



Институциональная теория фирмы

- Несмотря на большое разнообразие рыночных структур, а также правил, институтов и организаций, позволяющих снизить издержки получения информации, контроля и принуждения к выполнению контрактных обязательств, в экономике помимо автономных индивидов в рыночный обмен включены их объединения- т.е. **фирмы**.

Институциональная теория фирмы

- **Фирма** рассматривается как совокупность индивидов, объединенных для достижения определенной цели, но вместе с тем имеющих собственную функцию полезности, максимизация которой оказывает влияние на их поведение.

УСПЕХ ВМЕСТЕ



Успешные люди в успешном тандеме !

24 часа в сутки , 7 дней в неделю !!!

Институциональная теория фирмы

Ответ на вопрос о причинах существования фирмы предполагает выявление ее **преимуществ** перед децентрализованным рыночным обменом:

- речь идет о выяснении причин неудовлетворительного функционирования рыночных институтов, в том числе механизма цен,
- в процессе обеспечения индивидов полной, достоверной, своевременной информацией координации их деятельности, принуждения к выполнению контрактных обязательств.

Институциональная теория фирмы

- В противоположность рынку, **фирма-это множество асимметричных неизбирательных обменов, в которых координация деятельности индивидов осуществляется посредством команд.**

Институциональная теория фирмы

- Отличительной чертой фирмы является **вытеснение механизма цен** как способа координации деятельности индивидов.
- Внутрифирменное управление осуществляется с помощью **приказов исполнителям**- собственникам человеческих активов и передислокации капитальных активов в соответствии с распоряжениями лиц, принимающих решения.

Институциональная теория фирмы

- В этих условиях собственникам фирм легче адаптироваться к экзогенным шокам, так как **для координации деятельности теперь не требуется проводить переговоры.**
- Передача права принятия решений индивиду или отдельному органу дает возможность реализовать выгоды от специализации в управлении активами, так как не все собственники являются одновременно хорошими предпринимателями.

Институциональная теория фирмы

- Добровольный отказ от ряда правомочий компенсируется заранее оговоренным способом.
- Фиксация уплачиваемой суммы за использование каждого фактора производства дает возможность их владельцам не склонным к риску, **переложить бремя на собственника фирмы.**

Длительные внутрифирменные отношения также способствуют снижению информационной асимметрии:

1. в процессе взаимодействия многие сведения раскрываются автоматически
2. данные внутреннего аудита, как правило, оказываются достовернее информации, получаемой о независимом партнере
3. внутренний контроль предполагает оценку не только результата деятельности, но и процесса выполнения задания. (полученные сведения могут оказаться трудноверифицируемыми третьей стороной, поэтому конфликтные ситуации контрагенты также стараются улаживать внутри фирмы, прибегая к помощи независимых экспертов и гражданских судов лишь в крайнем случае).

Фирма как сеть контрактов

При таком подходе есть возможность проанализировать преимущества от наделения одного из контрагентов функцией контроля над остальными:

-*например*, индивид обладает исключительным правом на ресурсы и активы, необходимые для предоставления товара или услуги и способен осуществлять производство.

- В этих условиях потребитель, для получения данного блага должен заключить **только один контракт** -с продавцом-производителем.
- Если предположить, что товар имеет только одно измерение-количество, то отпадает необходимость в несении транзакционных издержек, связанных с оценкой его полезных свойств .
- Отношения производства также упрощены – так как правами собственности на все ресурсы обладает один индивид, **не возникает проблемы распределения доходов в соответствии с предельной производительностью факторов производства.**

Если у одного собственника **недостаточно ресурсов для производства блага**, то потребитель вынужден заключать контракт со **множеством индивидов**, в свою очередь взаимодействующих между собой.

Между несколькими экономическими агентами могут быть разделены права на один и тот же ресурс или актив.

- В этих условиях обостряется **проблема координации производственной деятельности и формирования согласованных ожиданий контрагентов**, а также растет вероятность возникновения споров по поводу распределения **доходов**.

