**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ(У)МИД РФ**

**«МГИМО(У)МИД РФ»**

**ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИНСТИТУТ УПРАВЛЕНИЯ**

**РЕФЕРАТ**

**по курсу: Экономическая теория**

**тема:** **Теория фирмы. Технологический и институциональный подходы**

**Работа выполнена**

**студенткой 1 курса 4 группы**

**дневного отделения**

**Шарма Натальей Вивековной**

**Проверил преподаватель**

**КОМАРОВСКАЯ НАТАЛЬЯ ВЛАДИМИРОВНА**

**Город Москва**

**2011 г.**

**Оглавление**

**1.ЧТО ТАКОЕ ФИРМА? 3**

**А) Признаки фирмы 3**

**Б) Функции фирмы 4**

**В) Виды фирм 4**

**2.** **Основные концепции фирмы 9**

**А) Технологический подход 10**

**Б)** **Институциональный подход 10**

**3.Список литературы 13**

**ЧТО ТАКОЕ ФИРМА?**

*Слово «фирма» в СССР было почти под запретом и возродилось в*

*нашем языке лишь в 60—70-х годах прошлого века. Его произносили*

*обычно с ударением на втором слоге, и обозначало оно хороший («фирменный*

*») импортный товар, например джинсы Levis's. Сейчас мы в*

*этом слове ставим ударение на первом слоге, а само слово все чаще употребляем*

*с прилагательным «российская» и связываем с местом работы*

*родственников, друзей, знакомых. Так что же такое фирма, почему она*

*возникает и какая от нее польза?*

Жизнь любого человека в мире рыночной экономики связана с постоянным взаимодействием с разнообразными фирмами. Фирмы нанимают людей на работу, производят товары и услуги. Наконец, результаты деятельности фирм сказываются на природной среде, в которой мы живем. Неудивительно, что изучение проблем деятельности фирм занимает одно из центральных мест в экономической теории.

**Фирма** – это самостоятельный экономический субъект, занимающийся коммерческой и производственной деятельностью и обладающий обособленным имуществом. **Фирма** – понятие широкое, поскольку представляет собой организацию, владеющую предприятием и ведущую на нем свою производственно-хозяйственную деятельность. **Фирма** — коммерческая организация, приобретающая факторы производства с целью создания и продажи благ и получения на этой основе прибыли.

Фирма имеет следующие **признаки**:

1) представляет собой экономически обособленную, самостоятельную хозяйственную единицу;

2) юридически зарегистрирована и в этом плане относительно независима: имеет собственный бюджет, устав и бизнес-план;

3) является своеобразным посредником в производстве;

4) любая фирма самостоятельно принимает все решения, связанные с ее функционированием, поэтому можно говорить о ее производственной и коммерческой независимости;

5) целями фирмы считаются получение прибыли и минимизация издержек.

Но существуют фирмы, которые ведут неценовую конкуренцию и имеют такие цели как:

1) повышение объема продаж и увеличение собственной доли на рынке, а также максимальный контроль ценообразования и потребительского спроса;

2) сохранение штата служащих. Стремясь к этому, руководство фирмы повышает заработную плату, улучшает условия труда, осуществляет трансфертные платежи, т. е. стимулирует индивидуальный результат рабочего;

3) выживание в кризисной экономике. Инфляционные ожидания порождают стремление к созданию новых стратегических методов развития. В соответствии с этим в современных организациях целесообразно иметь отдел стратегического планирования, который разрабатывает комплекс мер по достижению конечных целей фирмы;

4) производство качественно новых товаров и их продвижение на рынок. Внедрение в производство новейших технологий позволяет изготавливать более качественный и конкурентоспособный продукт за более низкий объем времени.

Фирма как самостоятельный экономический субъект выполняет ряд важных **функций**.

1. Производственная функция подразумевает способность фирмы организовать производство по изготовлению товаров и услуг.

2. Коммерческая функция обеспечивает материально-техническое снабжение (налаживание связей с поставщиками ресурсов и инвесторами), сбыт готовой продукции, а также маркетинг и рекламу для успешного продвижения товаров на рынок и роста его конкурентоспособности. Самофинансирование, самоокупаемость и самостоятельность – это основные характеристики «сильной» фирмы.

