



УДК: 330.341.4

Т. В. Кондратьєва,  
аспірант, Донецький національний технічний університет

## ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖ ФІРМИ ЯК МЕРЕЖІ ІНСТИТУЦІЙНИХ УГОД

**Анотація.** В статті досліджено основні види інституційних угод фірми. Визначено головні характеристики транзакцій фірми. Розроблено узагальнюючий показник, який визначає ефективність транзакцій в межах фірми.

**Annotation.** The basic types of institutional agreements of firm were investigated in this article. Main descriptions of firm transactions were defined. A summarizing index which determines transactions' efficiency within the firm limits was developed.

**Ключові слова.** Фірма, транзакція, імпліцитний контракт, специфічність, невизначеність, ризик.

### Вступ

Основною формою взаємодії економічних суб'єктів є здійснення обміну. Одиницею обміну є транзакції, під якими розуміють обмін правами власності [1, р.652]. Прагнення підвищити ефективність транзакцій визначають дві основні структурні тенденції ринку - інтеграцію та аутсорсинг. Об'єднання транзакцій в межах однієї фірми визначає рух останньої до інтеграції. Навпаки, винесення окремих транзакцій за межі фірми у вигляді передачі на договірних засадах зовнішньому виконавцю замовлення на виконання робіт називається аутсорсингом [2, с.11]. Третім, новим напрямком удосконалення ринкового розподілу, є створення сітєвих структур, в межах яких транзакції між фірмами здійснюються на особливих, неринкових умовах. Останнім часом вітчизняні підприємства активно здійснюють різні типи структурної перебудови. Інколи одночасно фірма здійснює інтеграцію одних транзакцій, та аутсорсинг іншого виду діяльності. Але як з об'єктивних, так і через суб'єктивні причини, такі дії не завжди призводять до бажаного результату. Неправильний прогноз наслідків розділу, злиття і поглинання компаній, розвиток інститутів рейдерства (незаконного захвату активів фірми) роблять актуальним питання визначення меж фірми.

Класик економічної теорії, А. Смит визначив мінімально ефективний розмір фірми як основу її поведінки [3, с.59]. В межах інституційної теорії визначено три форми управління транзакціями - фірма, ринок та сіті. Вибір кожної з форм залежить від параметрів транзакції. Основним фактором, що визначає межі фірми, представники даної школи вважають розмір транзакційних витрат. Останні пов'язаних із забезпеченням виконання контрактів, зміною або захистом прав власності. Існує також науковий підхід, що отримав назву "концепції меж" (bounds approach). Він заперечує доцільність завдання пошуку ефективних меж фірми [4].

### Постановки задачі

Метою даної роботи є узагальнення і конкретизація наукового підґрунтя визначення меж фірми як мережі інституційних угод в умовах нестабільного ринкового середовища.

Зазначена мета передбачає розв'язання таких основних задач:

- аналіз контрактів, які може укладати фірма для здійснення транзакцій;
- визначення основних характеристик транзакцій, що впливають на ефективність їх здійснення;
- об'єднання зазначених характеристик у вигляді узагальнюючого критерію, який визначає ефективну форму здійснення транзакцій у вигляді укладання угоди того чи іншого типу (в межах фірми або через ринковий механізм).

### Результати

Інституціональна теорія вивчає фірму як мережу двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів і менеджером, які заміщають ринок продуктів і ресурсів. В рамках таких контрактів цінові сигнали грають відносно невелику роль через забезпечення координації за допомогою команд [5, с.101].

А.Алчіан і Г.Демсец сформулювали п'ять основних правомочностей, розподіл яких відбувається фірмою відповідно до домовленості її учасників:

- право на залишковий дохід;
- право на здійснення контролю над іншими учасниками;
- право укладати договори з усіма іншими учасниками;
- право зміни членства в команді;
- право продажу правомочностей [6, р. 783].

Питання меж фірми визначається моментом укладання певного типу контракту з перерозподілу вказаних правомочностей. Класифікації контрактів з економічної точки зору досить численні й проводяться за різними підставами. Розрізняють наступні типи контрактів: повні й неповні; явні й неявні; зобов'язуючі й

незобов'язуючі; короткострокові й довгострокові; стандартні й нестандартні (комплексні); що виконуються самі й захищені за допомогою третьої сторони; індивідуальні й колективні; контракти в умовах інформаційної симетрії й асиметрії; контракти, укладені від власного імені або з доручення тощо.

Інституціональна теорія виділяє, насамперед, два типи контрактів - контракт про продаж і контракт найму.

Контракт про продаж - добровільна угода між індивідами, однаково нейтральними до ризику, що визначає коло завдань, які будуть реалізовані в майбутньому по ходу виконання контракту. Мережа контрактів про продаж формує зовнішнє інституціональне середовище фірми (ринкові угоди купівлі-продажу товарів і послуг).

Контракт найму - угода між індивідом, нейтральним до ризику, і супротивником ризику, що визначає коло завдань, які можуть бути реалізовані в майбутньому по ходу виконання контракту. При цьому супротивник ризику передає індивідові, нейтральному до ризику, право контролю над своїми діями [7]. Сукупність контрактів найму складає внутрішнє інституціональне середовище фірми.