В силу комплементарности ресурсов и их несовершенной делимости в соответствии с изначально распределенными правомочиями, **затрудняется определение цены, которую потребитель должен заплатить каждому собственнику ресурса, что в свою очередь,** предполагает выяснение вклада каждого фактора производства в продукт.

Индивиду легче оценить стоимость блага в целом, чем роль каждого фактора в удовлетворении потребности.

Проблема усугубляется в условиях ограниченной рациональности и склонности к оппортунизму:
потребитель может не только не иметь возможности оценить реальный вклад контрагентов, но и получать от них ложную информацию, поскольку от оценки зависит распределение вознаграждения между собственниками ресурсов.

Для обеспечения координации в условиях децентрализованного производства владельцам факторов производства необходимо согласовывать свои действия , заключая **множество двусторонних договоров.**

Решением проблемы может стать **использование услуг посредника** как в отношениях с потребителем, так и в отношениях между собственниками ресурсов.

Посредник, выполняющий функцию центрального агента, координирует действия участников производства и заключает договор с потребителем на поставку товаров и услуг.

- С точки зрения потребителя **возникает значительная экономия затрат при заключении соглашения только с центральным агентом**, а не с каждым собственником ресурса в отдельности.
- Экономятся ресурсы, затрачиваемые ранее на составление и согласование условий договоров, определяющие величины вознаграждения каждому участнику производства и выявление объекта претензий в случае нарушения контрактных обязательств.

**На стороне производства также
наблюдается экономия
транзакционных издержек:**

1. вместо серии двусторонних краткосрочных контрактов между каждой парой собственников ресурсов возникает возможность заключения по одному контракту **между центральным агентом и каждым собственником**

2. выполнение координирующей функции центральным агентом предполагает, что **он обладает возможностью отдавать приказы по поводу использования вовлеченных в производственный процесс факторов.**

Это облегчает процесс адаптации к непредвиденным событиям-
приспособление к экзогенным шокам происходит не с помощью механизма цен, а с помощью **прямых указаний о передислокации имеющихся ресурсов**

3. Центральный агент контролирует действия остальных участников производства и имеет возможность обеспечивать выполнение ими контрактных обязательств, используя механизмы принуждения.

- Позитивные эффекты координации, контроля и принуждения распределяются между всеми участниками производства, в то время как **издержки по осуществлению этих функций вынужден нести только центральный агент.**
- Возможность получения вознаграждения центральным агентом возникает благодаря **снижению транзакционных издержек и появлению дополнительного эффекта, достигаемого путем скоординированного объединения**

- Стимулы к эффективному выполнению функций создаются путем передачи центральному **агенту права на остаточный доход.**
- Он же имеет возможность контролировать выполнение контрактных обязательств другими собственниками ресурсов и активов и стимулировать их путем определения величины вознаграждения по итогам работы.

Центральным агентом становится один из собственников ресурсов , который **обладает сравнительными преимуществами в реализации функции посредника по отношению к другим собственникам.**

Его положение может определяться:

- *местом в технологическом процессе,*
- *обладанием специфическими знаниями или информацией,*
- *способностью брать на себя бремя риска,*
- *осуществлять предпринимательскую деятельность или*
- *вести переговоры с клиентами и партнерами.*

- С появлением центрального агента распределение ресурсов становится менее чувствительным к изменению относительных цен.
- В этих условиях предполагается **заключение отношенческого контракта, определяющего общие условия и цели установления отношений и специфицирующего механизмы принятия решений и урегулирования конфликтных ситуаций.**

Таким образом **фирму** можно определить как **сеть долгосрочных двусторонних контрактов между собственниками ресурсов и центральным агентом**, которые замещают рынок продуктов и ресурсов, и в которых ценовые сигналы играют относительно небольшую роль ввиду обеспечения координации посредством команд.

