

Институционально- экономическая теория организации

Современные теории
организации Лекция 6

Старый и новый

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

- **Старый (ранний) институционализм** рассматривал экономические процессы с позиций холлизма.
- **Неоинституционализм** (новая институциональная экономическая теория) сделала вновь индивидов исходным пунктом: **методологический индивидуализм**. Теперь все социальное (организационное - в том числе) представляется не в качестве предпосланного индивидам, а создается ими. Но что бы создавать необходимо:
 -
 - **Иметь специальную информацию**
 - **Иметь специфичные ресурсы**

Только реальные люди и транзакции между ними

Решение этих трех задач требует распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля. Этот **переход** называется **транзакцией**.

Дж. Коммонс : Транзакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.

Модель человека в неоинституциональной теории

**homo economicus: человек
обладает
сверхъестественными
способностями
по рационализации своих
действий и максимизации
своей полезности.**

Постулаты неоинституционализма:

Постулаты неоинституционализма:

*1.ограниченная рациональность
человека*

2. его склонность

к оппортунистическому поведению

Человек не всезнающ и не всеблаг

**Паоло Вирно: нигилизм, цинизм,
оппортунизм, любопытство и
болтовня. [Грамматика множества.-С.
105.**

Реальный человек

Человек против рациональности

Экономист и психолог Герберт Саймон получил Нобелевскую премию 78г.

Человек против благих намерений

Оливер Уильямсон (нобелевский лауреат 2009 г.): оппортунистическое поведение –это поведение с применением средств хитрости и коварства, или поведение, не обремененное нормами морали.

Джордж Акерлоф (Нобелевская премия 2002 г.)

Модель «рынка лимонов» описывает так называемое предконтрактное оппортунистическое

Человек против контракта: предконтрактное и постконтрактное оппортунистическое поведение (Holding up and shirking)

Человек против своих интересов: «слабое поведение»

Трансакция – ЭТО TRANSE

- Дж. Коммонс : *Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.*

Виды трансакций

Отчуждение и присвоение прав собственности и свобод производится в обществе тремя способами, которые и дают **три вида трансакций**:

- 1) **Трансакции сделки =горизонтальные** (асимметрия контракта, разная переговорная сила= выравнивание сделки)
- 2) **Трансакции управления= вертикальные** (отлынивание и выравнивание вертикали)
- 3) **Трансакции рационализации= диагональные** (здесь место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав: составление бюджета советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство).

ВСЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИЙ

АЛЬТЕРНАТИВНЫ !!!!

транзакционные издержки как особый вид издержек

К. Эрроу – Транзакционные издержки - это *издержки эксплуатации экономической системы*. Он сравнивал их действие в экономике с действием трения в физике.

Дуглас Норт: транзакционные издержки *«состоят из издержек прав и принуждения к их соблюдению»*. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов



Классификация транзакционных издержек

По объектам :

- Издержки поиска информации
- Издержки ведения переговоров
- Издержки измерения
- Издержки спецификации прав собственности
- Издержки оппортунистического поведения

Классификация транзакционных издержек по роли в контрактах

Транзакционные издержки ex ante	Транзакционные издержки ex post
Затраты на составление проекта контракта	Издержки в связи с непредвиденными обстоятельствами
Затраты на проведение переговоров	Расходы на тяжбы в связи со сбоями контрактных отношениях
Затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	Издержки использования структур у используемых для улаживания конфликтов
	Издержки в связи с точным выполнением

. Критерий оптимальности в институциональной экономике

В новом институциональном подходе господствует принцип методологического индивидуализма, т.е. в исходном пункте нет ничего, кроме преследующих свои цели индивидов, все социальные реальности зависят от индивидуального выбора того или иного способа совершения ими транзакций.

Альтернативы: либо путем прямого включения в социальную реальность, либо через организацию. На языке экономического институционализма – это противостояние рынка и фирмы. **Критерий выбора** – минимизация транзакционных издержек. **Организация как способ социального действия** теперь постоянно под сомнением, является результатом выбора, а не

Основание сравнения	Рынок	Организация
Статус субъектов	Равенство субъектов; до найма человек и организация равны как субъекты рынка	Иерархия, неравенство: + :вносит определенность в деятельность индивидов; – : уязвимость целостности
Содержание взаимодействий субъектов	Конкуренция: отсутствие конечной цели, постоянная напряженность между субъектами	Кооперация: синергия в процессе реализации общей цели, исчерпание энергии взаимо- действия по достижении цели
Мера (оценка) эффекта действий субъектов	Монетарная (символическая)	Множество натуральных показателей
Источник эффекта	Процедура открытия, новое знание на основе иррацио- нального когнитивного механизма (конкуренции)	Синергия: +: командный дух (animal spirit) –: риск ошибок

Старый и новый

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ

- **Старый (ранний) институционализм** рассматривал экономические процессы с позиций холлизма.
- **Неоинституционализм** (новая институциональная экономическая теория) сделала вновь индивидов исходным пунктом: **методологический индивидуализм**. Теперь все социальное (организационное - в том числе) представляется не в качестве предпосланного индивидам, а создается ими. Но что бы создавать необходимо:
 -
 - **Иметь специальную информацию**
 - **Иметь специфические ресурсы**

Модель человека в неоинституциональной теории

**homo economicus: человек
обладает
сверхъестественными
способностями
по рационализации своих
действий и максимизации
своей полезности.**

Человек не всезнающ и не всеблаг

Постулаты

неоинституционализма: 1.

