

Теория фирмы

A decorative vertical bar on the left side of the slide, featuring a golden-yellow background with various financial symbols like dollar signs, yen signs, and the hash symbol (#) in a 3D, embossed style.

Содержание

- Неоклассическая теория фирмы
- Контрактная теория фирм
- Фирма и теория прав собственности

Неоклассическая теория фирмы



Определяющее
влияние на
современное
понимание фирмы в
ее неоклассической
концепции оказали
работы английского
экономиста **Дж.
Хикса.**

Хикс проводит почти полную аналогию между поведением индивида как потребителя и поведением индивида как представителя фирмы. В соответствии с теорией Хикса, если целью индивида как потребителя является максимизация совокупной полезности при заданном бюджетном ограничении, то целью фирмы — максимизация прибыли при ограничении на издержки производства.



проектами
экономики.
Кроме того,
фирма при

1. **Содержание**
 2. **Введение**
 3. **Глава I**
 4. **Глава II**
 5. **Глава III**
 6. **Глава IV**
 7. **Глава V**
 8. **Глава VI**
 9. **Глава VII**
 10. **Глава VIII**
 11. **Глава IX**
 12. **Глава X**
 13. **Глава XI**
 14. **Глава XII**
 15. **Глава XIII**
 16. **Глава XIV**
 17. **Глава XV**
 18. **Глава XVI**
 19. **Глава XVII**
 20. **Глава XVIII**
 21. **Глава XIX**
 22. **Глава XX**
 23. **Глава XXI**
 24. **Глава XXII**
 25. **Глава XXIII**
 26. **Глава XXIV**
 27. **Глава XXV**
 28. **Глава XXVI**
 29. **Глава XXVII**
 30. **Глава XXVIII**
 31. **Глава XXIX**
 32. **Глава XXX**
 33. **Глава XXXI**
 34. **Глава XXXII**
 35. **Глава XXXIII**
 36. **Глава XXXIV**
 37. **Глава XXXV**
 38. **Глава XXXVI**
 39. **Глава XXXVII**
 40. **Глава XXXVIII**
 41. **Глава XXXIX**
 42. **Глава XL**
 43. **Глава XLI**
 44. **Глава XLII**
 45. **Глава XLIII**
 46. **Глава XLIV**
 47. **Глава XLV**
 48. **Глава XLVI**
 49. **Глава XLVII**
 50. **Глава XLVIII**
 51. **Глава XLIX**
 52. **Глава L**
 53. **Глава LI**
 54. **Глава LII**
 55. **Глава LIII**
 56. **Глава LIV**
 57. **Глава LV**
 58. **Глава LVI**
 59. **Глава LVII**
 60. **Глава LVIII**
 61. **Глава LIX**
 62. **Глава LX**
 63. **Глава LXI**
 64. **Глава LXII**
 65. **Глава LXIII**
 66. **Глава LXIV**
 67. **Глава LXV**
 68. **Глава LXVI**
 69. **Глава LXVII**
 70. **Глава LXVIII**
 71. **Глава LXIX**
 72. **Глава LXX**
 73. **Глава LXXI**
 74. **Глава LXXII**
 75. **Глава LXXIII**
 76. **Глава LXXIV**
 77. **Глава LXXV**
 78. **Глава LXXVI**
 79. **Глава LXXVII**
 80. **Глава LXXVIII**
 81. **Глава LXXIX**
 82. **Глава LXXX**
 83. **Глава LXXXI**
 84. **Глава LXXXII**
 85. **Глава LXXXIII**
 86. **Глава LXXXIV**
 87. **Глава LXXXV**
 88. **Глава LXXXVI**
 89. **Глава LXXXVII**
 90. **Глава LXXXVIII**
 91. **Глава LXXXIX**
 92. **Глава LXXXX**
 93. **Глава LXXXXI**
 94. **Глава LXXXXII**
 95. **Глава LXXXXIII**
 96. **Глава LXXXXIV**
 97. **Глава LXXXXV**
 98. **Глава LXXXXVI**
 99. **Глава LXXXXVII**
 100. **Глава LXXXXVIII**
 101. **Глава LXXXXIX**