3. Финансовая функция: привлечение инвестиций и получение кредитов, расчеты внутри фирмы и с партнерами, выпуск ценных бумаг, уплата налогов, а также получение прибыли, управление рисками и создание системы страхования.

4. Счетная функция: составление бизнес-плана, балансов и смет, проведение инвентаризации и отчетов в органы государственной статистики и налогов.

5. Административная функция – функция управления, включающая организацию (создание структуры, которая обеспечит достижение долгосрочных целей), мотивацию (стимулирование работников, побуждение их к достижению лучшего результата), планирование (постановку целей и поиск путей их достижения) и контроль над деятельностью в целом.

6. Правовая функция осуществляется через соблюдение законов, норм и стандартов, а также через выполнение мер по охране факторов производства.

**Виды фирм.**

Организация фирм в любой стране издревле регулируется обычаями и законами, поскольку деятельность фирм затрагивает интересы большого числа граждан и государство не может стоять в стороне от этого. Если же оно не занимается в должной мере регулированием законодательных основ деятельности фирм, то последствия оказываются весьма плачевными. В 1994 г. это ощутили на себе многие тысячи россиян, потерявших огромные суммы сбережений в результате деятельности различного рода сомнительных финансовых и торговых фирм. Создание этих фирм и их операции оказались возможными из-за пробелов в российском законодательстве.

Неудивительно, что отечественные законодательные органы были вынуждены ускорить свою работу и на протяжении 1994—1995 гг. была, наконец, завершена подготовка важнейшего для регулирования деятельности фирм документа — Гражданского кодекса — своего рода «хозяйственной конституции». Закон допускает создание в России самых различных форм коммерческих организаций. (см.рис.)



История развития форм предпринимательства показывает, что человечество искало способы, которые позволяли бы предпринимателям собирать суммы, достаточные для организации фирм, но были бы наименее рискованными и для самого предпринимателя, и для тех, кто дает ему деньги.

Самая простая, древняя и распространенная форма хозяйственной организации — индивидуальная (частная) фирма. В российском законодательстве она теперь именуется хозяйственным обществом с единственным участником. Создатель такой фирмы — ее единоличный и полновластный хозяин. Ему никто не может указывать, что он должен делать, и он ни с кем не обязан делиться своей чистой прибылью.

**Чистая прибыль** — часть прибыли, остающаяся в распоряжении хозяйственной организации после уплаты налогов и других обязательных платежей. Но ничто не дается даром, и за право вести дела только по собственному усмотрению владелец такой фирмы расплачивается резким ограничением возможностей привлечения денежных средств для ее развития. Изначально такие возможности определяются только тем, сколько свободных денег есть у него самого. Дальше, конечно, он может попытаться занять денег у друзей или взять кредит в банке. Но шансы у него не очень велики. Ведь разумные люди, и уж тем более банки, одалживают деньги только под залог. Это значит, что заранее оговаривается, какое имущество должника у него можно будет забрать и продать в погашение обязательств, если сам он вовремя расплатиться не сумеет.

По российскому законодательству индивидуальная фирма может быть создана лишь в форме общества с ограниченной ответственностью. Это значит, что залогом здесь может служить только имущество самой фирмы, а если его не хватит для погашения долгов, то требовать продажи, например, личного имущества хозяина фирмы нельзя. Тем самым закон защищает граждан от полного жизненного краха в случае разорения созданных ими фирм. Но соответственно уменьшаются и возможности получения кредитов для развития этих фирм

Индивидуальные фирмы — самые недолговечные. Ведь такой фирме особенно трудно выкраивать прибыль на развитие. Как правило, это приходится делать за счет прибыли, которая должна была служить доходом ее владельца и обеспечивать его семье хотя бы прожиточный минимум. А если доход невелик, то для содержания своей семьи хозяин вынужден забирать деньги из дела, что быстро приводит к банкротству. Вот почему индивидуальные фирмы, создаваемые обычно в огромном количестве, по большей части существуют лишь год-два. Чтобы разрешить проблему нехватки денег для создания крупных коммерческих предприятий, а также улучшить управляемость фирмой за счет разделения связанных с этим обязанностей, предприниматели освоили еще одну форму хозяйственной организации — **товарищество.**