*ограниченная рациональность
человека*

2. его склонность

к оппортунистическому поведению

Реальный человек

Человек против рациональности

Экономист и психолог Герберт Саймон получил Нобелевскую премию 78г.

Человек против благих намерений

Оливер Уильямсон (нобелевский лауреат 2009 г.): оппортунистическое поведение –это поведение с применением средств хитрости и коварства, или поведение, не обремененное нормами морали.

Джордж Акерлоф (Нобелевская премия 2002 г.)

Модель «рынка лимонов» описывает так называемое предконтрактное оппортунистическое

Человек против контракта: предконтрактное и постконтрактное оппортунистическое поведение (Holding up and shirking)

Человек против своих интересов: «слабое поведение»

Трансакция – это TRANSE

Решение этих трех задач требует распространение воли отдельного человека за пределы области, в рамках которой он может влиять на окружающую среду непосредственно своими действиями, т. е. за рамки физического контроля. Этот **переход** называется **трансакцией**.

- Дж. Коммонс : ***Трансакция – это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод созданных обществом.***

Виды трансакций

Отчуждение и присвоение прав собственности и свобод производится в обществе тремя способами, которые и дают **три вида трансакций**:

- 1) **Трансакции сделки = горизонтальные** (асимметрия контракта, разная переговорная сила= выравнивание сделки)
- 2) **Трансакции управления= вертикальные** (отлынивание и выравнивание вертикали)
- 3) **Трансакции рационализации= диагональные** (здесь место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав: составление бюджета советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство).

ВСЕ ВИДЫ ТРАНСАКЦИЙ

транзакционные издержки как особый вид издержек

К. Эрроу – Транзакционные издержки - это *издержки эксплуатации экономической системы*. Он сравнивал их действие в экономике с действием трения в физике.

Дуглас Норт: транзакционные издержки *«состоят из издержек прав и принуждения к их соблюдению»*. Эти издержки служат источником социальных, политических и экономических институтов



Классификация транзакционных издержек

По объектам :

- Издержки поиска информации
- Издержки ведения переговоров
- Издержки измерения
- Издержки спецификации прав собственности
- Издержки оппортунистического поведения

Противостояние организации и рынка как институтов современного общества.

Основание сравнения	Рынок	Организация
Статус субъектов	Равенство субъектов; до найма человек и организация равны как субъекты рынка	Иерархия, неравенство: + :вносит определенность в деятельность индивидов; – : уязвимость целостности
Содержание взаимодействий субъектов	Конкуренция: отсутствие конечной цели, постоянная напряженность между субъектами	Кооперация: синергия в процессе реализации общей цели, исчерпание энергии взаимодействия по достижении цели
Мера (оценка) эффекта действий субъектов	Монетарная (символическая)	Множество натуральных показателей
Источник эффекта	Процедура открытия, новое знание на основе иррационального когнитивного механизма (конкуренции)	Синергия: +: командный дух (animal spirit) –: риск ошибок

Классификация транзакционных издержек по роли в контрактах

Транзакционные издержки ex ante	Транзакционные издержки ex post
Затраты на составление проекта контракта	Издержки в связи с непредвиденными обстоятельствами
Затраты на проведение переговоров	Расходы на тяжбы в связи со сбоями контрактных отношениях
Затраты на обеспечение гарантий реализации соглашения	Издержки использования структур у используемых для улаживания конфликтов
	Издержки в связи с точным выполнением

. Критерий оптимальности в институциональной экономике

В новом институциональном подходе господствует принцип методологического индивидуализма, т.е. в исходном пункте нет ничего, кроме преследующих свои цели индивидов, все социальные реальности зависят от индивидуального выбора того или иного способа совершения ими транзакций.

Альтернативы: либо путем прямого включения в социальную реальность, либо через организацию. На языке экономического институционализма – это противостояние рынка и фирмы. **Критерий выбора** – минимизация транзакционных издержек. **Организация как способ социального действия** теперь постоянно под сомнением, является результатом выбора, а не

Противостояние организации и рынка как институтов современного общества.

