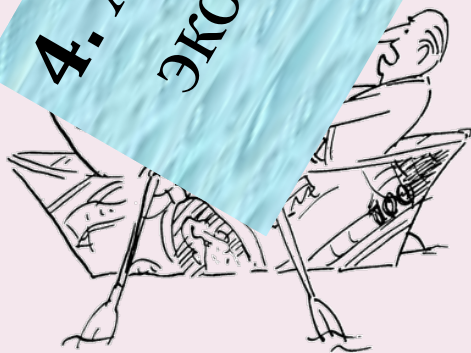
Механизмы контроля за менеджерами

- Внутренние механизмы
- Совет директоров**
- Дизайн механизмов компенсации
 - компенсация, не зависящая от показателей деятельности фирмы;
 - компенсация, зависящая от рыночных показателей деятельности фирмы;**
 - компенсация, зависящая от показателей аудиторской оценки деятельности фирмы.



ЧТО ОБЪЯСНИЛ
КОУЗ?

4. Альтернативные цели фирмы в экономике отраслевых рынков.



В.1. Термины

Нормальная прибыль

- уровень прибыли, необходимый и достаточный для того, чтобы ресурсы, задействованные в производстве конкретного продукта, не были пущены на другие цели.

Бухгалтерская прибыль

– это **прибыль**, рассчитанная по действующим правилам бухучета

Модель Баумоля (1976): максимизация продаж



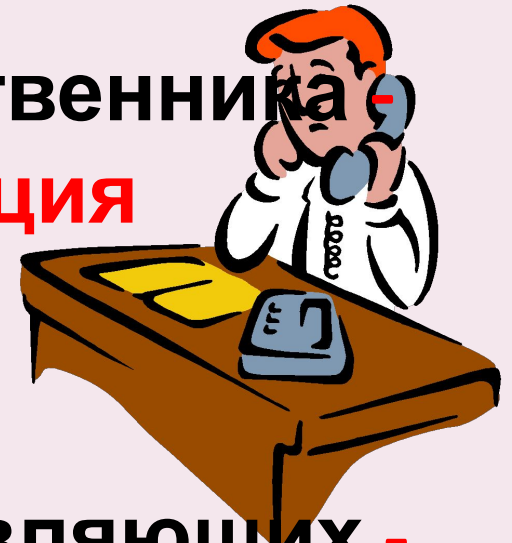
- ❑ Менеджеры: от принципа максимизации к принципу удовлетворения. Причины?
 - ❑ Жалование и бонусы менеджеров в большей степени связаны с продажами, нежели с прибылями;
 - ❑ Финансирование тесно связано с ростом будущих продаж;
 - ❑ Служащие фирмы, когда объемы продаж возрастают, получают большие доходы. Рост продаж смягчает также внутренние конфликты, помогая, тем самым, менеджменту фирмы;
 - ❑ Рост продаж способствует росту престижа менеджеров, в то время как прибыли идут в карман владельцев;
 - ❑ Менеджеры отрицательно относятся к риску. Цели же максимизации прибыли могут вести к необходимости принятия бóльших рисков.

В.4.

**модель Баумоля :
максимизация продаж**

Отделение собственности от текущего контроля на крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими.

□ **Цель собственника -
максимизация
прибыли**



□ **Цели управляющих -
спокойное
существование;
престиж, роскошь и
траты на личные
интересы;
профессиональный
интерес.**

