

Тема 1. Современные экономические концепции: эволюция для обеспечения эффективного управления

Ключевые позиции «неоклассики»

- полнота информации, которой обладают индивиды в момент осуществления выбора;
- минимальная взаимозависимость участников сделок: ситуация, когда решения о выборе одного индивида не зависят от решений других индивидов и не влияют на них.
- в соответствии совершающих выбор людей идеалу *homo oeconomicus*

«Проблемные» точки неоклассики

- Полнота информации достижима лишь в двух случаях — централизованного ценообразования или локального рынка;
- Минимальная взаимозависимость в принятии решений достигается только в рамках определенной структуры рынка, т. е. при совершении сделок на совершенно конкурентном рынке;
- Требование минимальной зависимости участников сделок противоречит норме эмпатии и интерпретативной рациональности: становясь на точку зрения контрагента, мы частично отказываемся от своей автономии и самодостаточности в принятии решений

Концепция институционализма

- Институционализм – теория, способствующая построению модели рынка с учетом ограничений неоклассической теории
- В основе анализа находятся институты – создаваемые людьми рамки, которые структурируют политические, экономические и социальные взаимодействия

Понятие института с позиций институционализма

- «Институты — это «правила игры» в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми (политические, экономические и социальные). Они включают неформальные ограничения (санкции, табу, обычаи, традиции и нормы поведения) и формальные правила (конституции, законы, права собственности), а также механизмы, обеспечивающие их выполнение» [Норт]

Варианты интерпретаций ИНСТИТУТОВ

1. институты определяются как «правила игры», которые структурируют поведение организаций и индивидов в экономике;
2. институты определяются как культурные нормы, вера, менталитет;
3. институты определяются как организационные структуры, например, финансовые институты — банки, кредитные учреждения;
4. понятие «институт» может использоваться применительно к личности или к определенному посту (например, институт президентства);
5. теоретико-игровой подход рассматривает институты как равновесие в игре

Ситуации, приводящие к возникновению социальных институтов

Необходимость в социальных институтах возникает в тех ситуациях, когда имеется:

1. несколько равновесий (проблема координации),
2. неэффективность равновесия (дилемма заключенных)
3. несправедливость равновесия (ситуация неравенства) в тех типах взаимодействий людей, которые ведут к их возникновению.

Парадигма неоклассики



Структура «жесткого ядра» неоклассики

- равновесие на рынке существует всегда, оно единственно и совпадает с оптимумом по Парето (модель Вальраса - Эрроу-Дебре);
- индивиды осуществляют выбор рационально (модели рационального выбора);
- предпочтения индивидов стабильны и носят экзогенный характер, т. е, на них не влияют внешние факторы.

