

# Альтернативные формы деловых предприятий

---

Тема 5. Теория фирмы

# Частнопредпринимательская фирма

---

- Собственник частнопредпринимательской фирмы обладает полным набором прав собственности:
- а) правом на остаточный доход фирмы
- б) правом нанимать и увольнять членов команды, то есть правом контролировать фирму.
- в) правом продажи первых двух прав, то есть правом продажи фирмы по ее текущей рыночной стоимости

# Сравнительные преимущества частнопредпринимательской фирмы

---

- Нет проблем общей собственности и проблемы безбилетника
- Нет проблем, связанных с отношением принципала и агента
- Не существует проблем мотивации  $\Rightarrow$  у предпринимателя сильные стимулы к эффективному управлению предприятием

# Сравнительные недостатки частнопредпринимательской фирмы

---

- Проблема недостаточного инвестирования => завышенная норма потребления
- Высокие издержки несения риска => недостаточно капитала => нет возможности диверсификации производства
- Серьезные трудности с внешним финансированием => кредитовать этих предприятий рискованно

# Где используется эта форма предприятия?

---

- Неприемлема для тех сфер деятельности, где требуются значительные капиталовложения
- Имеет относительные преимущества в тех сферах, где потенциал экономии от масштаба незначителен и высока отдача от поддержания стандартов качества (сфера обслуживания)

# Распределение правомочий в различных типах деловых предприятий

Тип делового предприятия	Распределение правомочий		
	Контроль	Остаточный доход	Продажа прав
1. частнопредпринимательская фирма	предприниматель	предприниматель	предприниматель
2. акционерное общество	управляющий	акционеры	акционеры
3. регулируемые фирмы	управляющий государство	акционеры ( право размыто государством)	акционеры
4. государственные предприятия	государство управляющий	государство	государство
5. некоммерческие организации	члены организации	ни у кого нет права на ОД - клиентуре	-
6. фирмы с рабочим самоуправлением	рабочие управляющий	рабочие	-

# Товарищество

---

- Товарищество – это объединение двух или более людей, ведущих дело как совладельцы
- Правовое различие между товариществом и корпорацией:
- У товарищества нет юридического лица
- Каждый партнер несет личную и солидарную ответственность за долги других партнеров
- Товарищество включает множество «собственников-управляющих» связанных неограниченной личной ответственностью за действия своих коллег

# Сравнительные достоинства и недостатки товариществ

---

- Преимущество товарищества => ослабление финансовых ограничений, снижение издержек, связанных с несением риска
- Недостатки => не свободны от проблем общей собственности и безбилетника, неограниченная имущественная ответственность => издержки контроля друг за другом



# Профессиональные товарищества

---

- Применяется в сфере профессиональных услуг
- Ассоциируется с эффективным управлением интеллектуальных работников
- Достигают значительной величины, играют важную роль в современной экономике

# Индустрия профессиональных услуг

---

- Состоит из фирм, которые предоставляют консультативные услуги другим фирмам: аудиторские и юридические фирмы, рекламные агентства, архитектурные фирмы, консалтинговые фирмы в сфере менеджмента и техники
- Товарищества наиболее распространены в сфере предоставления юридических услуг, а также аудиторских услуг, применяются также в сфере управленческого консалтинга и архитектурных услуг

# Почему в этих сферах преобладают профессиональные товарищества?

---

- Доверительные и экспериментальные товары => клиентам трудно оценить качество предоставляемых услуг и способности поставщиков => обмен в условиях высокой неопределенности => высокая опасность морального риска и неблагоприятного отбора

# Экономия на масштабе при подаче сигнала

---

- Аудиторские фирмы в форме товариществ с неограниченной ответственностью возникли, чтобы подать сигнал рынку капитала. Предоставляя аудиторские услуги, аудиторы ставят под удар все свое богатство. Преобладание партнерств в этой сфере можно объяснить в терминах эффективного ответа на условия рынка, для которого характерна высокая неопределенность качества
- Клиенты ориентируются на социальные знаки и сигналы => репутация или статус фирмы
- Высокая репутация предоставляет преимущества:
- Фирмы могут назначать более высокую цену за услуги благодаря росту спроса
- У них ниже маркетинговые издержки, так как клиенты активно пользуются их услугами
- У этих фирм ниже издержки найма работников => новые работники стремятся работать в этих фирмах
- Клиенты будут выбирать только наиболее известные фирмы, чтобы подать сигнал о своей надежности
- Репутация позволяет фирмам, предоставляющим профессиональные услуги взимать более высокую плату за свои услуги с большого числа клиентов и сокращать издержки

