

Фирма как экономическая организация



Лекция 15

Фирма как экономическая организация

Три блока вопросов

1. Альтернативные подходы к теории фирмы
2. Организация и обработка информации
3. Контрактная теория фирмы

Экономическая теория организаций

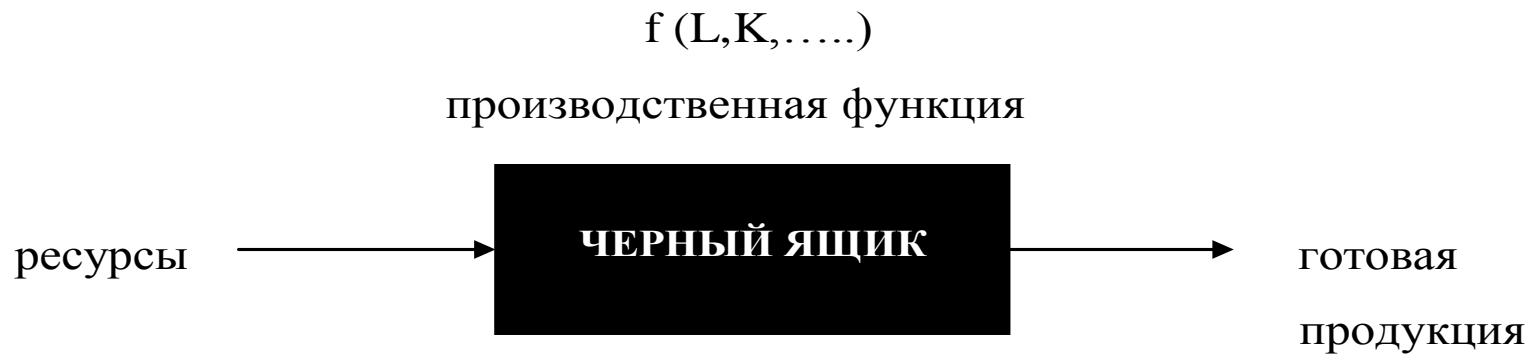
1. Альтернативные подходы к теории фирмы

Фирма как разновидность организации

В сущности, фирма является одной из разновидностей организаций. Однако в экономической теории существует несколько альтернативных подходов к исследованию фирмы. Одни подходы игнорируют организационную природу фирмы, другие подходы ставят исследования организационной природы фирмы в центр своей проблематики.

Неоклассическая теория фирмы

Неоклассическая теория фирмы рассматривает ее как
«черный ящик»



Функция менеджмента в неоклассической теории

Менеджмент в неоклассической теории решает всего одну задачу – выбрать максимизирующий прибыль объем выпуска продукции. Именно эта задача представлена в центре теории фирмы в трактовке теории цен. «В стандартной интерпретации, принятой в современной теории, фирмы представлены как множества производственных возможностей, к которым прилагается мотивация, связанная с извлечением прибыли» [\[1\]](#).

- [\[1\]](#) Демсец Х. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы. - М.: Дело, 2001. - С.

Основные допущения неоклассической теории фирмы

1. Единственность критерия выбора решения.
2. Неограниченность возможностей и обработки поступающей из внешней среды информации.

Фирма в институциональной экономике

В институциональной экономике фирма в большинстве случаев рассматривается как экономическая организация, которая является альтернативным рынку способом хозяйственной координации, сопряженным с организационными издержками (соответственно, рыночная координация связана с трансакционными издержками).