Фірма може укладати формалізовані й неформалізовані, повні й неповні контракти. Формалізованими називаються контракти, у яких чітко прописані правила, що структурують взаємодію сторін. У повному контракті зафіксовані всі значущі параметри угоди й описані всі можливі стани навколишнього середовища й дії сторін при кожному з станів. Неявні (імплицитні) контракти містять умови "за замовчуванням".

Відповідно до класифікації Я.Макнейла, залежно від повноти й ступеню формалізації, існує три типи контрактів - класичний, неокласичний і імплицитний.

Класична модель контракту - це повний, формалізований, гарантований державою контракт, що припускає розірвання при виникненні конфліктів сторін. Він є похідним від контракту про продаж. "Класичний контракт може розглядатися як характеристика ринкових відносин, у яких ціни виконують домінуючу роль у забезпеченні координації, контролю й стимулювання". [8, с. 431]

Неокласичний (гібридний) контракт є неповним, гарантованим третьою стороною й передбачає безперервність відносин у випадку виникнення конфліктів. Він поєднує в собі елементи як контракту про продаж, так і контракту про наймання. Неокласичний контракт - це середньо- і довгостроковий контракт в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачити всі наслідки укладеної угоди. Такий контракт нагадує скоріше договір про принципи співробітництва, ніж юридичний документ, що враховує ситуації, можливі в майбутньому.

Імплицитний (не обговорений до кінця) контракт виключає чітке визначення умов взаємодії, сторони контракту розраховують на їхню специфікацію в самому ході реалізації контракту. Такий контракт є похідним від контракту найму. Головною відмінністю даного типу контрактів є:

- наявність владних відносин між сторонами;
- делегування однією стороною права контролю своїх дій іншій стороні;
- прийняття ризику за угодою однією стороною;
- внутрішнє розв'язання конфліктів шляхом застосування влади й накладення адміністративних стягнень однією стороною й "виходом" з угоди іншої сторони;
- довгостроковий характер угоди, що має механізм пролонгації;
- перевага неформальних умов над формальними;
- гарантованість взаємною зацікавленістю сторін.

Отже, у рамках інституціональної теорії контрактів фірма є мережею імплицитних контрактів. При цьому основними факторами вибору типу контракту (визначення границі фірми) є:

- ступінь специфічності активів (ресурсів), із приводу яких відбуваються угоди;
- ступінь нестабільності зовнішнього середовища, в якій здійснюється реалізація контракту;
- ступінь схильності сторін контракту до ризику;
- ступінь складності угоди;
- співвідношення ціни доступу до закону й ціни нелегальності [9].

Специфічний ресурс - це ресурс, альтернативні витрати використання якого менше доходу, який він приносить при найкращому з можливих альтернативних способів використання. Виділяють шість видів специфічності ресурсів:

- просторово-специфічні активи. Специфічність активу обумовлена його імовірністю, що передбачає значні витрати на розміщення активу та зміну його місцезнаходження;
- фізично-специфічні активи. Специфічність активу обумовлена якісними характеристиками, можливістю використати в комбінації з іншими активами;
- специфічні інвестиції - це збільшення запасу капіталу, обумовлене відповідними інвестиціями іншого економічного суб'єкту;
- специфічні людські активи як результат накопиченого унікального досвіду або отриманих знань;
- репутація фірми як специфічний актив;
- часова специфічність - залежність цінності активу від своєчасності його створення або споживання [9].

Кількісна оцінка ступеню специфічності ресурсу заснована на порівнянні альтернатив його використання:

$$S_a = \frac{R_{exp} - C_{alt}}{R_{exp}} \quad (1)$$

де  $S_a$  - ступінь специфічності ресурсу;

$R_{exp}$  - очікуваний дохід при найкращому варіанті його використання;

$C_{alt}$  - альтернативні витрати використання ресурсу.

Нестабільність зовнішнього середовища характеризується двома параметрами - невизначеністю й мінливістю. Під невизначеністю економічного середовища розуміють відсутність, неповноту, недостатність інформації про економічний об'єкт, процес, явище або непевність у вірогідності інформації. [10, с. 308]. Мінливість зовнішнього середовища оцінює амплітуду й частоту коливань її основних параметрів. Нестабільність зовнішнього середовища може бути кількісно визначена як відношення найгіршої стратегії поведінки фірми до найкращої у відповідності з певним критерієм прийняття рішення в умовах невизначеності (критерії оптимізму,

песимізму, Лапласа, Вальда, Севіджа, Гурвіца тощо):

$$U = \frac{S_{\max}}{S_{\min}} \quad (2)$$

де  $U$  - нестабільність зовнішнього середовища;

$S_{\max}$  - оптимальна стратегія згідно обраного критерію;

$S_{\min}$  - найгірша стратегія згідно обраного критерію.