 102. **Глава LXXXXX**
 103. **Глава LXXXXXI**
 104. **Глава LXXXXXII**
 105. **Глава LXXXXXIII**
 106. **Глава LXXXXXIV**
 107. **Глава LXXXXXV**
 108. **Глава LXXXXXVI**
 109. **Глава LXXXXXVII**
 110. **Глава LXXXXXVIII**
 111. **Глава LXXXXXIX**
 112. **Глава LXXXXXX**
 113. **Глава LXXXXXXI**
 114. **Глава LXXXXXXII**
 115. **Глава LXXXXXXIII**
 116. **Глава LXXXXXXIV**
 117. **Глава LXXXXXXV**
 118. **Глава LXXXXXXVI**
 119. **Глава LXXXXXXVII**
 120. **Глава LXXXXXXVIII**
 121. **Глава LXXXXXXIX**
 122. **Глава LXXXXXXX**
 123. **Глава LXXXXXXXI**
 124. **Глава LXXXXXXXII**
 125. **Глава LXXXXXXXIII**
 126. **Глава LXXXXXXXIV**
 127. **Глава LXXXXXXXV**
 128. **Глава LXXXXXXXVI**
 129. **Глава LXXXXXXXVII**
 130. **Глава LXXXXXXXVIII**
 131. **Глава LXXXXXXXIX**
 132. **Глава LXXXXXXXI**
 133. **Глава LXXXXXXXII**
 134. **Глава LXXXXXXXIII**
 135. **Глава LXXXXXXXIV**
 136. **Глава LXXXXXXXV**
 137. **Глава LXXXXXXXVI**
 138. **Глава LXXXXXXXVII**
 139. **Глава LXXXXXXXVIII**
 140. **Глава LXXXXXXXIX**
 141. **Глава LXXXXXXXI**
 142. **Глава LXXXXXXXII**
 143. **Глава LXXXXXXXIII**
 144. **Глава LXXXXXXXIV**
 145. **Глава LXXXXXXXV**
 146. **Глава LXXXXXXXVI**
 147. **Глава LXXXXXXXVII**
 148. **Глава LXXXXXXXVIII**
 149. **Глава LXXXXXXXIX**
 150. **Глава LXXXXXXXI**
 151. **Глава LXXXXXXXII**
 152. **Глава LXXXXXXXIII**
 153. **Глава LXXXXXXXIV**
 154. **Глава LXXXXXXXV**
 155. **Глава LXXXXXXXVI**
 156. **Глава LXXXXXXXVII**
 157. **Глава LXXXXXXXVIII**
 158. **Глава LXXXXXXXIX**
 159. **Глава LXXXXXXXI**
 160. **Глава LXXXXXXXII**
 161. **Глава LXXXXXXXIII**
 162. **Глава LXXXXXXXIV**
 163. **Глава LXXXXXXXV**
 164. **Глава LXXXXXXXVI**
 165. **Глава LXXXXXXXVII**
 166. **Глава LXXXXXXXVIII**
 167. **Глава LXXXXXXXIX**
 168. **Глава LXXXXXXXI**
 169. **Глава LXXXXXXXII**
 170. **Глава LXXXXXXXIII**
 171. **Глава LXXXXXXXIV**
 172. **Глава LXXXXXXXV**
 173. **Глава LXXXXXXXVI**
 174. **Глава LXXXXXXXVII**
 175. **Глава LXXXXXXXVIII**
 176. **Глава LXXXXXXXIX**
 177. **Глава LXXXXXXXI**
 178. **Глава LXXXXXXXII**
 179. **Глава LXXXXXXXIII**
 180. **Глава LXXXXXXXIV**
 181. **Глава LXXXXXXXV**
 182. **Глава LXXXXXXXVI**
 183. **Глава LXXXXXXXVII**
 184. **Глава LXXXXXXXVIII**
 185. **Глава LXXXXXXXIX**
 186. **Глава LXXXXXXXI**
 187. **Глава LXXXXXXXII**
 188. **Глава LXXXXXXXIII**
 189. **Глава LXXXXXXXIV**
 190. **Глава LXXXXXXXV**
 191. **Глава LXXXXXXXVI**
 192. **Глава LXXXXXXXVII**
 193. **Глава LXXXXXXXVIII**
 194. **Глава LXXXXXXXIX**
 195. **Глава LXXXXXXXI**
 196. **Глава LXXXXXXXII**
 197. **Глава LXXXXXXXIII**
 198. **Глава LXXXXXXXIV**
 199. **Глава LXXXXXXXV**
 200. **Глава LXXXXXXXVI**
 201. **Глава LXXXXXXXVII**
 202. **Глава LXXXXXXXVIII**
 203. **Глава LXXXXXXXIX**
 204. **Глава LXXXXXXXI**
 205. **Глава LXXXXXXXII**
 206. **Глава LXXXXXXXIII**
 207. **Глава LXXXXXXXIV**
 208. **Глава LXXXXXXXV**
 209. **Глава LXXXXXXXVI**
 210. **Глава LXXXXXXXVII**