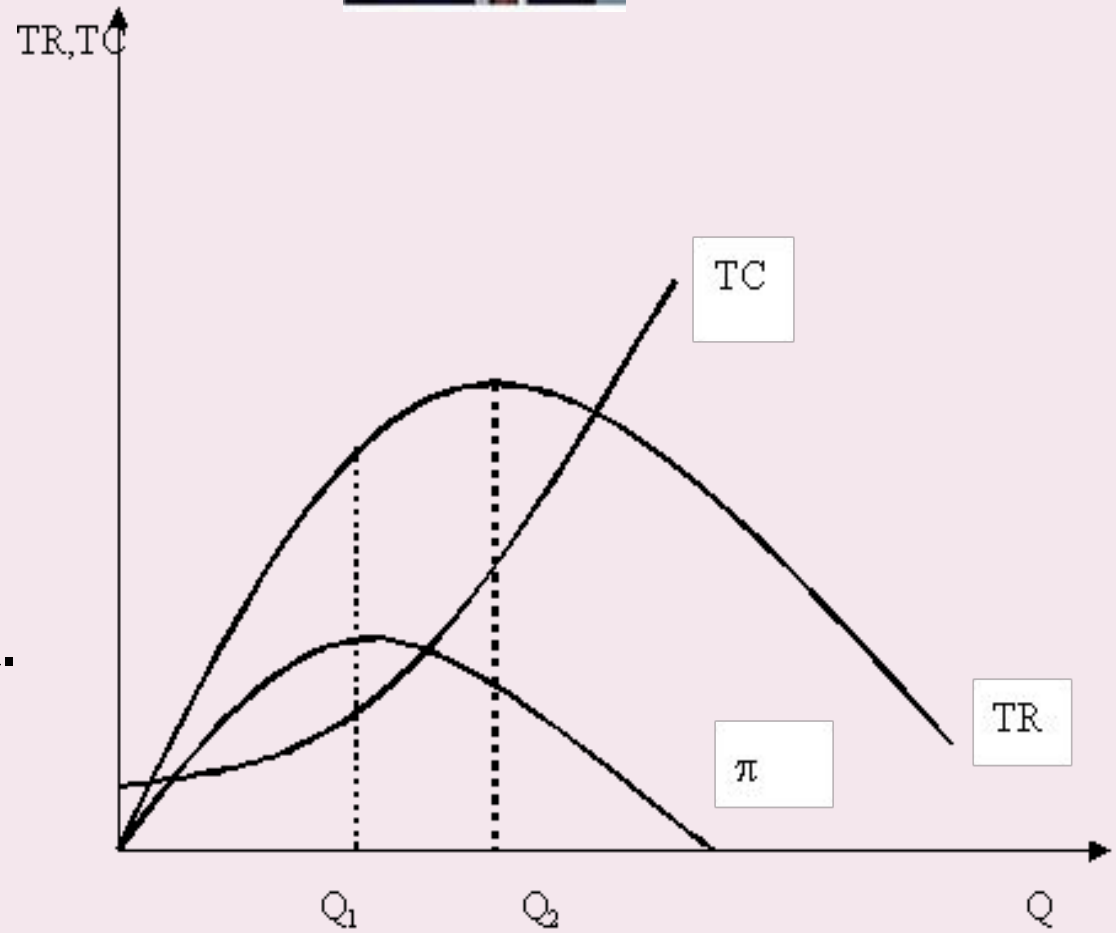
В.4.

Модель Баумоля :
максимизация продаж



Выпуск при
максимизации
прибыли будет
меньше, чем
выпуск при
максимизации
выручки

Т.к.
 $MR(Q_1) > MR(Q_2)$
 $\Rightarrow Q_1 < Q_2$



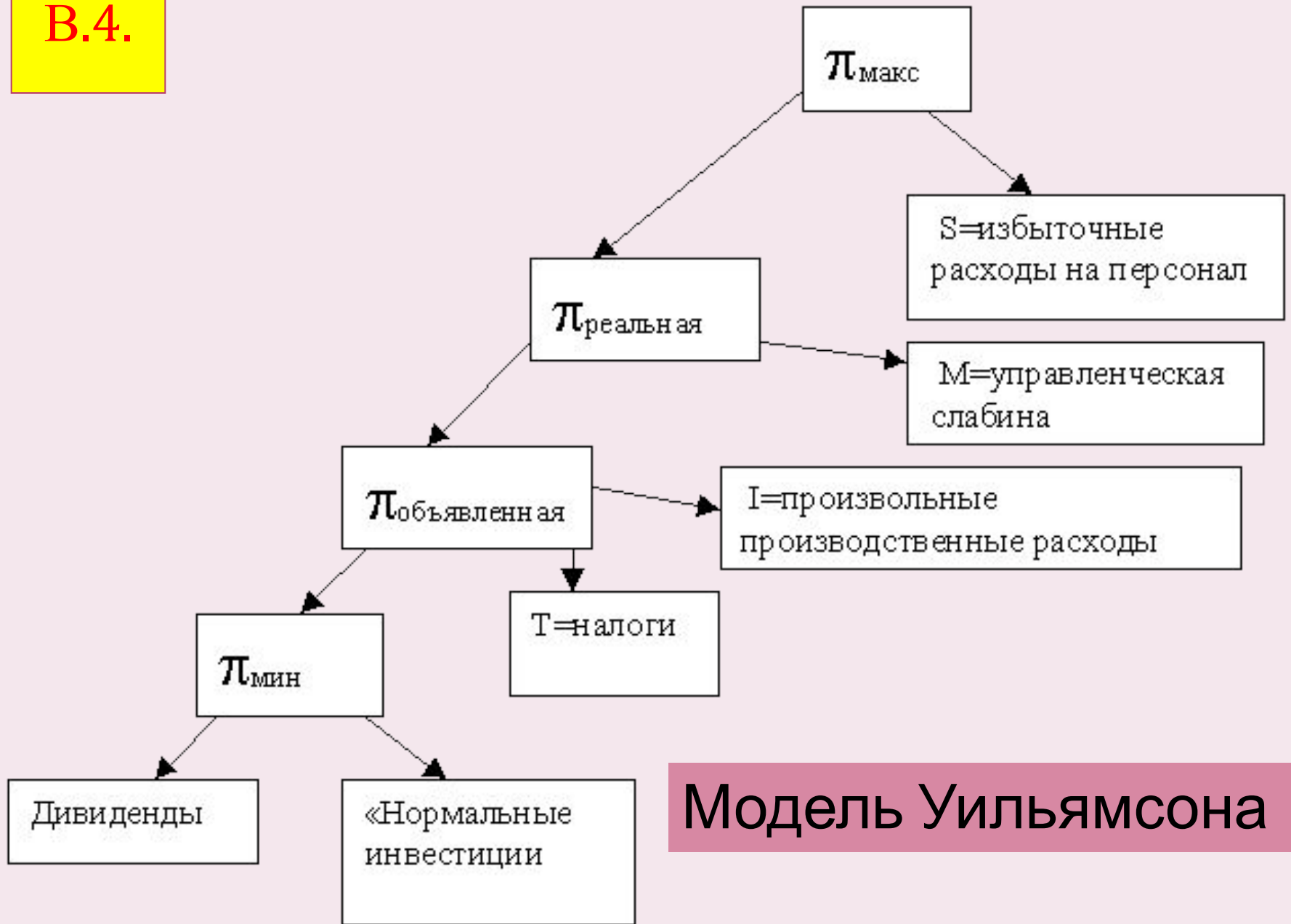
В.4. Модель Уильямсона: максимизация дискреционных расходов