Различные неортодоксальные подходы к анализу фирмы

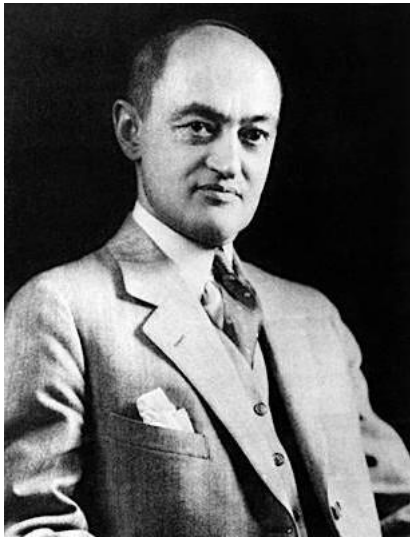
Большинство неортодоксальных теорий, таких как неоавстрийская школа, неоинституционализм, марксистская политическая экономия, рассматривают фирму как одну из центральных экономических категорий. Однако и среди неортодоксальных экономических течений **различия в подходах** к анализу фирмы довольно существенны. Разница между определениями отражает принципиальную позицию теории и состоит по большей части в том, на какой вид фирм или какой процесс, происходящий внутри фирмы, делается упор. Проблема дополнительно осложняется некоторой **путаницей в определениях**: наряду с категорией «фирма» активно используется термин «предприятие», причем одними исследователями они используются как синонимы, другие вкладывают в них различное значение и содержание.

Фирма как организационный капитал

•Е. Прескотт и М. Висшер определяют фирму как **организационный капитал**, понимая под этим информационные активы, воплощенные в знаниях и квалификации наемных работников [\[1\]](#). Фирма ими трактуется как **организационная форма приобретения и использования информации**, во многих случаях более дешёвая, чем заключение рыночных контрактов.

[\[1\]](#) Prescott E.C. Visscher M. Organizational Capital // Journal of Political Economy. - 1980. - P. 446-461.

Фирма в подходе Й. Шумпетера



Йозеф Алоиз Шумпетер
(1883 -1950)

- Й. Шумпетер использовал термин «предприятие», понимая под ним «осуществление новых комбинаций, а также то, в чем эти комбинации воплощаются» [\[1\]](#).

- [\[1\]](#) Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1992. – С. 169.

Фирма в подходе И. Кирцнера



Израэль Кирцнер
(р. 1930)

•И. Кирцнер определяет фирму тем, что получается после того, как предприниматель завершил определенный процесс принятия предпринимательского решения, а именно – покупку ресурсов[\[1\]](#). Данное определение ставит во главу угла именно предпринимателя и его решения, не придавая существенного значения остальным факторам.

[\[1\]](#) Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – С. 61.

Фирма в подходе Г. Клейнера



Клейнер
Георгий Борисович
(р. 1946)

• Г. Клейнер, как и Й. Шумпетер, использует термин «предприятие», первый понимает под ним «организацию, самостоятельно систематически производящую товары и услуги для реализации за рамками организации, а также осуществляющую воспроизводство ресурсов» [\[1\]](#).

[\[1\]](#) Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы экономики. - 2002. - № 10. - С. 51.

Фирма в подходе С. Мастена

• С. Мастен считает фирму своеобразным **институтом**, так как в ней существуют и реализуются специфические правила и процедуры, регулирующие внутреннее допустимое поведение [\[1\]](#). Однако данная трактовка скорее запутывает и усложняет определение, так как необходимо разделять категории «фирма» и «институт».

[\[1\]](#) Мастен С. Правовая основа фирмы / Природа фирмы. - М.: Дело, 2001. - С. 297-298.

Фирма в подходе Г. Демсеца



Гарольд Демсец
(р. 1930)

• Г. Демсец критикует теорию фирмы с позиции транзакционных издержек, видит её слабость в отсутствии учёта издержек производства, что приводит к пренебрежению различиями между фирмами, если они не связаны с функцией контроля. Восполняя данный пробел, он предлагает **определение фирмы** как «**пучка технологических, личностных, методических особенностей и установок**, все это окружено и ограждено от внешнего мира изоляционным слоем фирменно-специфической информации, и невозможно с легкостью изменить или имитировать этот пучок»

Фирма в подходе Б. Клейна



Бенджамин Клейн

- Б. Клейн подвергает критике определение фирмы как сплетения контрактов и пучка правомочий на ресурсы, доказывая, что фирма – нечто большее, нежели частные группы формальных и неформальных контрактов, он включает в их состав ценные «бригадные» активы и развитые механизмы контроля и управления информацией [\[1\]](#).

[\[1\]](#) Клейн Б. Вертикальная интеграция как право собственности на организацию: еще раз об отношениях между «Фишер боди» и «Дженерал моторс» / Природа фирмы. - М.: Дело, 2001. - С. 336.