В полном товариществе его участники:

— занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества;

— несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им

имуществом;

— управляют деятельностью товарищества по общему согласию;

— распределяют между собой прибыль и убытки пропорционально доле каждого в общем (складочном) капитале товарищества (например, член товарищества, внесший при его создании 20% складочного капитала, имеет в дальнейшем право на получение и 20% чистой прибыли);

— при долгах товарищества отвечают каждый в полной мере, а не пропорционально своей доле в уставном фонде. Такая ответственность называется субсидиарной. Это означает, что если, допустим, из 10 членов товарищества девять оказались в момент банкротства неимущими (у них нечего забрать для продажи и погашения долгов фирмы), то все должен будет заплатить десятый партнер — даже если ему придется продать имущества на большую сумму, чем он когда-то внес в уставный фонд товарищества. Товарищество на вере (коммандитное) помогает сократить риск вложения денег в коммерческую деятельность и тем самым облегчает предпринимателям сбор средств для развития своей деятельности. Достигается это за счет того, что закон разрешает включение в состав товарищества на вере участников с разными правами и обязанностями:

— полных товарищей, которые осуществляют руководство фирмой и неограниченно отвечают собственным имуществом по обязательствам фирмы;

— вкладчиков (коммандитистов), которые просто вносят в создание фирмы некоторую сумму денег, но не участвуют в ее деятельности или управлении ею. Выгода для вкладчиков состоит в том, что они могут получать прибыль от коммерческой деятельности, если вложат деньги в товарищество на вере, но при этом их собственный риск минимален. Они не несут полной ответственности за неудачи фирмы — это удел только полных товарищей. А потому при банкротстве товарищества на вере вкладчики теряют только ту сумму денег, что некогда внесли в складочный капитал товарищества.

**Товарищество** — общее название нескольких форм хозяйственных организаций, предполагающих объединение собственных средств нескольких участников ради совместного ведения дел.

Товарищества и индивидуальные фирмы долго были основной формой коммерческих организаций. Но со временем развитие производства потребовало создания таких крупных фирм, что собрать средства для них в рамках прежних форм стало крайне трудно.

Классическим примером может служить строительство железных дорог — дело крайне дорогостоящее во все времена. Даже у группы самых богатых граждан не хватало денег, чтобы начать реализацию таких проектов. Тогда предприниматели сделали следующий шаг: усовершенствовали форму товарищества на вере и превратили его в акционерное общество. Акционерные общества были придуманы очень давно, но особое распространение получили в связи с необходимостью огромных денежных средств для реализации таких проектов, как строительство железных дорог, создание портов, возведение крупных машиностроительных и химических заводов и т. д.

**Акционерное общество** — это хозяйственная организация, совладельцами которой может быть неограниченное число владельцев денежных средств. При этом каждый из них имеет право на часть имущества и доходов АО, а некоторые — и на участие в управлении им.

По закону акционеры обладают двумя важнейшими правами:

1) они отвечают по обязательствам АО только в пределах сумм, которые когда-то потратили на покупку акций, и больше с них ничего нельзя требовать даже при разорении фирмы;

2) каждый акционер может свободно продавать свои акции.