изменение
которого
плен
анализа
производит
предваритель
венных
в несколько
и формальн
потребитель
Чехия не
даже в
только

проблема
приобретая
как особая,
второстепенное
значение.
Поведение
фирмы
оказываетс
просто в
реакцией на

Неоклассическая теория фирмы

- Особенности поведения фирмы в неоклассической теории сводятся к **различиям между кратко - и долгосрочными периодами** функционирования фирмы, а также между ее поведением в условиях разного типа рыночных структур (совершенной конкуренции и несовершенной конкуренции)
- Согласно этой теории, фирма представляет собой механизм, который преобразует ресурсы в блага. Детали этого процесса (внутренняя организация фирмы, стимулы внутри команды, различия между разными фирмами) не рассматриваются. Поэтому некоторые экономисты говорят, что согласно неоклассической теории, фирма представляет собой «черный ящик». Единственное, что рассматривается в рамках неоклассического подхода – это уже упомянутое производство, то есть превращение ресурсов в товары.

Неоклассическая теория фирмы

- Деятельность фирмы в неоклассическом подходе описывается главным образом с помощью производственной функции (технологическая зависимость между количеством применяемых ресурсов и объемом выпускаемой продукции в единицу времени):

$$Q = f(L, K, N, H, \dots)$$

- Производственная функция описывает множество технологически эффективных объемов выпуска Q , которые могут быть произведены с помощью сочетания факторов L (labour, Труд), K (capital, капитал), N (nature, природные ресурсы), H (human capital, человеческий капитал), и других.

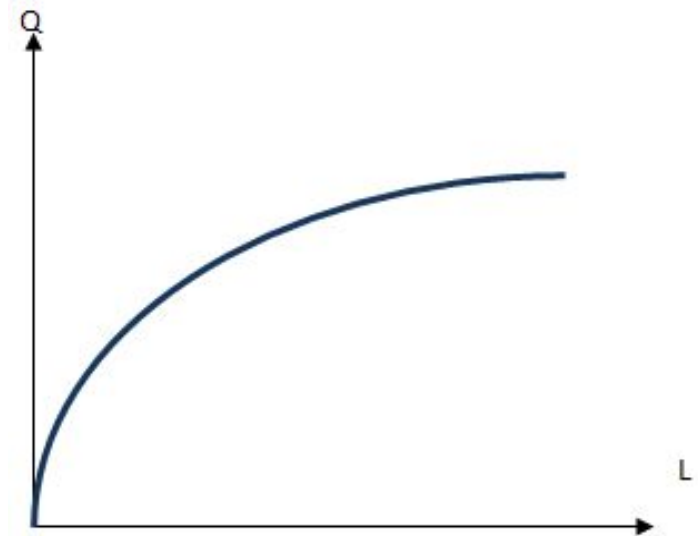
Неоклассическая теория фирмы

- Для упрощения анализа все факторы, кроме объема используемого труда, принимаются фиксированными. Тогда производственная функция может быть записана в виде:

- $Q = f(L)$

- А ее график можно построить в координатах выпуск - затраты труда:

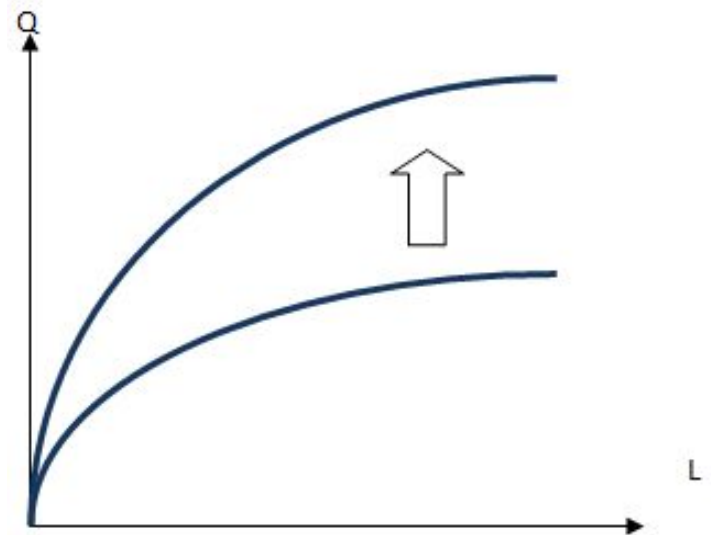
Рис. 1 – Выпуск -затраты труда



Неоклассическая теория фирмы

- При построении производственной функции количества других факторов и уровень технологий фиксированы. При изменении этих факторов производственная функция может двигаться. Например, при увеличении количества человеческого капитала (предположим, что все работники стали более образованными и производительными, пройдя курсы повышения квалификации) или увеличении уровня технологии производственная функция будет двигаться вверх:

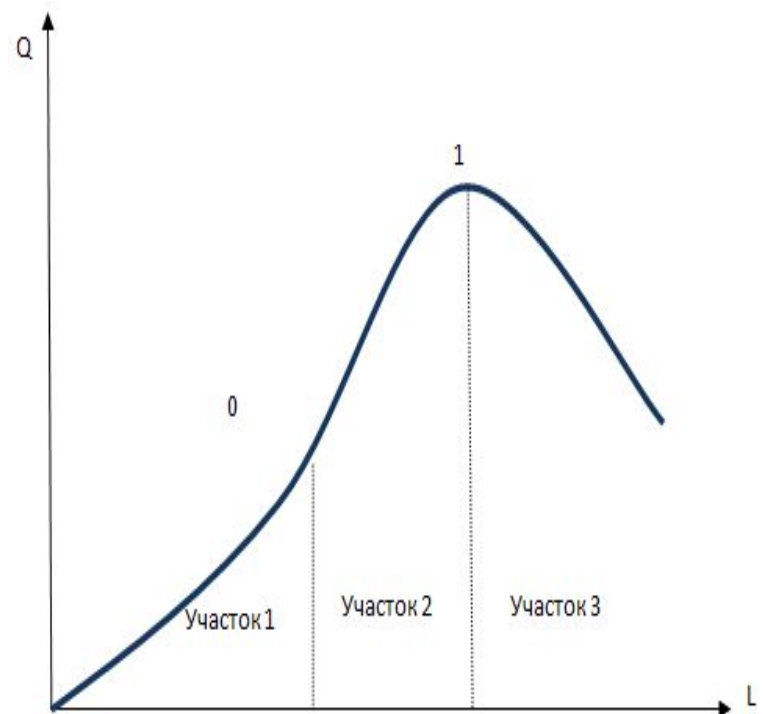
Рис. 2 – Производственная функция



Неоклассическая теория фирмы

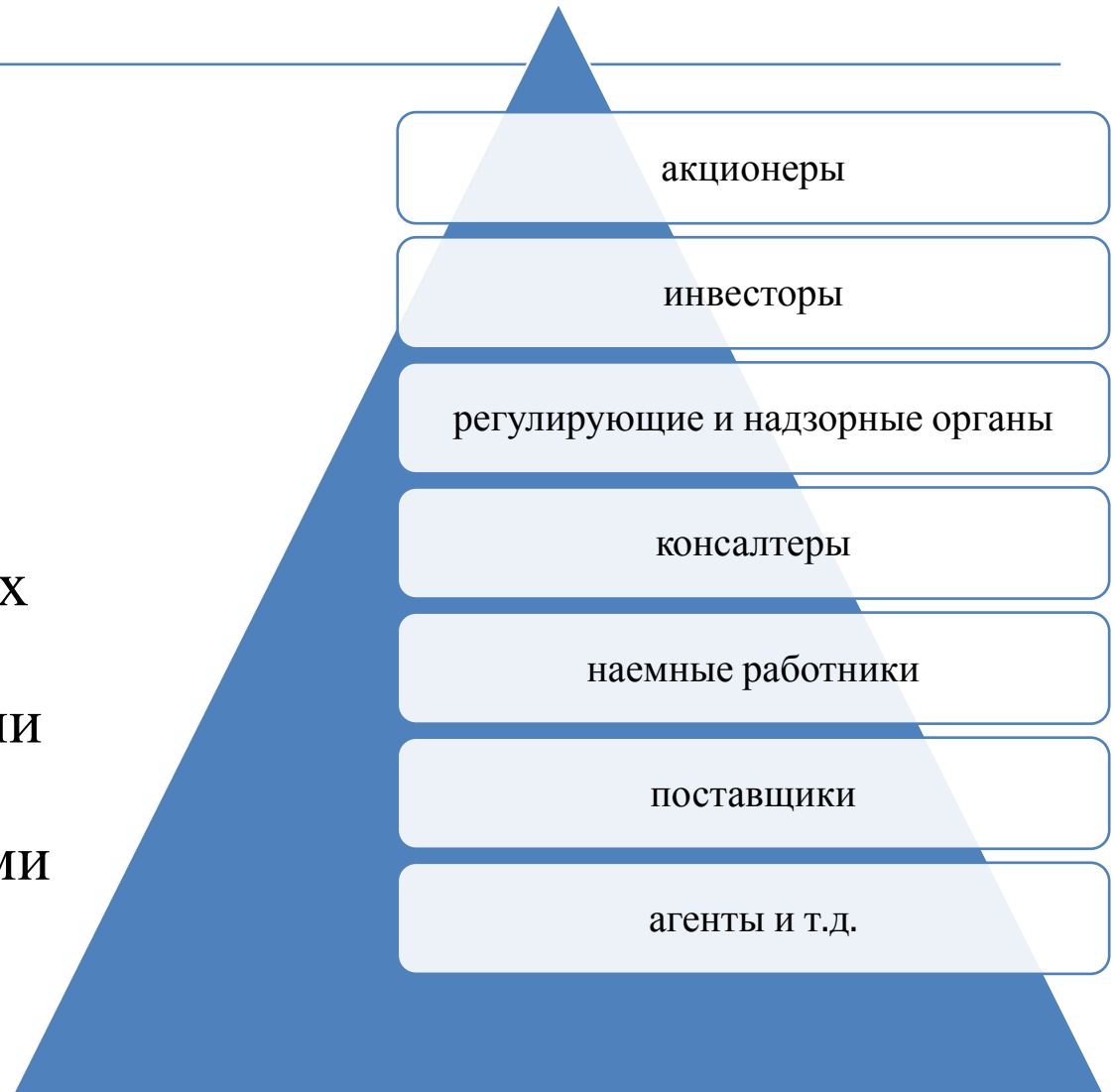
- В учебниках экономической теории обычно рассматривается производственная функция, у которой труд является переменным фактором, тогда как все остальные факторы фиксированы. В этом случае производственная функция является функцией одной переменной $Q = f(L)$, и ее еще называют total product of labor (TP_L)
- $TP_L = Q(L)$
- График TP_L совпадает с графиком производственной функции, но для целей более подробного анализа его часто рассматривают в таком виде:

Рис. 3 –
Графический анализ

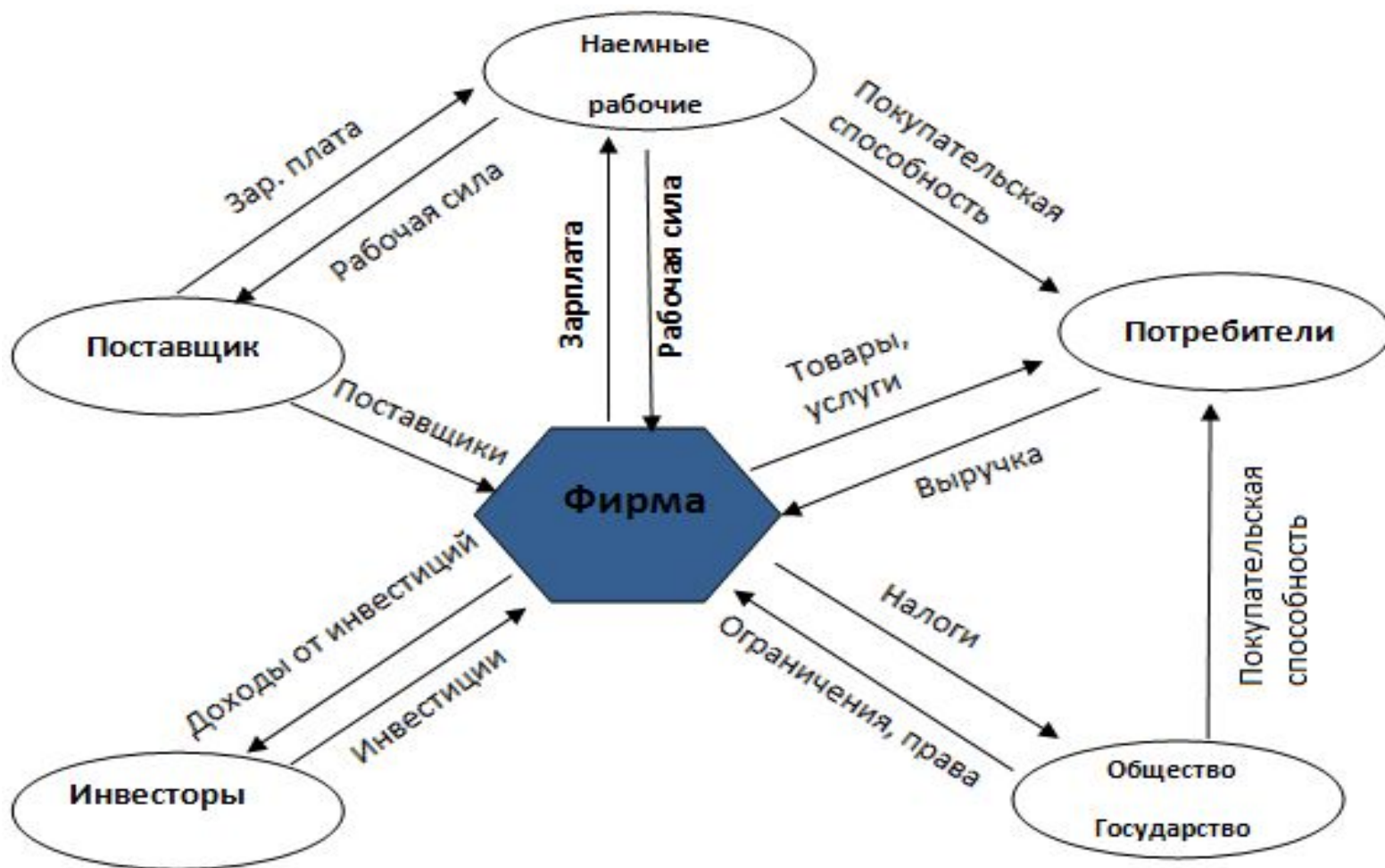


Контрактная теория фирмы

- Фирма - это экономический агент, который является покупателем факторов производства и продавцом готовых товаров. Фирмы вовлечены в тысячи отношений с различными типами агентов:



Отношения фирмы с различными экономическими агентами





Контрактная теория фирмы

Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами. Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы: U-форму и М-форму

--	--

Типы фирм: единоличные владения

- 1.Единоличные владения
- Единоличное владение — фирма, принадлежащая одному домохозяйству, которое самостоятельно ведет дела, как правило, одного мелкого или среднего предприятия (фермы, мастерской, торгового заведения, адвокатской конторы, частной лечебницы и др.) за собственные и заемные средства в своих интересах. В США на долю единоличных владений, включая самозанятость, приходилось в 1988 г. 73% общего числа фирм, т. е. подавляющая часть. Они составляют индивидуальный частный сектор экономики в буквальном значении этого понятия.