Ограничения на размер фирмы

- Переход к объединенному управлению предоставляет контрагентам ряд преимуществ.
- **Почему вся экономическая деятельность не координируется подобным образом и чем определяются границы фирмы?**

- В условиях, когда исполнители подчиняются приказам, особое значение приобретает **возможность ограниченной рациональности предпринимателя-поручителя.**
- По мере расширения фирмы, диверсификации производства, увеличения объема осуществляемых трансакций с внешней средой **предприниматель может оказаться неспособен направлять использование факторов производства наилучшим образом.**
- Действия собственника фирмы будут рациональны, однако в условиях неполноты информации и несовершенства познавательных способностей он может оказаться не в состоянии принять оптимальное решение

- На выработку тактических и стратегических принципов функционирования фирмы большое влияние оказывают сведения поступающие с нижних уровней иерархии.
- **В процессе прохождения по этим уровням информация может быть преднамеренно или непреднамеренно искажена.**
- Намеренное предоставление ложных сведений является одной из форм оппортунизма, от которой не удастся избавиться при переходе к объединенному управлению. Степень проявления зависит от заинтересованности рабочих и служащих в конечном результате производства и от эффективности внутреннего аудита.

Организовывая фирму предприниматель преследует некоторые цели, определяемые параметрами его функции полезности. Собственники ресурсов также склонны, по возможности, максимизировать собственные функции полезности.

При несовпадении целей поручителя и исполнителя возникает вероятность проявления оппортунистического поведения в форме отлынивания.

Возможность проявления данного типа оппортунизма возникает в связи с **наличием частной информации об уровне усилий контрагента в процессе выполнения контрактных обязательств и несовершенным предвидением будущих событий индивидами.**

- Поскольку на прибыль поручителя оказывают влияние не только усилия исполнителя, но и рыночная конъюнктура, бывает сложно оценить, был ли исполнитель достаточно трудолюбив в рассматриваемый период.
- Для предотвращения и пресечения оппортунистических действий рабочих и служащих собственник фирмы может создать систему контроля и мониторинга за выполнением заданий, либо попытаться согласовать мотивации на предконтрактной стадии.

- Сравнительно **эффективный контроль** может быть **обеспечить** при выполнении **механической работы**.
- По мере **усложнения заданий** и усложнения мыслительного процесса **затрудняется оценка прилагаемых усилий и степени адекватности принимаемых решений**.
- Чем выше положение индивида в иерархии, тем больше свобода его действий и тем сильнее влияние, оказываемое им на определение целей функционирования фирмы.

Проблема обостряется по мере роста фирмы :

- в крупных компаниях масштаб принимаемых решений и степень риска настолько велики, что эффективным оказывается разделение функций собственности и управления.
- Но даже использование дорогостоящей системы контроля и мониторинга не позволяет полностью выявить частную информацию об исполнителе.

- В этих условиях предпочтительнее может оказаться создание **системы стимулов**, предотвращающей возникновение оппортунистического поведения в форме отлынивания путем корректировки параметров функции полезности исполнителя.
- Оптимального результата можно достичь, создав зависимость **между выплачиваемым вознаграждением и изменением некоторого значимого для поручителя параметра.**

- Однако при этом приходится отказаться от эффективного распределения риска в системе отношений.
- Компромиссным решением является выплата фиксированной части вознаграждения и определение переменной компоненты с некоторым коэффициентом, что снижает стимулирующий эффект.

- Таким образом, при создании фирмы наряду со снижением одних типов транзакционных издержек наблюдается рост других.
- Фирма будет расширяться до тех пор, пока затраты на организацию одной **дополнительной транзакции внутри фирмы не будут равны затратам на осуществление той же транзакции через обмен на открытом рынке или с издержками на ее организацию другой фирмой.**

Типология фирм

- Контракт-это набор прав экономических агентов.
- **Фирма-это сеть контрактов.**

← Транзакционные издержки Издержки контроля →



← Информация о стратегии известна узкому кругу высшего менеджмента

Информация о стратегии известна широкому кругу заинтересованных лиц →



- Внутри фирмы происходит распределение правомочий в соответствии с договоренностью, достигнутой между образующими ее единицами.
- Распределением правомочий между собственниками ресурсов, объединенных для достижения определенных целей, определяется ее организационно-правовая форма, которая , в свою очередь, влияет на структуру и величину издержек внутрифирменных трансакций и систему стимулов и цен фирмы.