

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ТЕОРИИ ФИРМЫ

1. Неоклассическая теория фирмы: особенности подхода, достоинства и существенные недостатки

Неоклассическая теория рассматривает фирму как «черный ящик» (в теории собственно два «черных ящика» — фирма и домашнее хозяйство). Что происходит внутри этого черного ящика неизвестно, да, собственно говоря, и не интересно для стандартной экономической теории. В этот ящик поступают ресурсы, а из него выходит готовая продукция, и эта трансформация осуществляется в соответствии с характером производственной функции $Q = f(L; K; T\dots)$,

Достоинства неоклассической теории фирмы

- **Во-первых**, она поддается математической формализации.
- **Во-вторых**, она полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов, таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи.
- **В-третьих**, эта теория может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции. Например, ее **МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ** для анализа связи между

Существенные недостатки неоклассической теории фирмы

Во-первых, она не объясняет, как организовано производство внутри фирмы, ничего не говорит о внутренней организации фирмы, об ее иерархической структуре, о том, как делегируется принятие решений, кто обладает властными полномочиями и т.д.

Во-вторых, неоклассическая теория фирмы игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы. Предполагается, что внутри фирмы все функционирует гладко, и все исполнители поступают в соответствии с полученными указаниями. Однако если посмотреть более внимательно на фирму изнутри, то обнаружится, что у индивидов, сотрудничающих в рамках фирмы, могут быть свои частные цели, которые часто

В-третьих, неоклассическая теория не объясняет, почему возникает фирма.

По неоклассической теории у фирм нет оснований для того, чтобы существовать. Как объяснить, что некоторые сделки совершаются не на рынке, не с помощью ценовой системы, а переносятся внутрь фирмы?

В-четвертых, неоклассическая теория не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.

В-пятых, фирма в неоклассической теории — это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами. В неоклассической теории все фирмы используют одну и ту же технологию, и у них одна цель — получение прибыли. Поведение фирмы (максимизация прибыли) не зависит от ее институциональной формы (например, от структуры прав собственности, сложившейся в фирме). Поэтому в стандартной теории нет никаких оснований для различий между фирмами.

2.Р.Коуз о роли фирмы в экономике и ее границах

- Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками, которые закреплены в контрактах.
- Контракты не обязательно заключены в формальной форме (т.е. зафиксированы на бумаге), а могут принимать вид неформальных соглашений.

Согласно неоинституционализму фирма, представляя собой совокупность внешних и внутренних контрактов, сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: транзакционными издержками и издержками контроля.

- Трансакционные издержки – это явные и неявные затраты на обеспечение выполнения **внешних** контрактов.
- Издержки контроля – это издержки, связанные с выполнением **внутренних** контрактов. Они включают в себя издержки на мониторинг выполнения внутренних контрактов и потери в результате недолжного выполнения контрактов.

- Рынок и фирма выступают как альтернативные способы заключения контрактов:
Рынок выступает как сеть внешних контрактов
- Фирма выступает как сеть внутренних контрактов

- В то же время при росте фирмы растет численность занятых и разделение производственного процесса, возникает проблема безбилетника:
- сокращение интенсивности труда одного работника не сказывается прямым образом на совокупном продукте и может остаться незамеченным, а, следовательно, искушает работника трудиться не в полную силу.
- Появляются и растут издержки за деятельностью каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются издержки контроля.

Т.о. фирма существует между двумя видами издержек – трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

3. Теория фирмы Алчиана и Демсеца: причины возникновения фирмы. Конфликт интересов между собственниками и управляющими-менеджерами. Способы контроля за деятельностью менеджеров. Достоинства и недостатки теории фирмы Алчиана и Демсеца.

- Еще в 1930-гг. институционалисты обратили внимание на то, что в корпорациях отделение собственности от управления приводит к возникновению очень серьезной проблемы: управляющие становятся агентами, которых трудно контролировать. Фактически они поставили проблему агентских

Возникновение фирмы Алчиан и Демсец объясняют выгодами от работы командой. Работа командой — это производство, в котором:

- используется несколько типов ресурсов;**
- продукт работы команды — это нечто большее, чем сумма результатов каждого включенного в команду ресурса.**
- ресурсы, используемые в производстве, не принадлежат одному лицу.**

При работе командой возникает синергия — большой эффект целого, чем сумма эффектов частей. Общий выпуск команды может быть больше, чем сумма индивидуальных вкладов, произведенных по отдельности. Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов.