*Таким образом*, у каждого типа фирм есть свои достоинства и недостатки.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Вид фирмы | Достоинства | Недостатки |
| Индивидуальная фирма | 1. Легко создать  2. Легко контролировать  3. Свобода действий  4. Меньшее регулирование  со стороны государства. | 1. Трудно найти средства для  расширения фирмы  2. Меньшая стабильность фирмы  3. Владелец должен вести всю  работу по управлению фирмой |
| Товарищество | 1. Легко создать  2. Можно разделить работу  по управлению  3. Легче собирать более  крупные суммы денег для  развития фирмы, чем  в индивидуальной фирме  4. Регулирование  со стороны государства  не особенно жесткое | 1. Возможны конфликты между  партнерами  2. Смерть или выход из дела одного  из партнеров требуют переоформления  документов фирмы  3. Полные товарищи несут  ответственность имуществом  4. Для крупных проектов средства  собрать крайне трудно |
| Акционерное общество | 1. Можно собирать  огромный капитал путем  продажи акций  2. Ответственность  акционеров минимальна  3. Максимальная  стабильность фирмы  при смене ее совладельцев  4. Возможность найма  профессиональных  менеджеров | 1. Можно потерять контроль  над фирмой, если кто-то скупит  большое количество акций  2. Работа с акционерами требует  больших усилий (надо вести реестр  акционеров, организовывать выплату  дивидендов и т. д.)  3. Владельцы фирмы подлежат двойному  обложению налогом (на прибыль  фирмы на личные доходы и сформированные  из прибыли, оставшейся  после уплаты налога на прибыль) |

**ОСНОВНЫЕ КОНЦЕПЦИИ ФИРМЫ**

*Теория фирмы*

Одним из основных элементов рыночного хозяйства является фирма. Фирма — это экономический субъект, который занимается производственной и коммерческой деятельностью и обладает хозяйственной самостоятельностью (в принятии решений о том, что, как и в каких размерах производить, где, кому и по какой цене продавать свою продукцию). Фирма объединяет ресурсы для производства определенных экономических благ с целью максимизации прибыли.

Стихийный и планомерный порядок. Существуют две основные формы организации экономической деятельности: стихийный порядок и планомерный порядок, предполагающий создание иерархических структур. Оба обусловливают разделение функций и координацию деятельности между экономическими агентами. Однако в первом случае такая координация осуществляется через рынок, а во втором — путем объединения (кооперации) индивидуальных действий на основе инструкций и распоряжений предпринимателя.

Рынок предполагает обособление средств производства, фирма — их концентрацию. В условиях рынка господствуют косвенные методы контроля, на фирме — прямые. Рынок исключает диктат, он основывается на экономических стимулах; фирма, наоборот, предполагает единоначалие, основывается на административных формах управления.

Существование фирм в рыночной экономике требует научного объяснения. Если рыночный механизм является достаточно совершенным, то почему возникают фирмы?

Согласно Р. Коузу и его последователям, основу фирмы составляет пучок контрактов между владельцами определенных факторов производства.

Основные типы контрактов. В теории экономических организаций выделяются три основных типа контрактов: а) классический, б) неоклассический, в) отношенческий или имплицитный.

Классический контракт — это двусторонний контракт, основанный на существующих юридических правилах, четко фиксирующий условия сделки и предполагающий санкции в случае невыполнения этих условий.

Неоклассический контракт — это долгосрочный контракт в условиях неопределенности, когда невозможно заранее предвидеть все последствия заключаемой сделки.Отношенческий, или имплицитный контракт — это долгосрочный взаимовыгодный контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными.

Природа фирмы. В современной неоинституциональной теории под фирмой понимается коалиция владельцев факторов производства, связанных между собой сетью контрактов, в результате чего достигается минимизация трансакционных издержек. Система контрактов заключается между владельцами определенных ресурсов.

Общие ресурсы — это ресурсы, ценность которых не зависит от нахождения в данной фирме: и внутри, и вне ее они оцениваются одинаково. Специфические ресурсы — это ресурсы, ценность которых внутри фирмы выше, чем вне ее. Интерспецифические ресурсы — взаимодополняемые ресурсы, максимальная ценность которых достигается только в данной фирме и посредством нее. Если фирма распадается, то каждый из интерспецифических ресурсов не сможет найти адекватной замены на рынке или в рамках другой организации.

Сердцевину фирмы составляет долговременный отношенческий контракт, заключенный между собственниками интерспецифических ресурсов. Наличие интерспецифических и специфических ресурсов в фирме позволяет экономить трансакционные издержки, а их владельцам — получать экономическую прибыль.

Такая трактовка природы фирмы позволяет объяснить многообразие форм современных фирм. Уникальность вступающих в коалицию интерспецифических ресурсов и многообразие трансакционных издержек объясняют специфику форм контрактов, лежащих в основе разнообразных видов современных фирм.

