

Лекция 11

Теория фирмы

Неоклассическая теория фирмы

- Фирма как черный ящик
- Цели фирмы, или Фирма как Большой Агент
- Давление на фирму со стороны рынка и его последствия
- Проблемы эффективности

Преимущества неоклассической теории фирмы

- ❑ допускает достаточно общую математическую формализацию;
- ❑ достаточно полезна для анализа того, как производственные решения фирмы меняются под влиянием внешних изменений (скажем, при росте рыночной ставки оплаты труда или падении налогов с продажи);
- ❑ удобна для моделирования последствий стратегических взаимодействий между фирмами в условиях несовершенной конкуренции, позволяя, например, установить связь между степенью концентрации в отрасли и уровнем цен на производимые фирмами товары.

Открытые вопросы неоклассической теории

- *“The problem of entrepreneurship for economists is that the best-developed and best-understood part of economics theory – neoclassical economics – is really mathematics. Business firms in that system are merely formulas, “production function”. There are no people, no institutions; is a timeless paradigm of resource shifting back and forth according the changes in relative prices and costs. That has meant that enterpreunership, the most forceful, dramatic and obvious phenomenon in all economic life, has perforce been ignored by theoretical economists in their story of how economic events happen”.*

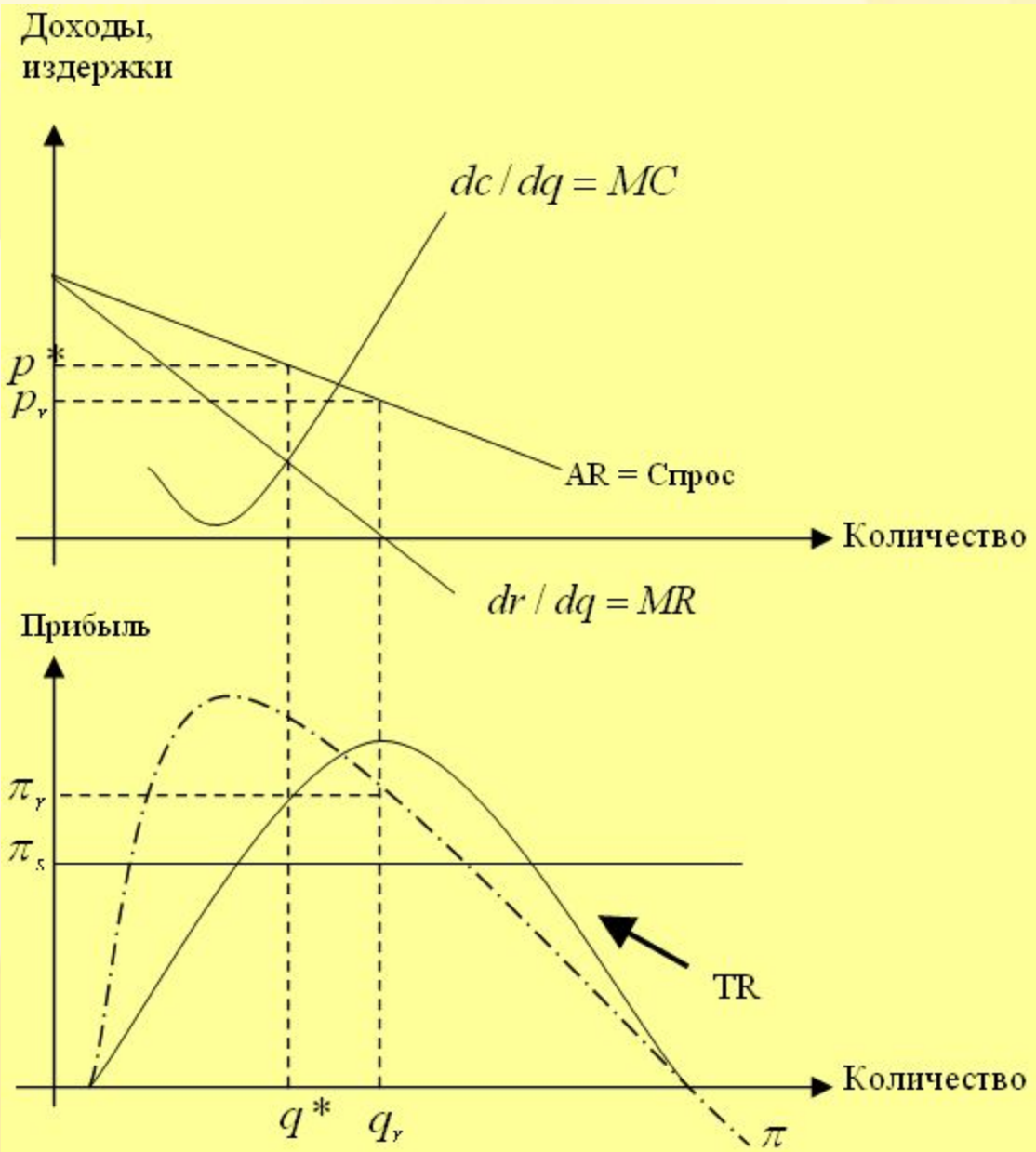
Huges (1965)

Что происходит внутри фирмы?