Фирма в подходе Д. Крепса



Дэвид Крепс
(р. 1950)

• Д. Крепс считает, что «фирма есть не что иное, как ее **репутация** в части умения справляться с непредвиденными (или, по крайней мере, не предусмотренными контрактами) обстоятельствами» [\[1\]](#). При этом репутация рассматривается как субститут материальных активов. Даная трактовка является односторонней, в ней нет места таким ресурсам, как финансовые, человеческие и т.д., что чрезмерно упрощает фирму, даже как теоретическую модель.

[\[1\]](#) Цит. по: Харт О. Неполные контракты и теория фирмы / Природа фирмы. - М.: Дело, 2001. - С. 230.

Фирма в подходе Ф. Махлупа



Фриц Махлуп
(1902-1983)

Ф. Махлуп уделяет внимание трем теориям фирмы:

- маржиналистским;
- бихевиористским;
- управленческим.

Управленческие теории фирмы

- К управленческим теориям относятся направления, исследующие взаимоотношения внутри фирмы между собственниками и управляющими – проблеме «принципал–агент» и конфликт интересов, возникшие в связи с расширением масштабов функционирования корпораций и отделения функции собственности от управления.

Бихевиористский подход к фирме

- Бихевиористский подход, отказывающийся от предпосылок маржиналистского анализа, предварительных гипотез и предположений, концентрирующий внимание на наблюдении за **внешним поведением** экономического субъекта, жестко критикуется Махлупом.

Маржиналистский подход к фирме

Ф. Махлуп защищает маржиналистскую теорию, отвечая на критику бихевиористов тем, что смешивать фирму как теоретический конструкт и как эмпирическую реальность, означает впасть в заблуждение. Сильную сторону неоклассической теории он видит именно в том, что реальность существования фирмы для данной теории не имеет значения.

Фирма в подходе Н. Розановой



Розанова
Надежда Михайловна
(р. 1966)

Н. Розанова также выделяет три группы теорий фирмы [\[1\]](#):

- технологическая концепция фирмы, которая является основой классической и неоклассической теорий;
- институциональная теория фирмы;
- теоретические исследования поведения фирмы на базе теории игр, принимающие наличие фирм как некую данность, а их поведение стратегическим.

• [\[1\]](#) Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002. - № 1. - С. 50.

Фирма в подходе Н. Розановой

Критериями выделения данных групп теорий фирмы у Н. Розановой послужили следующие факторы:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономической системе фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;
- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы;
- общий механизм функционирования фирмы [\[1\]](#).

[\[1\]](#) Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. - 2002. - № 1. - С. 51.

Альтернативные теории фирмы

2. Организация и обработка информации

Организация и обработка информации

Одной из важнейших функций, которую выполняют хозяйственные организации - это обработка и производство информации.

Для пояснения этого тезиса кратко остановимся на некоторых объяснениях природы наиболее распространенной хозяйственной организации – фирмы.

Причины существования фирмы

- 1) Существование фирмы снижением уровня неопределенности на рынке (Фрэнк Найт);
- 2) Трансакционные издержки являются основой для существования фирмы (немалую долю которых составляют информационные издержки) - (Рональд Коуз)
- 3) Фирма возникает для снижения издержек оценки в процессе экономической деятельности (Йорам Барцель).

Трансфертные цены

Хотя возникновение организации обычно рассматривается через призму провалов ценового механизма (рынка), экстерналий и экономии на трансакционных издержках, **в действительности, внутри многих фирм применяются многие различные системы цен в целях обеспечения координации внутри организации.**

Для этого воссоздаются различные механизмы рынка внутри организации путем применения различных способов финансового контроля, измерения качества работы, а также **трансфертных цен** для сделок, осуществляемых между отдельными структурными подразделениями организации.

Трансфертные цены

- **Трансфертные цены** – это цены, используемые в операциях между подразделениями одной фирмы. Трансфертные цены (пример, различные стадии производства бензина) не влияют на общую прибыль корпорации, однако они могут сказываться на показателях деятельности различных подразделений. Неверно выбранные трансфертные цены могут приводить к принятию ошибочных решений внутри корпорации.