ForexAW.com

Единоличные владения: плюсы и минусы

• Преимущества

- 1. Сравнительная легкость их учреждения при наличии первоначального капитала, расходы на юридические услуги по их учреждению обычно невелики и сводятся к приобретению регистрационного разрешения патента или лицензии на право заниматься соответствующей деятельностью.
- 2. Широкая экономическая свобода, т. е. высокая степень хозяйственной самостоятельности и ответственности предпринимателей, что стимулирует их инициативу и самоотдачу в реализации своих интересов. В условиях конкуренции это способствует росту эффективности экономики и сбалансированности внутреннего рынка.

• Недостатки

- 1. Обычно незначительные размеры собственного капитала, на котором они базируются, что ограничивает возможности расширения фирмы за счет собственных средств и технический прогресс в их рамках.
- 2. Недоверие к ним со стороны кредитных учреждений, обусловленное фактами частых банкротств именно в среде мелкого бизнеса.
- 3. Невозможность использовать выгоды специализации в особенности в управленческой деятельности. Из-за незначительных размеров капитала владелец вынужден сам ведать и снабжением, и технологией, и сбытом, и многим другим на своей фирме.
- 4. Неограниченная ответственность, т. е. ответственность по долгам фирмы не только тем капиталом, который вложен в нее, но и всем имуществом домохозяйства владельца фирмы

Типы фирм: партнерства

- Партнерство — это фирма, в которой два или более лица соединяют свои ресурсы и документально договариваются об условиях ведения совместных дел, распределении прибыли и убытков, а также о степени общей и индивидуальной ответственности по обязательствам фирмы. В конце 80-х годов в США партнерства составляли 9% общего числа фирм.



Партнерство: плюсы и минусы

• Преимущества

- 1. Их сравнительно легко учредить. Для этого нужно составить и подписать учредительный договор участников и зарегистрировать его в соответствующем органе, а для лицензируемых видов деятельности получить лицензию.
- 2. Объединение ресурсов и навыков нескольких лиц в рамках партнерства расширяет масштабы хозяйственной деятельности по сравнению с единоличными владениями.
- 3. Партнеры могут разделить между собой обязанности по выполнению отдельных управленческих функций. Специализация каждого партнера на отдельных функциях способна значительно повысить отдачу при их осуществлении

• Недостатки

- 1. Разделение управленческих функций между партнерами может приводить к разногласиям по поводу вопросов стратегии или тактики фирмы. Эти разногласия могут перерасти в конфликты с последующим выходом того или иного участника из партнерства и даже ликвидацией самого партнерства. Это один из примеров, когда преимущества являются продолжением недостатков, а недостатки — продолжением преимуществ.
- 2. Хотя ресурсы партнерств обычно больше, чем единоличных владений, они достаточны, как правило, только для мелкого и среднего бизнеса. Поэтому партнерствам часто недоступны капиталоемкие технологии.
- 3. Большинству партнерств присуща определенная форма неограниченной и солидарной [от франц. *solidaire*, от лат. *solidus* — прочный] ответственности их участников по обязательствам фирмы.

Теории собственности

- до сих пор в литературе наблюдается традиционный взгляд на объяснение сущности собственности организации (фирмы). В этом вопросе наблюдается подход к фирме как неделимому объекту, целостность которого отсылает нас к «черному ящику» классической теории. При рассмотрении собственности фирмы не учитывается то, что организация состоит из экономических агентов, являющихся субъектами права собственности на факторы производства.



Альтернативные режимы собственности:



Теории собственности

- Внутреннее содержание фирмы позволяет ей быть механизмом, который трансформирует собственность как совокупность правомочий (долю прав) на принятие решений по поводу того или иного ресурса (Р. Коуз), в систему отношенческих контрактов с различной группировкой правомочий, выделенных А. Алчианом и Г. Демсецем. Различным типам фирм соответствует то или иное распределение пяти основных правомочий, выявленных данными авторами:
 - 1) право на остаточный доход;
 - 2) право на осуществление контроля над остальными участниками;
 - 3) право заключать договоры со всеми остальными участниками;
 - 4) право изменения членства в команде;
 - 5) право продажи всех полномочий сразу и каждого в отдельности.
- Данные права – это производные от прав, выделенных А. Оноре, которые являются основополагающими для отношений собственности. Вместе с тем в их составе появляются и новые компоненты, обусловленные осуществлением совместной деятельности и необходимостью координировать данную деятельность.