Структура «оболочки» неоклассики

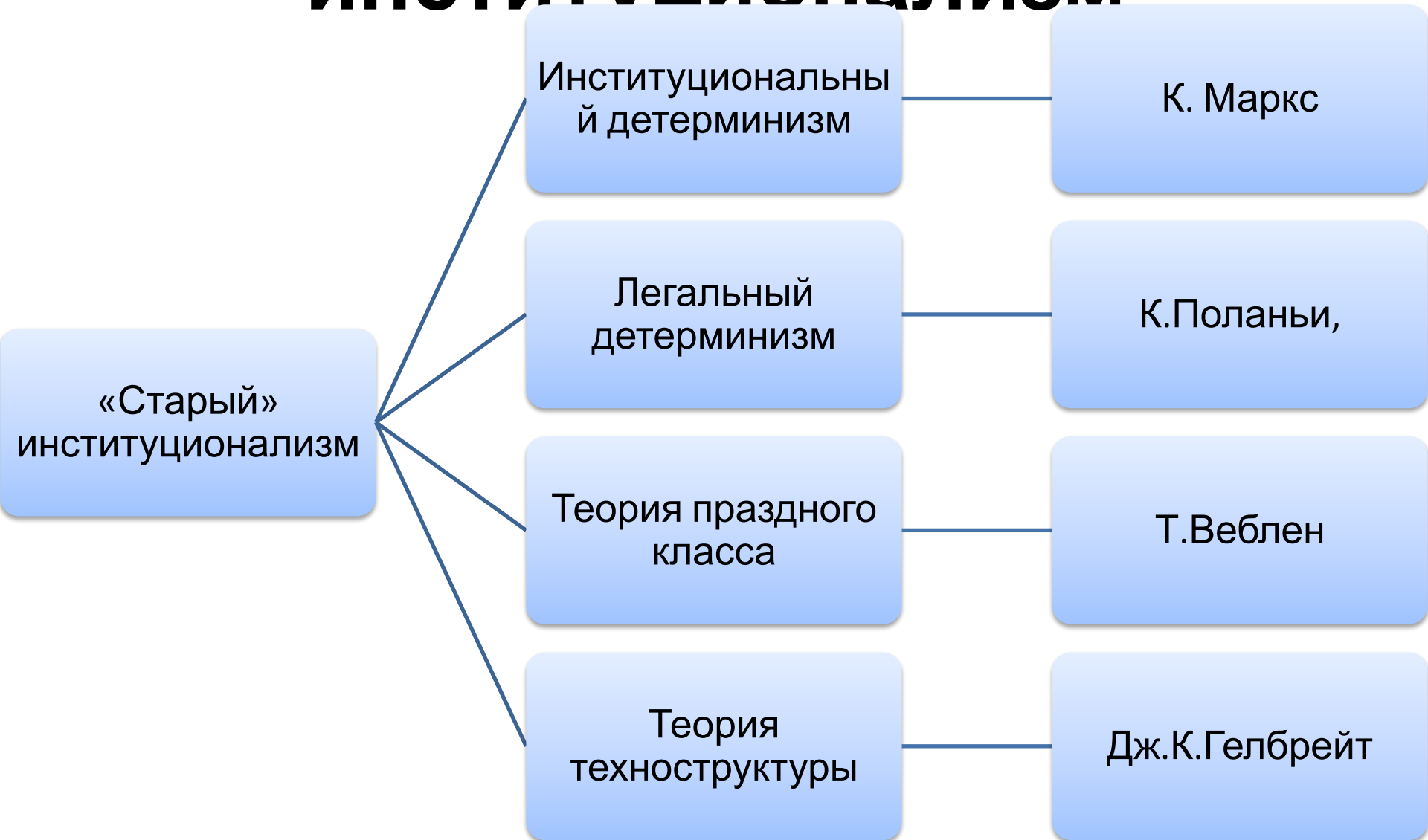
- частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке;
- издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всё́м объемом информации о сделке;
- пределы экономического обмена определяются на основе принципа убывающей полезности, учитывая первоначальное распределение ресурсов между участниками взаимодействия. Издержки при осуществлений обмена отсутствуют, и единственный вид издержек, который рассматривается в теории, — производственные издержки.

Основы дифференциации подходов в рамках институционализма



«Старый»

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ



Неоинституциональная экономика

Неоклассика

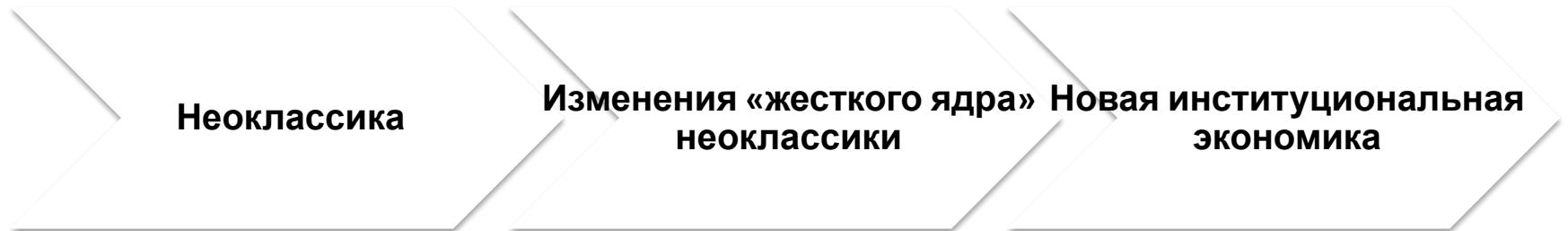
Изменения «защитной оболочки»
неоклассики