Из-за отсутствия прямой связи между вкладом и вознаграждением у работников появляется стимул к отлыниванию от работы, т.е. к проявлению оппортунистического поведения.

- **Определить вклад отдельных работников в общий результат и избежать появления безбилетников в команде – это задача возлагается на некого центрального агента (управляющего).**
- **Однако отделение собственности от текущего контроля в крупных корпорациях порождает конфликт интересов между собственниками и управляющими-менеджерами.**
- **Цель собственника – максимизация прибыли;**
- **цель управляющих – спокойное существование, престиж и роскошь.**

- **Отделение собственности от контроля означает, что в действительности происходит разделение собственности на несколько компонентов: между владением, реализуемым посредством купли-продажи акций и получением дивидендов и распоряжением, заключающимся в текущем функционировании фирмы. За собственником сохраняется функция владения, за менеджером – функция распоряжения.**
- **Проблема возможного оппортунистического поведения менеджеров решается путем контроля за их деятельностью.**

Способы контроля за

деятельностью менеджеров:

- Деятельность совета директоров (однако, этому препятствует: возможность конфликта интересов внутри совета директоров или неполнота информации о решениях менеджеров и их последствиях)
- Решения общего собрания акционеров, которые могут заслушивать отчеты управляющих и выносить решения о их замене (но неэффективно при огромном числе акционеров и нерегулярности собраний).
- Угроза банкротства фирмы, что может повлечь смену всего ее руководства.
- Репутация менеджера (увольнение недобросовестного менеджера снижает его оценку на рынке труда и возможности получения хорошей должности в другой компании).

- **Угроза слияния или поглощения** (сокращение прибыли из-за недобросовестного управления компанией снижает стоимость ее акций и облегчает их скупку другой компанией).
- **Конкуренция на рабочем месте** (заключение с управляющими контракта, согласно которому размер его вознаграждения зависит от соотношения результатов его работы с результатами работы менеджеров других подразделений).
- **Денежные поощрения менеджеру за достижение целей, поставленных собственником или в виде пакета акций, т.е. превращение распорядителя в совладельца.**

4. Фирма как отношение найма. Отличие контракта о найме от рыночного контракта. Преимущества и недостатки контракта о найме.

- Можно передать одной из сторон властные полномочия по определению условий обмена (в установленных пределах). Именно эти властные полномочия и определяют фирму.**
- Наемный работник отличается от независимого поставщика тем контрактом, который он заключает: наемный работник должен подчиняться власти управляющего фирмой, а независимый поставщик действует автономно.**

- **Преимущества иерархических отношений:** экономия транзакционных издержек, в первую очередь, издержек переговоров об условиях контракта.
- **Недостатки — «информационная перегрузка»**, по мере расширения фирмы управляющему становится труднее руководить действиями всех работников, поскольку он не может собирать всю необходимую информацию.

Фирма как способ организации сделки. Уильямсон о границах фирмы ("загадка Уильямсона"). Политика "селективного вмешательства" и причины ее невозможности в фирме.

Уильямсон, также как и Коуз, — сторонник иерархического, а не контрактного подхода. Однако, в отличие от Коуза, он считает, что среди трансакционных издержек, которые учитываются при принятии решений об интеграции, обязательно должны присутствовать издержки, вызванные оппортунистическим поведением и необходимостью его предотвращения.

Если оппортунизм партнеров отсутствует, то соображения эффективности требуют использовать рыночный обмен, поскольку для него характерны более действенные стимулы.

В основе подхода Уильямсона, который рассматривает фирму как один из способов организации сделки, лежит идея о неполноте контрактов, ограниченной рациональности экономических агентов и особой роли специфических активов при выборе формы контракта и соответствующего способа организации сделки. Такой подход позволил Уильямсону дать более определенный, чем у Коуза, ответ на вопрос о границах фирмы. ВОПРОС «Почему крупная фирма не может делать все то, что может делать совокупность мелких фирм и даже больше?» В экономической литературе этот вопрос

При организации сложного производства возможна одна крайность — осуществление этой деятельности множеством самостоятельных фирм, другая — полностью вертикально интегрированной компанией. Реакцией на присущие фирме недостатки централизованной бюрократической организации может быть политика селективного вмешательства, идея которой заключается в том, чтобы воспроизвести работу рынка внутри самой фирмы в тех случаях, когда рынок может способствовать повышению эффективности. Отношения между подразделениями фирмы строятся на рыночной основе, а управляющие высшего звена избирательно вмешиваются в работу рынка когда того требуют соображения эффективности.