- ❑ Менеджеры преследуют цели альтернативные максимизации прибыли, будучи заинтересованными в статусе, власти, престиже и, конечно, денежном вознаграждении.
- ❑ Максимизация функции полезности, зависящей от двух переменных:
 - ❑ Дискреционная прибыль:
 - ❑ Уровень затрат на сотрудников

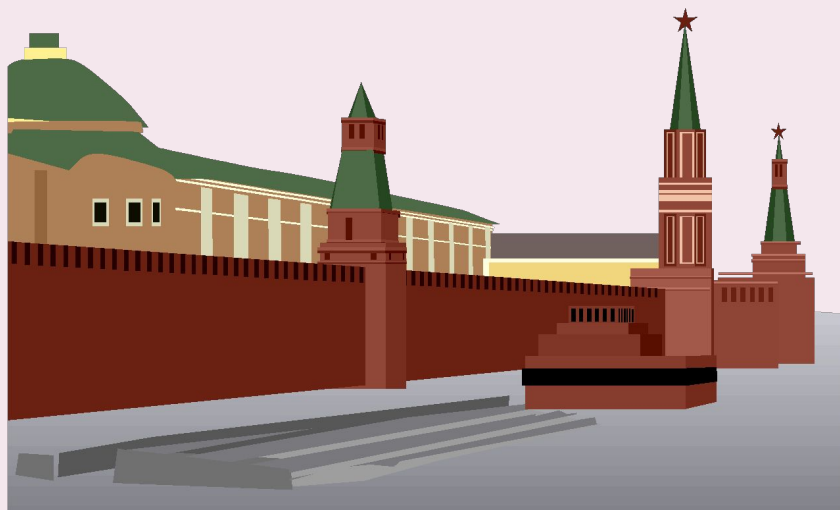
$$\pi_d = \pi - \pi_0 - T, \text{ где}$$

π_0 – минимальный уровень прибыли, требуемый акционерами, T – налог.

В.4.



Модель Уильямсона



Вопрос 5.

**Особенности государственного регулирования
деятельности фирм**

Особенности государственного регулирования деятельности фирм

- Государство влияет на экономическую деятельность фирм через систему общегосударственных (общеекономических) рычагов. *Главный способ* – обеспечение стабильности инфраструктуры, т.е. *банков, денежной системы, коммуникаций, транспорта* и др. Без хорошо отлаженной инфраструктуры экономическая деятельность фирм неэффективна, а средства, которые на нее затрачиваются, становятся неоправданно большими.

Государственное регулирование также включает:

антимонопольное
законодательство;

определение ограниченных сфер
деятельности и выдачу лицензий на
нее;

регламентирование
организационно-правовых форм
предпринимательской
деятельности;

амортизационную политику,
систему налогообложения;

льготы по инвестициям и др.

