
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Лекция 7. Фирма: институциональный подход

Особенности неоклассической теории фирмы

- Технологический подход и производственная функция
- Фирма как представитель индивидуальных действий человека
- Отсутствие проблем внутренней организации: конструкция «затраты-выпуск»
- Гипотезы максимизации и инструменты предельного анализа
- Механизмы ценообразования и роль цен в распределении ресурсов
- Фирма в краткосрочном и долгосрочном периоде

Проблема контроля в классической фирме Алчиана и Демсеца

- Моральный риск и издержки мониторинга
- Два человека грузят тяжелые ящики в транспортные фургоны
- Оценка индивидуального вклада
- Проблема контролера контролеров
- Ограниченность возможностей собственника
- Скрытая информация и скрытые действия

Существует ли новая институциональная теория фирмы?

Фирма как пучок контрактов

«Сказать работнику – напечатать письмо, вместо того, чтобы подшивать документы – то же самое, что сказать бакалейщику – продать этот сорт тунца вместо того сорта хлеба»

Конкуренция моделей: новые факторы и новые теории структуры фирм

Транзакционные издержки, спецификация прав собственности, специфичность активов, оппортунизм, теория игр

Новые проблемы в теории фирмы

Обязательства менеджеров корпорации и права заинтересованных лиц. Теория Интересов

Классическая концепция менеджериальных обязательств корпорации согласно М. Фридману (1970) : «Социальной ответственностью бизнеса является максимизация прибыли»

Акционеры, Совет директоров и менеджеры

Сотрудники, население, клиенты, поставщики

Прямое влияние и внешние эффекты управления

Корпоративные скандалы потрясли американский бизнес г.: Энрон, Артур Андерсен 2001-2002, Мерил Линч (2008),

Достижимо ли институционально строгое следование корпоративной социальной ответственности?

- Сложность проблемы заключается в многоцелевом характере задачи управления и неопределенности контрольных показателей для конкурирующих социальных целей, таких как заработная плата сотрудников, занятость, прибыльность, рост, экология
- Корпоративной социальной ответственности и теория интересов, Теория управления и поведения агентов и Государственный менеджмент

Теория «принципал-агент»

- Принципал желает побудить агента выполнить некоторые задачи в интересах принципала, которые напрямую могут быть не связаны с интересами агента, но требуют от него определенных усилий
- Принципал может достичь своей цели, создавая для агента внешние стимулы или посредством морального увещевания, изменяя внутренние побуждения агента, чтобы сделать его более расположенным к выполнению задачи

Расточительные расходы Ар-Джей-Ар Набиско в 1980-е гг.

- Высшие менеджеры располагали флотом из десяти частных реактивных лайнеров с тридцатью шестью пилотами, снабженным отдельным ангаром в аэропорту Атланты и трехэтажным сооружением, служащим в качестве зала ожидания, и строили его по указанию директора-распорядителя о «неограниченном» бюджете

Стратегии фирмы и работающие налоги

	Цели фирмы	Налог на прибыль	Амортизация	НДС	Налог с продаж	Акцизы вмененный налог
1	Текущая прибыль	+	-	+	+	
2	Капитализация	+	+	+	+	
3	Доля рынка	-	0	+	+	
4	Благосостояние работников	-	-	+	+	
5	Увод активов или прибыли	-	-	-	?	+
6	Политическая цель	-	-	-	-	-

Фирма как альтернатива рынку: подход Р. Коуза

- Роль транзакционных издержек в возникновении фирмы и ограничении размера фирмы.
- Дилемма фирмы: производить «внутри» или купить на рынке – это проблема транзакционных издержек
- Фирма имеет значение в экономической системе, если транзакции организованы внутри фирмы с меньшими издержками, чем те же транзакции, осуществленные на рынке.
- Ограничение размера фирмы определены условием, когда издержки дополнительной транзакции внутри фирмы больше издержек выполнения той же транзакции на рынке

Фирма как альтернатива рынку: подход О. Уильямсона

- Роль параметров транзакций в создании специализированных структур управления и их взаимодействия.
- Издержки оппортунистического поведения
- Интерпецифические инвестиции: агент получил диплом, взял дом в кредит и устроился на фирму, фирма затратила деньги на его специальное обучение.
- Неполнота двухстороннего рыночного контракта: стороны склонны к оппортунизму при разделе прибыли. Возникают издержки торга, уменьшаются стимулы к инвестициям в специфические активы (снижающие переговорную силу инвестора)
- Перенос транзакции в фирму снижает оппортунизм, когда возникает двусторонняя зависимость

Права собственности, слияния фирм и стимулы менеджеров к инвестициям в специфические активы. (О.Харт)

- Анализ природы трансакционных издержек и стимулов агентов
- Неполнота контрактов делает особенно важными владение правами на специфические активы и правом на остаточный доход.
- Спецификация прав собственности означает закрепление за каждым правомочием определенного собственника. Эффективность спецификации права собственности делает его эффективным в зависимости от возможностей извлечения дохода и рисков, которые владелец права принимает на себя.
- Если фирму поглощают, стимулы инвестиций в специфические активы у менеджера уменьшаются, потому, что они снижают его переговорную силу (доход зависит от «центра»)
- Если одна фирма поглощает другую, стимулы к специфическим инвестициям менеджера растут, потому, что выросло право на остаточный доход.

Распределение выгод агентов и стимулы при централизованном контроле на фирме П. Милгром и Дж. Робертс, 1990

- Издержки влияния – затраты групп влияния на перераспределение выгод в корыстных целях
- Предупреждение: юридические или иные границы между подразделениями фирмы
- Пример нарушения границ: Конгломерат “Тепесо” купил “Houston Oil and Minerals” (разведка, освоение и подготовка к эксплуатации месторождений).
- После сокращения крупных персональных выплат по результатам разведки и освоения месторождений за 1 год уволились 1/3 менеджеров, 1/4 изыскательского персонала и 1/5 производственников. Премии «передовикам» были сильным стимулом их высокой производительности