# Собственность и управление в профессиональном товариществе

---

- Собственники в основном внутренние, внешней собственности нет => нет внешней агентской проблемы
- Коллективная собственность и управление
- Отсутствует «разделение собственности»
- В открытых акционерных обществах личные активы собственников отделены от активов корпорации и защищены. Права требования, предъявляемые к корпорации, не распространяются на активы работников или собственников
- В товариществах активы товарищества не отделены от личных активов партнеров => у партнеров неограниченная личная ответственность => кредиторы имеют полный доступ ко всем активам всех партнеров
- Товарищества с ограниченной ответственностью (LLP) => ограничивают личную ответственность партнеров за нарушения других партнеров, если у них не было знания об этой работе и они не участвовали в ней, но товарищество отвечает своими активами
- За собственную небрежность партнер отвечает своими активами
- Внутренняя контролирующая система

# Агентские проблемы в профессиональных товариществах

---

- Собственность внутренняя => нет внешней агентской проблемы => нет внешних агентских издержек
- Внутренняя агентская проблема => фирмой управляют старшие партнеры => их интересы могут не совпадать с интересами более молодых профессионалов => у старших партнеров могут отсутствовать стимулы к долгосрочным инвестициям
- Внутренняя агентская проблема не будет серьезной:
- Партнеры обладают информацией => могут эффективно контролировать поведение агентов
- Близость партнеров к управляющим => могут оказывать на них влияние
- Управляющие знают о том, что за ними тщательно следят
- Вывод: в профессиональных товариществах более низкие агентские издержки по сравнению с открытой корпорацией, поэтому они обладают преимуществами в данной сфере

# Контроль в профессиональных товариществах

---

- Профессиональные товарищества применяют комплексное знание для решению нестандартных проблем
- «Профессионал» хочет быть автономным и свободным от внешних ограничений
- Если «профессионал» уйдет из фирмы, то неявное знания и связи будут утрачены и клиенты уйдут вместе с ним
- Издержки контроля нестандартного поведения высоки => эффективнее полагаться не на формальный контроль, а развивать практику, основанную на самоконтроле
- Вывод: товарищество обладает преимуществами в управлении профессионалами, потому что использует не иерархический, характерный для открытой корпорации, а коллегиальный контроль

# Объяснение профессиональных товариществ с позиции теории прав собственности (Харт)

---

- Агент, который имеет ключевое значение для производства излишка, должен обладать правами собственности
- Знание в профессиональных товариществах является основным активом, создающим доход => необходимо убедить профессионалов поделиться своим знанием с коллегами и использовать его на пользу всей организации
- Профессионалы являются собственниками фирмы и участвуют поэтому в управлении фирмой



# Экономия на масштабе при подготовке молодых кадров

---

- Дипломированные профессионалы обучаются под руководством опытных партнеров и приобретают неявное знание
- Подход к продвижению кадров «up-or-out» => создает стимулы усердно трудиться, чтобы стать партнером => происходит объединение целей собственников и профессионалов
- Использование системы соревнований при определении вознаграждения создает преимущества, которых нет в открытой корпорации: сильные стимулы, основанные на возможности сделать карьеру.

# Акционерное общество

## Проблема отношений принципала и агента

---

- Собственность рассредоточена среди большого числа акционеров
- Право оперативного управления и контроля закрепляется за наемным управляющим
- Прямой контроль ослаблен  $\Rightarrow$ , обостряется проблема отношений принципала и агента

# Оппортунистическое поведение управляющих

---

- Расхищение средств компании
- Отлынивание:
- Плохое управление, ошибки при принятии управленческих решений
- Создание для себя комфортных условий работы (on-the-job-consumption)
- Расширение компаний сверх оптимального размера, инвестиции в неприбыльные активы
- Отказ от реструктуризации компании
- Отказ от выплаты дивидендов акционерам и реинвестирование свободных наличных активов
- Реализация любимых проектов управляющих

# Внешние механизмы контроля

## управляющих

---

- Рынок готовой продукции
- Фондовый рынок
- Рынок слияний и поглощений
- Рынок труда управляющих



# РЫНОК СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

---

- Покупка акций на фондовом рынке
- Тендерное предложение о поглощении
- Поглощение путем голосования по доверенности

# Рынок труда управляющих

---

- Управляющий, который плохо управляет компанией, может обесценить свой человеческий капитал
- Рынок труда управляющих отрегулирует его оплату труда *ex post*
- Недостатки рынка труда управляющих как дисциплинирующего механизма:
- Управляющий выберет тот вариант инвестиций, который максимизирует доход на его человеческий капитал, а собственники хотят максимизировать финансовую ценность фирмы
- Это не рынок совершенной конкуренции => возможность получения монополистической ренты управляющими

## уровнем остаточного дохода

---

- Премирование опционами на акции
- Наградные акции
- Связь между оплатой труда управляющих и функционированием фирмы очень слабая
- Вознаграждение управляющих зависит в первую очередь от размера фирмы, что создает стимулы к расширению компании сверх эффективного размера

# Основные модели корпоративного контроля: англо-американская и германо-японская

---

- Англо-американская модель => механизм привлечения сбережений домашних хозяйств – фондовый рынок
- Германо-японская модель => механизм привлечения сбережений домашних хозяйств – банки
- Англо-американская модель более конкурентная и гибкая, приспособлена для реализации рискованных проектов
- Японо-германская модель позволяет снизить риск банкротства и нестабильность, но ценой отказа от наиболее рискованных и, возможно, более выгодных проектов.