Альтернативные теории фирмы

3. Контрактная теория фирмы

Контрактная теория фирмы

Контрактная теория фирмы берет свое начало с работ Рональда Коуза, в частности с его наиболее известной статьи – «Природа фирмы». Коуз показал, что фирма, хотя и является основным субъектом хозяйственной деятельности, но в экономических исследованиях ее природа не получила должного отражения^[1].

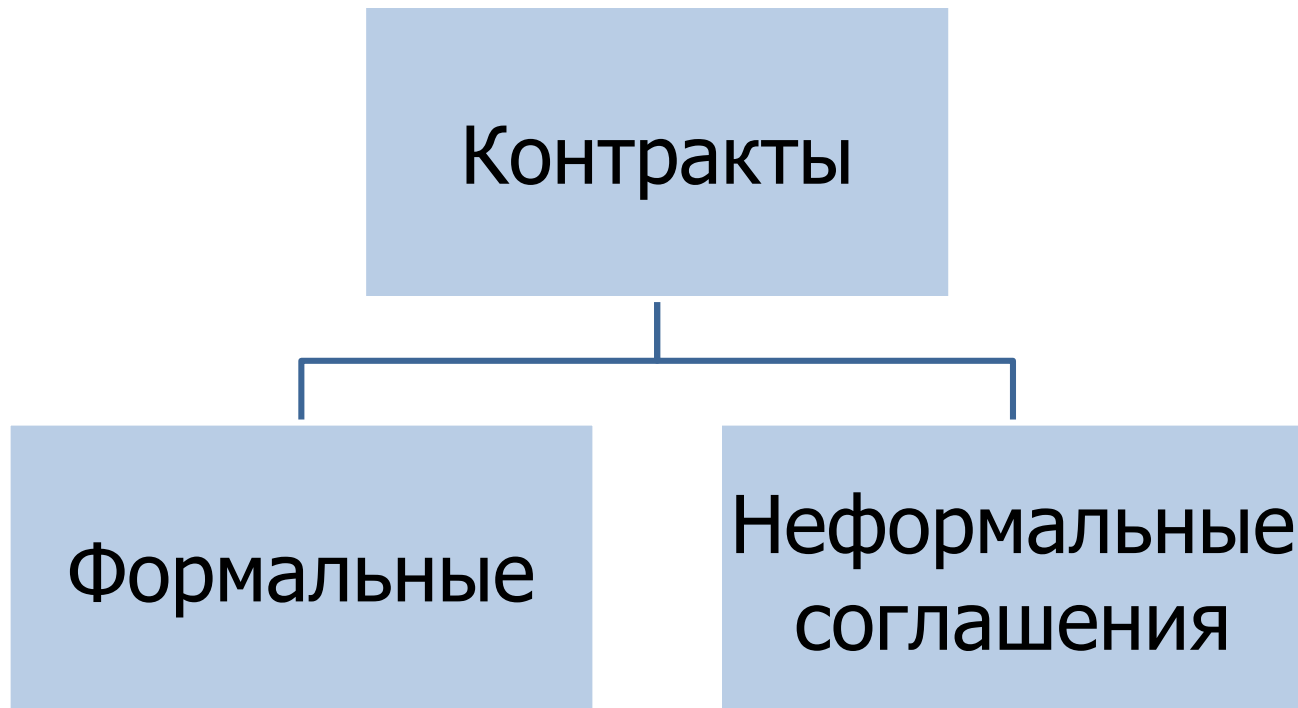
Фирма представляет собой совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются договорами – контрактами.

Контракты не обязательно заключаются в формальной форме (т.е. фиксируются на бумаге), также они могут принимать вид неформальных договоров (соглашений, контрактов).

- ^[1] Коуз Р. Природа фирмы // Фирма рынок и право. М.: Дело, 1993. С. 33-54.

Контрактная теория фирмы

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



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 контроля (организационными издержками)**.

Также необходимо учитывать, что фирма несет и собственно производственные издержки, которые называются *трансформационными*.

Трансакционные издержки

Трансакционные издержки – это затраты (явные и неявные) на обеспечение выполнения внешних контрактов.

Трансакционными издержками являются затраты на совершение деловых операций, включающие в себя денежную оценку времени на поиск делового партнёра, на ведение переговоров, заключение контракта, обеспечение соответствующего выполнения контракта.