Неоинституциональная экономика

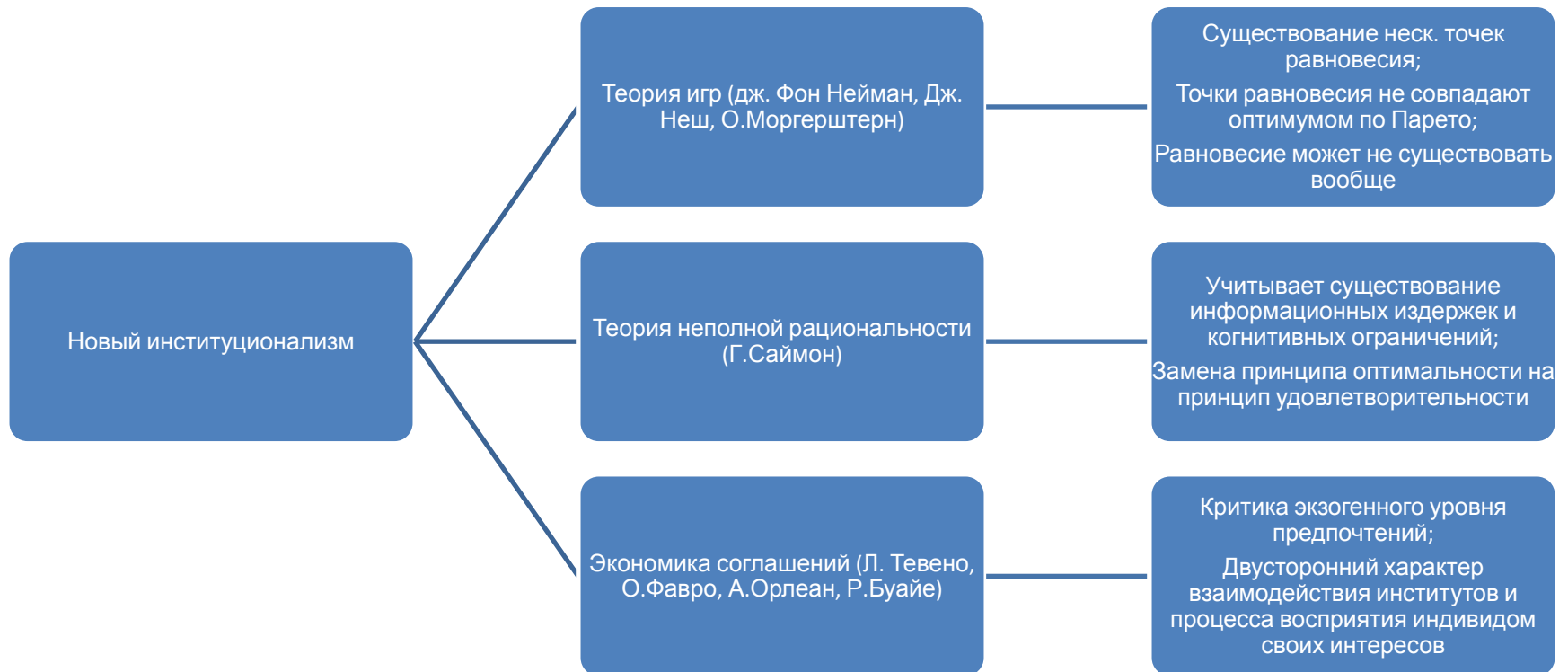
Изменение «защитного ядра» неоклассики в неоинституционализме



Новая институциональная экономика



НОВЫЙ ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ



Поведенческие предпосылки новой институциональной теории

Определение нормы

Норма – предписание определенного поведения, обязательное для выполнения и имеющее своей функцией поддержание порядка в системе взаимодействий.