Основание сравнения	Рынок	Организация
Статус субъектов	Равенство субъектов; до найма человек и организация равны как субъекты рынка	Иерархия, неравенство: + :вносит определенность в деятельность индивидов; – : уязвимость целостности
Содержание взаимодействий субъектов	Конкуренция: отсутствие конечной цели, постоянная напряженность между субъектами	Кооперация: синергия в процессе реализации общей цели, исчерпание энергии взаимодействия по достижении цели
Мера (оценка) эффекта действий субъектов	Монетарная (символическая)	Множество натуральных показателей
Источник эффекта	Процедура открытия, новое знание на основе иррационального когнитивного механизма (конкуренции)	Синергия: +: командный дух (animal spirit) –: риск ошибок

Виды контрактов

Полные	Неполные
<p>определяют, что должна делать каждая сторона при любых обстоятельствах, и распределяет издержки и выгоды при любых случайностях</p>	<p>позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно создают проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность постконтрактного оппортунизма</p>

Причины неполноты контрактов:

- ❖ ограниченность предвидения человека, который не может предусмотреть все непредвиденные обстоятельства;
- ❖ издержки осуществления расчетов и переговоров при заключении контрактов;
- ❖ неточность и сложность языка, которым написаны контракты;
- ❖ определенная деятельность или информация, оказывающая существенное влияние на выгоду, которую получают стороны, может оказаться не наблюдаемой третьей стороной и не поддающейся проверке в суде.

Основные типы контрактов:

Свойство	Тип контракта		
	классический	неоклассический	отношенческий
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Формализованность	Явный	Явный	Неявный
Частота	Разовый	Случайный	Регулярный
Гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

Специфичность ресурсов и опасность вымогательства.

Определение1: специфическим называется ресурс, который в случае прерывания сделки не может быть использован в других проектах без ущерба для своей экономической ценности. О мере специфичности ресурса можно судить по тому, насколько сократится ценность ресурса при его использовании в другом месте.

Определение 2: Вымогательство – это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренды, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Определение3: Квазиаренда- это дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов

Стратегии преодоления неблагоприятного отбора

Стороны

подача сигнала
(signalling)

просеивание
(screening)

Информированная



Неинформированная



Виды специфичности ресурсов

Специфичность местоположения

связана со слишком большими издержками перемещения ресурса (электростанция, построенная в непосредственной географической близости от угледобывающей шахты)

Специфичность физических активов

связана с инвестициями в оборудование с определенными характеристиками, которое имеет меньшую ценность при его использовании в других проектах

Специфичность человеческого капитала

в результате обучения работники накапливают специальные навыки, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники, но не обладающие специфическим человеческим капиталом.

Специфичность целевых активов

в результате инвестиций в ресурсы общего назначения, которые предназначены только для одного конкретного пользователя.

Специфичность временная

инвестиции в ресурсы, ценность которых существенно снижается за пределами строго определенного временного интервала

Специфичность репутации, торговой марки

невозвратные инвестиции в создание репутации или в торговую марку, которые потеряют свою ценность, если товары или услуги фирмы окажутся низкого качества.

ТИП КОНТРАКТА

Тип контракта	Цена (p)	Специфичность Ресурса (K)	Гарантии исполнения контракта (S)	Способ организации сделки
Классический	Решающая роль в стимулировании, координации и контроле	$K = 0$ ресурс общего назначения	$S = 0$ Гарантии не нужны	Рынок
Неоклассический	важная роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$K > 0$ средняя степень специфичности ресурса	S не равно K гарантии применять сложно	Смешанные или гибридные формы
Отношенческий	Не играет существенной роли	k — значительная величина ресурса высокоспецифичный или уникальный	$S = K$ исполнение контракта полностью гарантировано	Иерархия или формальная организация

Достоинства и недостатки неоклассической теории фирмы

Достоинства

1. Поддается математической формализации.
2. Полезна для анализа того, как фирма меняет свое производство в ответ на изменения внешних факторов (таких, например, как рост заработной платы или введение налога на продажи).
3. Может быть использована для анализа поведения фирм в условиях несовершенной конкуренции, например, для анализа связи между уровнем концентрации в отрасли и объемом ее выпуска и уровнем цен.

недостатки

1. Не объясняет, как фирма организована изнутри.
2. Полностью игнорирует проблемы, связанные со стимулами, действующими внутри фирмы.
3. Не объясняет, почему возникает фирма.
4. Не в состоянии четко определить границы фирмы. Она не объясняет, что происходит, когда две фирмы сливаются в одну или когда одна фирма разделяется на две более мелкие фирмы.
5. Фирма в неоклассической теории — это абстракция, в которой стерты все различия между реальными фирмами.

Контрактная теория фирмы.

Авторы – Ф. Найт и Р.Коуз.

Причина существования фирмы. Неэффективность внешних контрактов ведет к росту трансакционных издержек.