Организационные издержки

Организационные 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.

Рынок и фирма с этой точки зрения представляют собой **альтернативные способы заключения контрактов**. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма – как сеть внутренних контрактов.

Размер фирмы

Фирма как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек – **транзакционными издержками**, которые определяют **нижнюю границу** фирмы, её **минимальный размер**.

И **издержками контроля**, которые задают **верхнюю границу**, её **максимальный размер**.

U- и M-формы организаций

Контрактный подход к фирме позволяет выделить две принципиальные организационные формы фирмы:

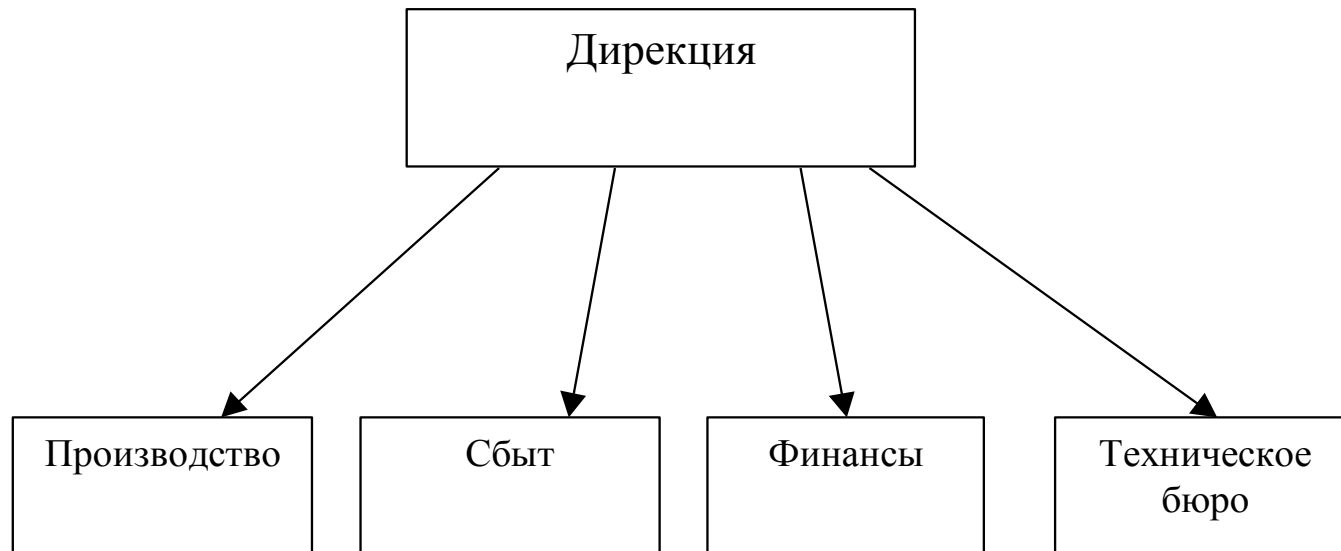
U-форму и M-форму.

U-форма

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

U-форма (унитарная) 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.