Модель Баумоля (1976): максимизация продаж

- ❑ Менеджеры: от принципа максимизации к принципу удовлетворения. Причины?
 - ❑ Жалование и бонусы менеджеров в большей степени связаны с продажами, нежели с прибылями;
 - ❑ Финансирование тесно связано с ростом будущих продаж;
 - ❑ Служащие фирмы, когда объемы продаж возрастают, получают большие доходы. Рост продаж смягчает также внутренние конфликты, помогая, тем самым, менеджменту фирмы;
 - ❑ Рост продаж способствует росту престижа менеджеров, в то время как прибыли идут в карман владельцев;
 - ❑ Менеджеры отрицательно относятся к риску. Цели же максимизации прибыли могут вести к необходимости принятия больших рисков.

Фирма, максимизирующая объем продаж



Модель Уильямсона: максимизация дискреционных расходов

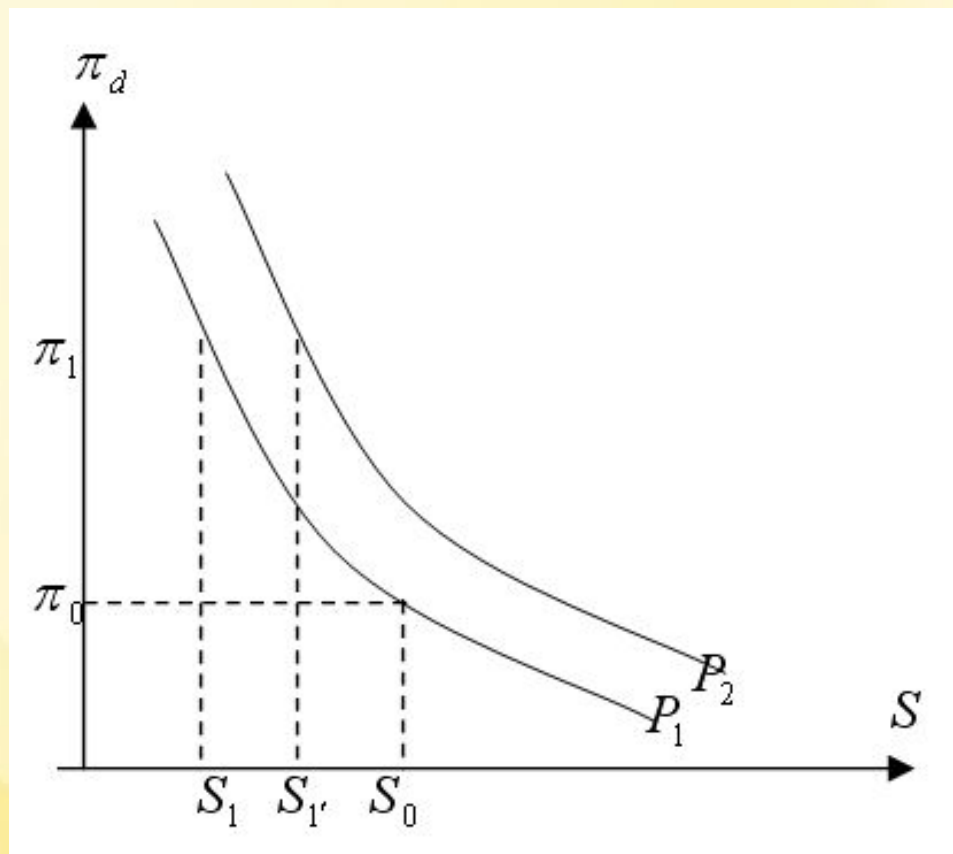
- ❑ Менеджеры преследуют цели альтернативные максимизации прибыли, будучи заинтересованными в статусе, власти, престиже и, конечно, денежном вознаграждении.
- ❑ Максимизация функции полезности, зависящей от двух переменных:
 - ❑ Дискреционная прибыль:

$$\pi_d = \pi - \pi_0 - T, \text{ где}$$

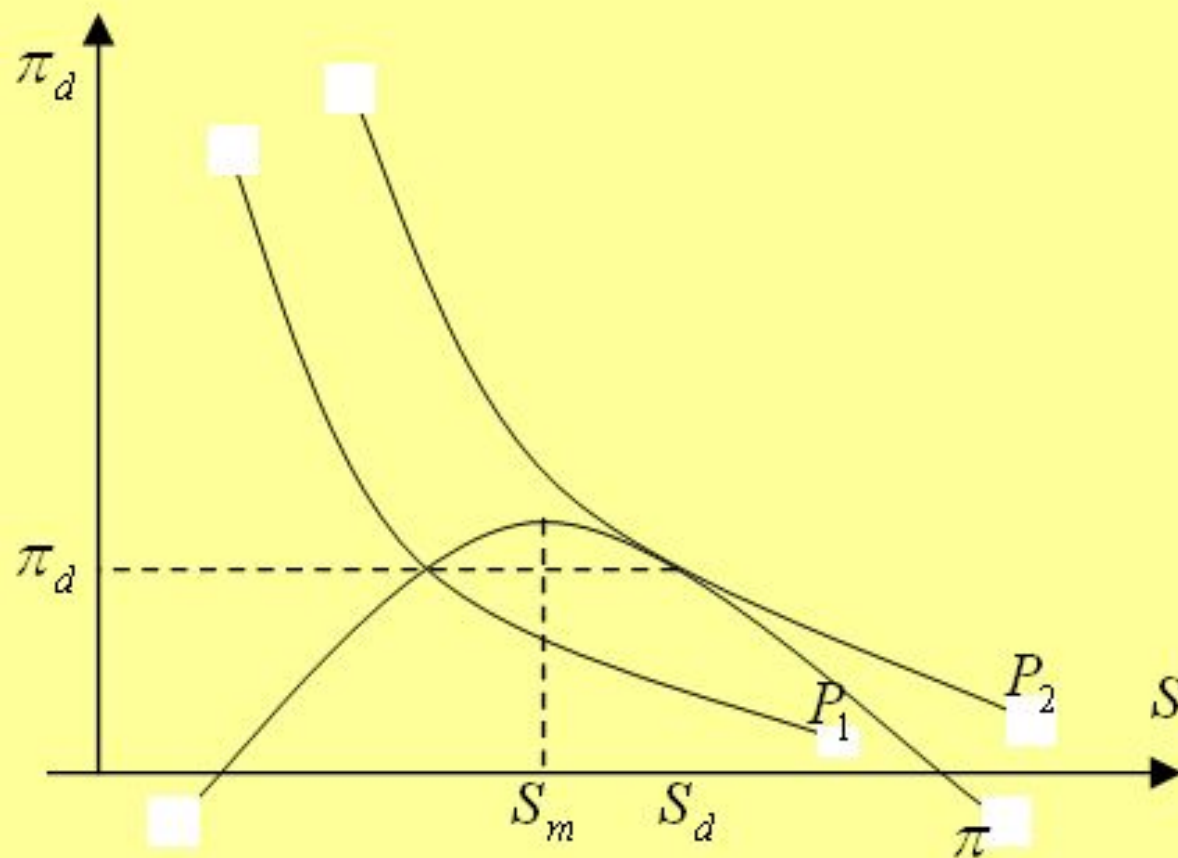
π_0 – минимальный уровень прибыли, требуемый акционерами, T – налог.

- ❑ Уровень трат на сотрудников

Кривые безразличия менеджера



Равновесное поведение фирмы



Фирмы как оптимальные контрактные соглашения: теория трансакционных издержек

- Р. Коуз «Природа фирмы» (1937)
- От рыночных трансакций к внутрифирменным
- Производство как «единая фабрика»?

- Сопоставление издержек функционирования рыночного механизма и внутрифирменных издержек координации и мотивации

Теория классической фирмы Алчиана-Демсеца: издержки мониторинга

- Команда, занимающаяся однородным трудом
- Проблема кооперации в команде
- Выделение агента с функциями мониторинга
- Проблема мониторинга за агентом, наделенным функциями мониторинга (рост иерархической цепочки)
- Формирование хозяина: права на мониторинг, принятие решений и остаточный доход

- Ограничения классической фирмы

Теория Уильямсона: издержки оппортунизма

- Специфические инвестиции и проблема вымогательства
- Как она решается за счет переноса трансакции с рынка в фирму?
- Открытые вопросы

Теория Дженсена-Меклинга: фирма как ядро контрактов

The firm is not an individual. It is a legal fiction which serves as a focus for a complex process in which the conflicting objectives of individuals (some of whom may “represent” other organizations) are brought into equilibrium within a framework of contractual relations. In this sense the “behavior” of a firm is like the behavior of a market, that is the outcome of complex equilibrium process. We seldom fall into the trap of characterizing the wheat or stock market as an individual, but we often make this error by thinking about organizations as if they were persons with motivations and intentions.

Фирма как ядро контрактов

- Какие контракты являются системообразующими?
- Контракты – стимулы – агентские издержки
- Контрактные ограничения на остаточные права как механизм контроля за агентскими издержками