Если бы эта политика селективного вмешательства была работоспособной, тогда эффективной была бы организация производства в рамках одной гигантской фирмы. Уильямсон утверждает, что политика селективного вмешательства невозможна. Перенесение транзакции с рынка в фирму сопровождается снижением стимулов. Можно пообещать работникам такие же сильные стимулы, как у независимых подрядчиков, однако сложно сделать эти обещания достоверными: у владельца фирмы всегда будут стимулы «подлепать» показатели работника, которые он

- Т.о. стимулы притупляются, и фирме не удастся достичь того же уровня эффективности, который достижим на рынке.
- В теории Уильямсона остается невыясненным вопрос о том, каков же механизм гарантирования исполнения контракта, который применяется в фирме. В качестве подобного механизма могут выступать права собственности.

Теория фирмы-подход с позиции теории прав собственности. Поглощение, границы расширения фирмы. Условия интеграции фирм. Преимущества и недостатки теории фирмы, основанной на подходе с позиции прав собственности.

- **Теоретический подход с позиций прав собственности уделяет основное внимание вопросу: что меняется, когда при слиянии двух фирм происходит объединение собственности?**
- **Если фирма А поглощает фирму В, то с юр.т.зр. фирма А становится владельцем всех физических активов фирмы В.**

- **Выгоды от интеграции заключаются в том, что усиливаются стимулы поглощающей фирмы к тому, чтобы осуществлять специфические для данной сделки инвестиции.**
- **Ее остаточные права контроля возрастают, поэтому она сможет получить большую часть излишка, который будет создан этими специфическими инвестициями. С другой стороны, стимулы поглощаемой фирмы к осуществлению специфических для данной сделки инвестиций снижаются, и это является издержками интеграции.**

- Эта теория предсказывает, что если активы двух компаний являются независимыми друг от друга, то оптимальной структурой прав собственности является отсутствие интеграции. Это означает, что передача права контроля одной фирмы над активами другой не увеличит стимулы к специфическим инвестициям одной фирмы, но отрицательно повлияет на стимулы к специфическим инвестициям другой компании, так что созданный общий излишек лишь уменьшится.
- Если активы двух фирм взаимодополняющие, тогда оптимальной является одна из форм интеграции. Пример совместной собственности на дополняющие друг друга активы в нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности.

- **Институциональный подход к объяснению фирмы позволяет ответить на вопрос, почему в экономике существуют различные типы организаций: частнопредпринимательские фирмы, крупные корпорации (открытые и закрытые), государственные компании, некоммерческие организации.**
- **Этот подход позволяет также провести сравнение их относительных преимуществ и недостатков и ответить на вопрос, различается ли поведение фирмы в зависимости от того, кому принадлежат права собственности в фирме — тем, кто инвестировал капитал, государству или работникам.**

частнопредпринимательской фирмы.

Преимущества и недостатки данной формы экономического предприятия.

Преимущества и недостатки товарищества.

- Собственник частнопредпринимательской фирмы обладает полным набором прав собственности:
- правом на остаточный доход фирмы, который остается после того, как работникам выплачивается причитающееся им вознаграждение. Это право создает для собственника стимул к выполнению всех функций, связанных с управлением фирмой,
- правом нанимать и увольнять членов команды, т.е. правом контролировать фирму. В частнопредпринимательской фирме издержки контроля низкие, так как владелец управляет фирмой сам, хорошо знает ее, всегда присутствует на производстве.
- правом продажи первых двух прав, т.е. правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости.

Преимущества частнопредпринимательской фирмы

- не возникает проблемы общей собственности и, следовательно, отсутствует проблема безбилетника;
- нет проблем, связанных с отношениями принципала и агента;
- не существует проблем мотивации, поскольку у предпринимателя сильные стимулы к тому, чтобы эффективно управлять предприятием.

Недостатки

Частнопредпринимательской фирмы

- **проблема недостаточного инвестирования.** Владелец является одновременно и производителем, и потребителем, поэтому перед ним стоит проблема распределения дохода между текущим и будущим потреблением, что приводит к недостатку инвестиций и завышенной норме потребления, **высокие издержки несения риска.** По сравнению, например, с диверсифицированным портфелем акционера это предприятие более рискованное. Нехватка инвестиций обуславливает также недостаточную диверсификацию производства, что также повышает риски данного предприятия
- **серьезные трудности с внешним инвестированием,** поскольку для кредиторов финансирование таких предприятий представляется рискованным, так как ответственность заемщика ограничивается его имуществом.