U-форма



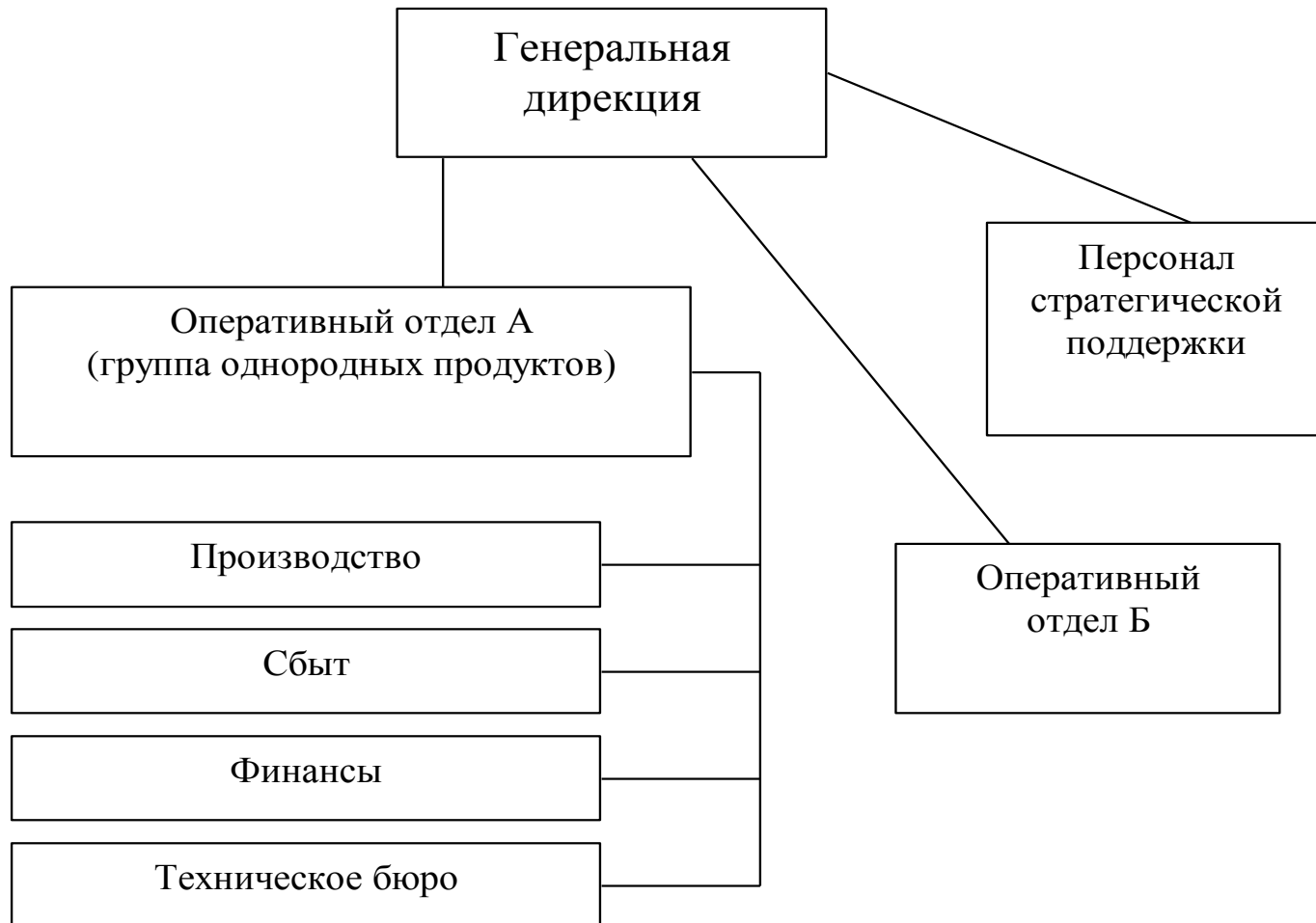
U-форма (унитарная) внутрифирменной организации

M - форма

M-форма от английского (multiproduct) характеризует фирму со многими подразделениями, выпускающую большую номенклатуру продукции, включая производство промежуточных (полуфабрикатов) продуктов внутри фирмы. Такая форма организации характеризуется разъединением краткосрочных решений, которые принимаются на уровне отдела.

Стратегические решения принимаются центральной дирекцией, они становятся ее главной функцией, и для ее выполнения дирекция опирается на небольшую группу экспертов. Возникновение такой формы организации ведет к созданию многопродуктовых фирм большого размера, что требует диверсифицированных инвестиций, выверенной тонкой стратегии, поскольку целями фирмы становятся не только сохранение и расширение рынка уже существующих товаров, но и проникновение на новые рынки. Такая форма организации характеризуется большими организационными издержками.

M-форма



Формы внутрифирменной организации и трансакционные издержки

Фирма сталкивается с трансакционными издержками на двух рынках: товарных, где она реализует свою продукцию, и факторных (в широкой трактовке). На конкурентных факторных рынках могут наблюдаться обе организационные формы, но U-форма внутрифирменной организации будет преобладающей. Уровень трансакционных издержек здесь низкий, стремящийся к нулю, что следует из определения рынка совершенной конкуренции.

Низкий уровень трансакционных издержек на факторных рынках характерен для U-формы, а высокий для M-формы внутрифирменной организации