Ризик є небезпека виникнення непередбачених втрат у зв'язку з випадковою зміною умов економічної діяльності [10, с.312]. Укладаючи договір для здійснення певної трансакції, агенти індивідуально оцінюють імовірність реалізації контракту й визначають її припустимий рівень від 0 (гранично ризиковано) до 1 (достовірна подія):

$$R = \frac{m}{n} \quad (3)$$

де:

$R$  - імовірність реалізації контракту;

$m$  - число сценаріїв, що сприяють реалізації контракту;

$n$  - загальне число сценаріїв.

Складність угоди визначається двома параметрами - обсягом правомочностей, якими обмінюються сторони й обсягом інформації, що необхідна для специфікації умов угоди. При цьому останній параметр можна умовно виразити як типовість угоди, тобто частота укладання угод даного типу:

$$C = \frac{1 R_i}{2 R} + \frac{1 Q_i}{2 Q} \quad (4)$$

де  $C$  - складність угоди;

$R_i$  - обсяг правомочностей, якими обмінюються сторони;

$R$  - загальний обсяг правомочностей за об'єктом трансакції;

$Q_i$  - кількість угод подібного типу, укладених фірмою;

$Q$  - загальна кількість угод.

Останній фактор вибору типу контракту - ціна нелегальності, тобто співвідношення витрат доступу до нелегальних процедур розв'язання конфліктів і ціни доступу до закону [11]:

$$P = \frac{P_{\Pi}}{P_I} \quad (5)$$

де  $P$  - ціна нелегальності;

$P_{\Pi}$  - витрати доступу до нелегальних процедур розв'язання конфліктів;

$P_I$  - вартість судової процедури захисту інтересів і юридичного механізму накладення санкцій.

Нескладно помітити, що всі п'ять показників, що визначають тип контракту й, отже, межі фірми приймають значення від 0 до 1. Економістами була досліджена залежність, що показує, що з послідовним зростанням специфічності активів, невизначеності середовища, рівня припустимого ризику, складності угоди й ціни нелегальності ефективність контрактів має динаміку від класичного до імпліцитного. Отже, сумарний показник всіх п'яти факторів визначить найбільш ефективну структуру контракту в такий спосіб:

$$S_c = (S_a + U + R + C + P)/5 \quad (6)$$

Якщо показник  $S_a$  приймає значення від 0,7 до 1, найбільш ефективним буде укладання імпліцитного контракту, тобто здійснення трансакції всередині фірми.

Формула (6) може бути доповнена шляхом емпіричного визначення кореляційних коефіцієнтів для кожної із її складових:

$$S_c = k_{S_a} * S_a + k_u * U + k_r * R + k_c * C + k_p * P \quad (7)$$

де  $k_{S_a}, k_u, k_r, k_c, k_p$  - коефіцієнти, що визначають силу лінійної залежності, що існує між ефективністю контрактів і показниками специфічності активів, невизначеності середовища, рівня припустимого ризику, складності угоди й ціни нелегальності відповідно.

### Висновки

Таким чином, питання меж фірми визначається моментом укладання контракту з перерозподілу правомочностей права власності на активи фірми. Фірма є мережею імпліцитних контрактів, які виключають чітке визначення умов взаємодії, сторони контракту розраховують на їхню специфікацію в самому ході реалізації контракту.

Основними факторами вибору типу контракту (визначення меж фірми) є специфічність активів, нестабільність зовнішнього середовища, відношення сторін контракту до ризику, складність угоди, ціна нелегальності. Всі ці фактори можуть бути кількісно оцінені за шкалою від 0 до 1.

Для визначення кращого типу контракту для здійснення конкретної трансакції в певних ринкових умовах розроблений комплексний показник. Якщо він приймає значення від 0,7 до 1, найбільш ефективним буде укладання імпліцитного контракту, тобто здійснення трансакції всередині фірми.

Результати проведених досліджень дозволяють на практиці визначати доцільність укладання контрактів певного типу конкретними фірмами в сучасних ринкових умовах з метою підвищення їхньої ефективності і економічної безпеки.

### Література:

1. Commons J.R. Institutional Economics / Commons J.R. // American Economic Review. - 1931. - V. 21. - pp. 648-657.
2. Грачов О.В. Управління розвитком гнучкості підприємства: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01 / Харківський національний економічний ун-т. — Х., 2006. - 21с.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / Смит А. – М.: Ось-89, 1997. - 255 с.
4. Sutton J. Technology and Market Structure: Theory and History / Sutton J. - Cambridge MA: MIT Press, 1998. - 676 p.
5. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы / Шаститко А.Е. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 1996. – 134 с.
6. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization / Alchian A., Demsetz H. // American Economic Review. - 1972. - №62. - P. 777-795.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика / Олейник А.Н. - М.: ИНФРА-М, 2007. - 416 с.
8. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / Шаститко А.Е. — М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 591 с.
9. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация / Уильямсон О.И. - СПб.: Лениздат, 1996. - 702 с.
10. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем / Бережная Е.В., Бережной В.И.— М.: Финансы и статистика, 2006. - 432 с.
11. Головщинский К. И. Диагностика коррупциогенности законодательства [Текст] / К. И. Головщинский; под ред. М. А. Краснова, Г. А. Сатарова. - М.: Фонд ИНДЕМ, 2004. - 64 с.

*Стаття надійшла до редакції 22.09.2009 року.*