Теория фирмы прежде всего содержит два основных подхода, посредством которых познаются процесс ее возникновения, суть, а также законы и принципы функционирования.

1. **Технологический подход (или функциональный**).

Представители неоклассической школы придерживаются технологического или функционального подхода. Они считают, что для конкретной фирмы можно задать функцию, которая будет четко устанавливать отношение между максимальным количеством продукции и затратами на производство, включающими различные комбинации ресурсов или факторов производства.При понимании данного подхода возникает проблема определения наиболее оптимального размера фирмы и ее масштаба производства. Оказывается, что наиболее эффективен тот вариант, который не вызывает резкого роста переменных издержек, которые зависят от объема выпуска. Другими словами, положительный эффект экономии на масштабе производства должен полностью расходоваться. Например, для завода – производителя деталей авиастроения он будет исчерпан, если мощности станков будут полностью использованы, а покупка нового оборудования невозможна без строительства или аренды новых производственных помещений.

Однако технологический подход не способен объяснить, откуда берется производство, как организуется, и каков его механизм и из чего состоит. Вследствие этого возникла необходимость в создании нового подхода, который смог бы решить все вопросы функционирования фирмы.

1. **Институциональный подход** занимается вовсе не исследованием процесса стремления фирмы к максимизации получаемой прибыли. Данный подход позволяет объяснить сам принцип возникновения фирмы как экономического субъекта, ее функционирования и в конечном счете – уход с рынка. Можно, конечно, предположить, что экономика способна стабильно развиваться и без фирм, когда все экономические субъекты самостоятельно занимаются производством, осуществляют обмен и сбыт. Но, как известно, все ресурсы, факторы производства и оборотные фонды рассредоточены в экономической среде. Такое производство, по сути, напоминает натуральную форму хозяйствования, поскольку каждому экономическому субъекту в отдельности необходимо вести длительные переговоры по поводу соединения всех факторных ресурсов в единое производство. Все это вызывает рост транзакционных издержек, и процесс производства становится слишком длительным и дорогостоящим. Таким образом, преимущество фирмы заключается в том, что она сочетает в себе все необходимые факторы производства. Кроме того, соединяя их в единое производство, она изготавливает товары и услуги непосредственно на одном предприятии, что значительно упрощает и процесс производства, и процесс поставки готового товара на рынок, снижает издержки функционирования. Можно сказать, что фирма – это наиболее приемлемый и эффективный экономический субъект.

*Фирма, как экономический институт.*

В рамках институциональной школы был разработан институциональный подход к природе фирмы. Рассмотрим идеи главных представителей этого подхода: Р. Коуза, Д. Норта, О. Уильямсона... Основной целью исследователи ставят изучение и объяснение феномена возникновения такого института как фирма и, по аналогии с живым организмом, выявление закономерностей его развития и исчезновения.

Что такое институт?

По определению Д.Норта институт представляет собой "правила игры" в обществе, или созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми. Таким образом, между людьми устанавливаются устойчивые взаимоотношения, пусть не всегда эффективные, но позволяющие уменьшить степень неопределенности, недостаток информации о возможных событиях. Следовательно, люди могут кооперировать между собой. В действительности, мы не можем увидеть, почувствовать, пощупать и даже измерить институты, т.к. эти конструкции созданы человеческим сознанием.

Американский экономист Ф.Найт поясняет теорию происхождения фирмы как способ минимизации рисков и неопределенности. Люди вынуждены предугадывать будущие потребности. В результате возникает особый класс людей, управляющий деятельностью других, которым они предоставляют гарантированную заработную плату, т.е. обеспечивают некоторую определенность и уверенность в будущем.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:**

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993.

2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики.

3. Нуреев. Основы экономической теории. Микроэкономика. М., "Высшая школа", 1996.

4. Курс экономической теории. Учебник под общей ред. проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е. А. Киров, "АСА", 1999.

5. Олейник. Теория фирмы. Вопросы экономики № 9, 1999.

6. И.В Липсиц. Экономика, 2009