# Регулируемые фирмы

---

- Регулирование предельной нормы рентабельности - США
- Регулирование увеличения цены (price cap) – Англия
- Применяется к предприятиям в сфере коммунальных услуг (естественные монополии)

# Последствия регулирования

---

- Эффект Эверча-Джонсона
- Сумма доходов фирмы должна быть равна  $E + r \cdot RB$ ,
- $E$  – ежегодные расходы - эксплуатационные расходы (зарплата работников, сырье и материалы), амортизация и налоги,
- $r$  – множитель, представляющий собой «справедливую норму» прибыли
- $RB$  – это база для исчисления тарифа - вмененная ценность капиталовложений
- Регулируемая фирма имеет возможность переложить текущие расходы  $E$  на потребителей
- Множимое  $RB$  создает стимулы к чрезмерному вложению капитала

# Оппортунистическое поведение управляющих регулируемых фирм

---

- Управляющие увеличивают представительские расходы, раздувают штаты, создают для себя и своих подчиненных более комфортные условия труда
- Акционеры регулируемых предприятий более терпимо относятся к оппортунистическому поведению управляющих
- Рыночный механизм корпоративного контроля здесь действует слабее, хотя, в конечном счете, рынок капитала все же ограничивает регулируемое предприятие в выборе неэффективного поведения.
- В период между пересмотром тарифов, регулируемая фирма может получить прибыль, снижая издержки.

# Государственные предприятия

---

- Линдсей: теория поведения государственного предприятия
- Управляющие государственных предприятий стремятся максимизировать политическую поддержку => цель достигается путем производства тех характеристик, которые сигнализируют о хорошей работе
- Увеличивая политическую поддержку, управляющий повышает свой доход и вероятность того, что стаж работы на государственном предприятии будет достаточно длительным

# Оппортунистическое поведение

## управляющих государственного предприятия

---

- Управляющие ценят неденежные блага и досуг
- У государственного предприятия нет того сдерживающего механизма, который действует на частные предприятия
- Стимулы у налогоплательщиков контролировать управляющих невысокие => возможность получать различного рода блага за счет ресурсов предприятия здесь гораздо выше, чем в акционерных компаниях

# Некоммерческие организации

---

- Некоммерческие организации – это организации, которые не ставят своей целью получение прибыли
- Предоставляют так называемые merit goods – блага, потребление которых считается желательным в обществе
- Некоммерческие организации могут зарабатывать прибыль, однако, в них запрещено распределять эту прибыль
- Остаточный доход достается клиентуре этих предприятий

# Почему возникают некоммерческие организации?

---

- В некоторых случаях потребители не могут точно оценить качество товаров, которые они хотят приобрести, или вследствие тех обстоятельств, при которых происходит приобретение товара, или из-за самой природы этих товаров
- Дисциплинирующего воздействия рынка на производителя товара, ориентированного на получение прибыли, будет недостаточно
- Потребители смогут выиграть, если будут иметь дело не с ориентированными на прибыль частными предприятиями, а с некоммерческими организациями.

# Оппортунистическое поведение управляющих некоммерческих организаций

---

- Проблема агентских отношений возникает между теми, кто предоставляет средства и управляющими
- Оппортунистическое поведение управляющих в некоммерческих организациях проявляется в слишком высокой заработной плате, прекрасно обставленных офисах, коротком рабочем дне
- Альтруизм агентов является причиной низких издержек контроля в агентских отношениях и защищает дарителей и клиентуру от экспроприации и вносит свой вклад в выживание этих организаций.



# Фирма с рабочим самоуправлением

---

- Право на долю в остаточном доходе имели все члены команды
- Работники не обладали только третьим правомочием – правом на передачу предыдущих правомочий по взаимно согласованной цене
- У работников не было также права на капитальные активы, а было лишь право использовать эти активы

# Распределение дохода в самоуправляемых фирмах

---

- Заработная плата работников зависела:
- а) от прибыли, полученной фирмой;
- б) от той пропорции, в которой прибыль распределялась между фондом заработной платы и фондом инвестиций
- в) критериев, в соответствии с которыми фонд заработной платы делился среди различных работников

# Роль директора предприятия

---

- Директор занимает промежуточное положение между работниками фирмы и правительственными чиновниками, и он должен предпринимать действия, которые понравятся обеим группам
- Функция полезности директора будет включать не только распределение прибыли в фонд заработной платы, но и передачу часть прибыли в фонд инвестиций.

# Последствия для экономики

---

- Рабочие избегали дальнейшего увеличения состава работников предприятия => значительная безработица в бывшей Югославии
- Работники были заинтересованы в направлении значительной части прибыли в фонд заработной платы => недостаточное инвестирование и безработица