Определение фирмы. Фирма представляет собой совокупность внутренних и внешних контрактов (метафора: «пучок контрактов»).

Она сталкивается с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения: трансакционными издержками и издержками контроля (организационными издержками).

издержки контроля решают проблему безбилетника (С ростом фирмы непосредственная связь между трудом и его результатом исчезает).

Рынок и фирма. Рынок и фирма представляют собой альтернативные способы заключения контрактов. Рынок может трактоваться как сеть внешних контрактов, а фирма — как сеть внутренних контрактов.

Граница фирмы. Фирма существует между двумя видами издержек — трансакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.

Теория фирмы в моделях «принципала—агента» и «работа командой».

Авторы –Адольф Берль и Гардинер Минз («Современная корпорация и частная собственность», 1933 г.);

Армен Алчиан и Гарольд Демсец («Производство, информационные издержки и экономическая организация»,1973.)

Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения, решение которой возлагается на специального центрального агента — управляющего (менеджера).

По Демсецу –Алчиану, существуют **два необходимых условия возникновения фирмы. Во-первых,** имеется возможность повысить производительность благодаря командно ориентированному производству, т.е. способу ведения производства, при котором трудно непосредственно измерить предельные продукты кооперирующих ресурсов. Это затрудняет ограничение масштабов уклонения посредством простого рыночного обмена между собственниками кооперирующих ресурсов. **Во-вторых,** наиболее экономичным вариантом является оценка предельной производительности на основе наблюдения или определения интенсивности использования ресурсов.

Свойства капиталистической фирмы

Одновременное удовлетворение ~~обоих~~ этих условий ведет к возникновению контрактной формы организации ресурсов (*классической капиталистической фирмы*). Для нее свойственно:

- 1) производство при совместном участии ресурсов,
- (2) наличие нескольких собственников ресурсов,
- (3) наличие одной стороны, общей для контрактов со всеми собственниками объединенных ресурсов, которая
- (4) имеет право пересматривать контракты с любым из собственников независимо от контрактов с другими,
- (5) имеет право на остаточный доход и
- (6) имеет право продавать свой статус центральной стороны в контрактах, претендующей на остаточный доход.

Институциональные теории фирмы-1

Название	Рабочая метафора	Базовые понятия	Основная проблема	Причина существования фирмы	Границы фирмы
<p>Контрактная теория фирмы</p> <p>Р. Коуз, Ф. Найт.</p>	«Пучок контрактов»	Внешние и внутренние контракты; транзакционные (внешние) издержки и издержки контроля (внутренние)	<p>Проблема безбилетника применительно как к отдельным членам организации, так и к контролирующим инстанциям.</p> <p>Что эффективнее: рыночный или организационный контроль?</p>	<p>Высокая стоимость координации на основе внешних контрактов.</p>	<p>Фирма как обособленный субъект существует между двумя видами издержек — транзакционными издержками, которые определяют нижнюю границу фирмы, ее минимальный размер, и издержками контроля, которые задают верхнюю границу, ее максимальный размер.</p>

Институциональные теории фирмы-2

<p>Теория агентства.</p>	<p>«Команда»</p>	<p>Принципал, агент, центральный агент, остаточный доход, отлынивание</p>	<p>Основная проблема, которая стоит при работе командой, — это проблема измерения вклада отдельных ее членов и предотвращения их оппортунистического поведения.</p>	<p>Рынок не в состоянии вычлнить индивидуальный вклад в командную работу. Фирма существует потому, что ее центральный агент обеспечивает определение эффективности и контроль деятельности отдельных членов команды.</p>	<p>Не объясняет.</p>
<p>Армен Алчиан, Гарольд Демсец,</p>	<p>(и синергия командной работы).</p>				

Теории фирмы-3 , основанные на неполноте контрактов

<p>Теория фирмы как отношений найма.</p> <p>Рональд Коуз, Герберт Саймон</p>	<p>«Иерархия» (как способ преодоления неопределенности и обеспечения гибкости реагирования).</p>	<p>Контракт найма и контракт с внешним поставщиком, неопределенность, приказы работодателя, ответственность работодателя за ущерб, причинен</p>	<p>Как решить конфликт между необходимостью учесть нынешние интересы работника и сохранить гибкость перед лицом неопределенности</p>	<p>Необходимость гибкости в условиях неопределенности</p>	<p>I. Границы фирмы не должны превышать меру информационной перегрузки – это пик иерархии.</p> <p>II. Границы фирмы определяются ее организационной культурой (принципы, лежащие в основе оргкультуры, рассчитаны лишь на определенные области, и их невозможно применять для адаптации к непредвиденным обстоятельствам в других областях).</p>	<p>Допустимые пределы обязанностей работника подчиняться приказам.</p> <p>Организационная культура фирмы как главный фактор</p>
--	--	---	--	--	--	---