Норма – базовый регулятор взаимодействий людей. Нормой определяется, как должен вести себя индивид в различных ситуациях, при этом выполнение предписания носит добровольный характер либо основывается на санкциях (социальных, экономических, юридических)

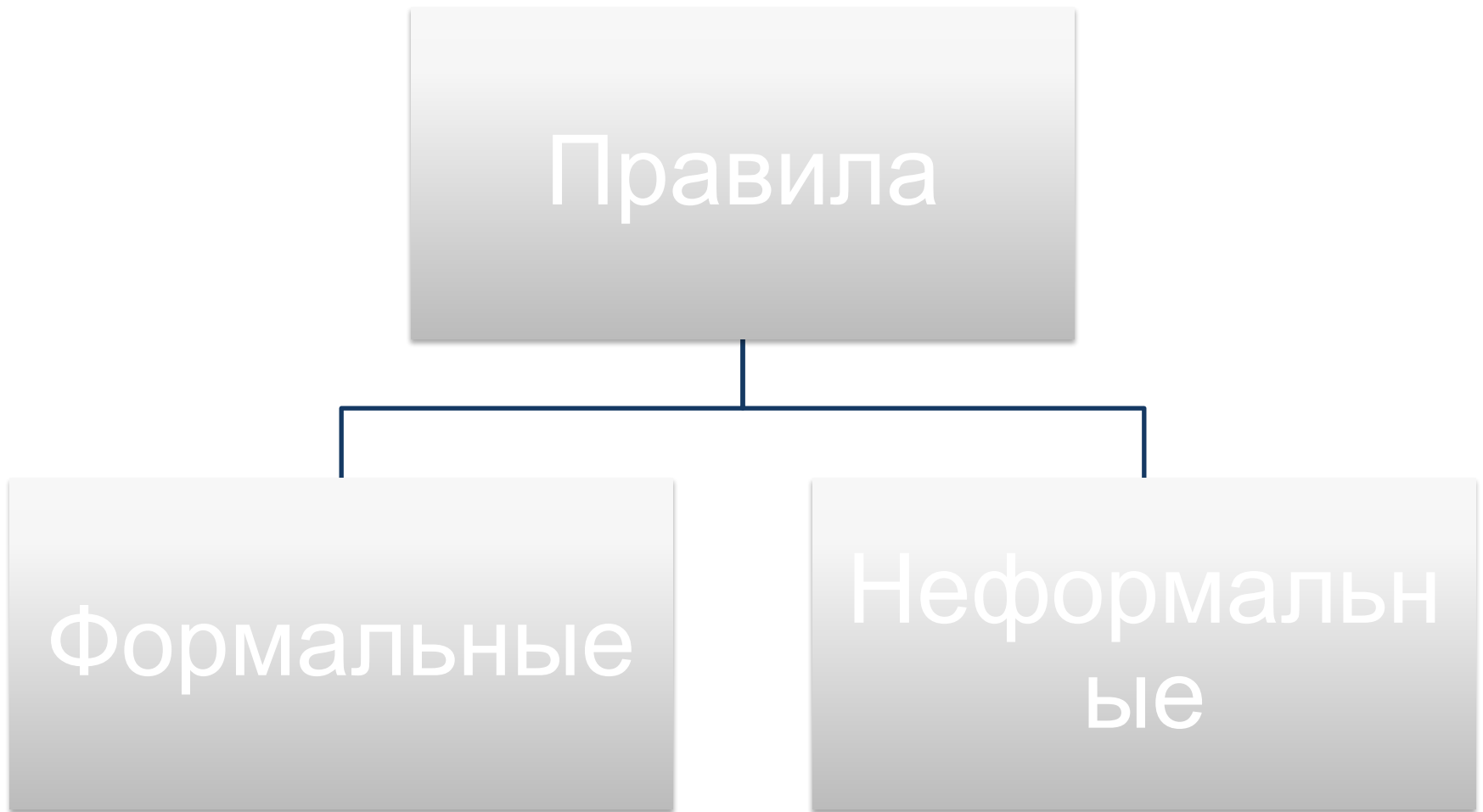
Элементы конструирования нормы

- атрибуты, они определяют группу людей, на которую распространяется норма;
- фактор долженствования (может, должен или не должен);
- цель;
- условия, при которых действует норма;
- санкции (юридические и социальные).