- Эта форма предприятия неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения. Однако эти предприятия имеют относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества, например, в сфере обслуживания.

Акционерное общество: проблема отношений принципала и агента. Внешние механизмы контроля управляющих в акционерных обществах.

- **Проблема отношений принципала и агента**
- **В акционерных обществах собственность рассредоточена среди большого числа акционеров. В акционерной фирме происходит расщепление пучка правомочий и появление права оперативного управления и контроля как относительно самостоятельного правомочия, которое закрепляется за наемным управляющим. Типичный собственник имеет очень мало влияния (или не имеет его вовсе) на решение большинства вопросов в фирме.**

- **По закону акционеры владеют корпорацией.** Но в действительности их права крайне ограничены. Они могут голосовать, чтобы изменить устав корпорации, могут избирать директоров и устранять их большинством голосов. Они также имеют право голоса в отношении важнейших изменений в фирме (например, слияния, в результате которого фирма может перестать существовать, или продажи большей части активов компании). Но акционеры не могут устанавливать размер дивидендов, которые они получают, не решают вопросов об инвестициях или приобретении активов, не нанимают управляющих и не устанавливают им вознаграждение, не решают вопросов об установлении цен, т.е. не обладают правом участвовать в принятии решений по большинству вопросов, которые имеют решающее значение для управления бизнесом.

- Кроме зарплаты управляющие могут получать полезность от хорошо обставленного офиса, красивых секретарш, роскошных служебных автомобилей, поездок за границу за счет компании. Гораздо более опасно для акционеров стремление управляющих увеличить объем контролируемых ресурсов, что приводит к росту их вознаграждения, которое напрямую связано с размером компании и увеличивает их власть и личный престиж. Управляющие не стремятся выплачивать дивиденды акционерам, поскольку эти выплаты сокращают ресурсы, которые контролирует управляющий, уменьшают его власть.

- Другим проявлением оппортунистического поведения управляющих является реализация ими своих любимых проектов. Например, Арманд Хаммер на деньги акционеров (компания Оксидентэл Петролиум эти проекты обошлись в 120 млн долл.) построил Художественный музей и Культурный центр в Лос-Анджелесе.
- Тем не менее, миллионы людей охотно отдают миллиарды долларов управляющим корпораций. Почему же они уверены в том, что их инвестиции не будут просто присвоены?
- Какие силы сдерживают управляющих, несмотря на потенциально серьезные мотивационные проблемы и слабость внутренних механизмов контроля?

Внешние механизмы контроля

Управляющих

Рынок готовой продукции. Если управляющий компании правильно управляет бизнесом, то товары, производимые компанией, будут пользоваться спросом на рынке и компания получит доходы, однако при плохом управлении компанией товары по разным причинам (например, издержки производства выше оптимальных, продукция устарела и не отвечает предпочтениям потребителя и т.д.) не будут пользоваться спросом и компания понесет убытки. Однако рынок готовой продукции — это не лучший способ дисциплинировать плохих управляющих. Этот механизм наказывает не только управляющих, но и всех лиц, так или иначе связанных с фирмой (акционеров, работников компании, кредиторов).

- **Фондовый рынок.** Акционеры, недовольные поведением управляющих, имеют право продать свои акции на фондовом рынке. На фондовом рынке цены на акции отражают суммированные индивидуальные оценки будущих последствий текущей деятельности управляющих компании. Эта оценка создает для управляющих стимулы проводить политику, которая увеличит остаточный доход. При продаже акций может произойти падение курса акций и начаться их сброс, что непосредственно угрожает положению управляющих, поскольку реальной становится угроза поглощения компании.

• Рынок слияний и поглощений. Снижение курса акций делает компанию легкой добычей для поглощения, а поглощение приводит к смене руководства компании. Поглощение одной фирмы дисциплинирует управляющих других фирм. В результате конкуренция между различными командами управляющих приносит выгоды пассивной третьей стороне — акционерам.

Рынок труда управляющих.

Управляющий, который плохо управляет компанией, может тем самым обесценить свой человеческий капитал. Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда ex post, выплачивая управляющему такой предельный продукт, который будет отражать его поведение в прошлом. Забота управляющих о репутации устранит все неправильные стимулы. Управляющему выгодно работать хорошо, потому что это влияет на представление о его производительности, которое формируется на рынке труда управляющих.