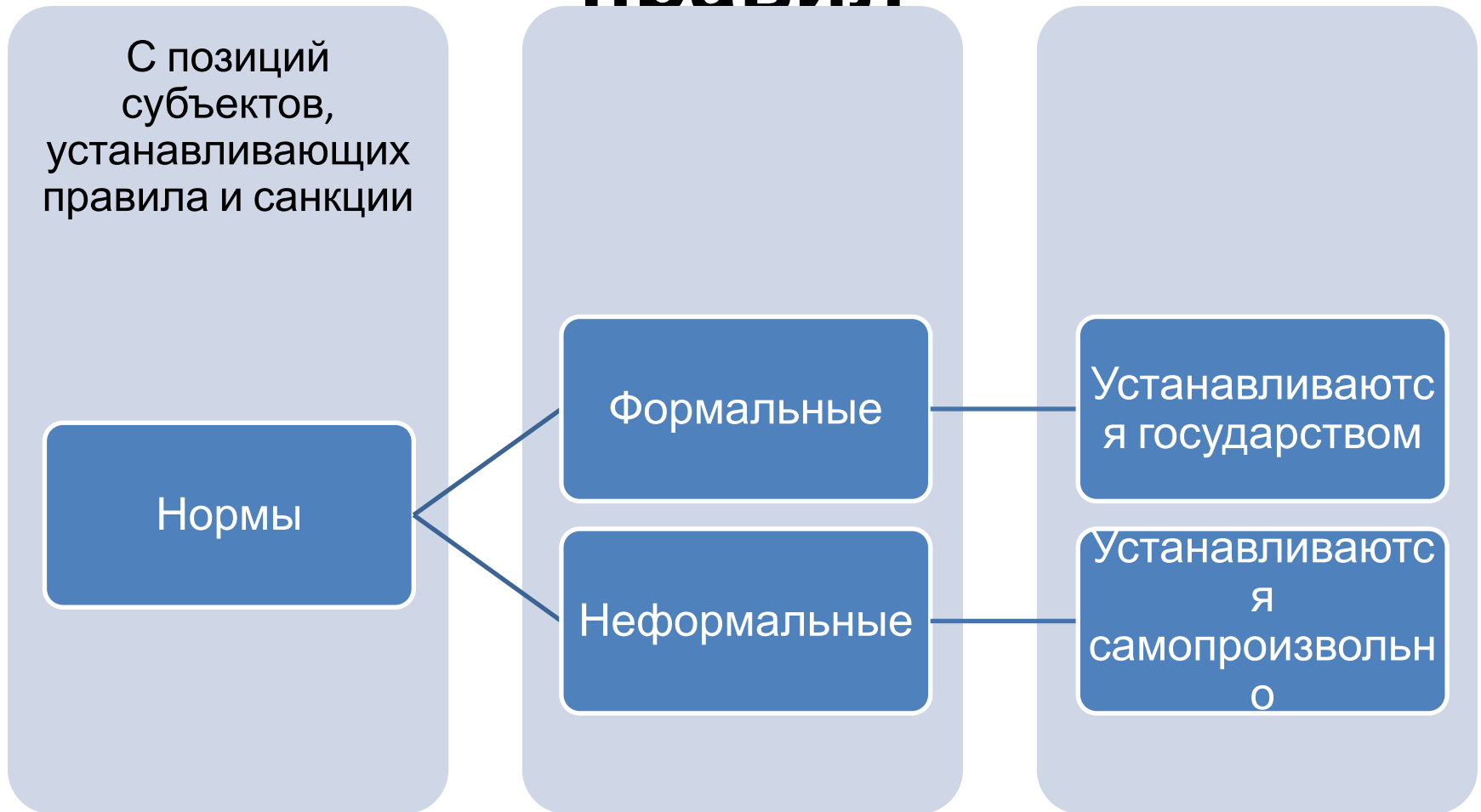
Различия между институциональными составляющими в зависимости от элементов конструирования

- Совместная стратегия = Атрибут + Цель + Условие.
- Норма = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие.
- Правило = Атрибут + Фактор долженствования + Цель + Условие + Санкция

Классификация правил (норм, институтов)



Типы классификаций формальных и неформальных правил



Типы классификаций формальных и неформальных правил



Подходы к влиянию правил (норм) на поведение человека

Экономический

- Человек свободен в выборе от ограничений;
- Норма – результат осознанного выбора
- Подход к институциональному анализу – методологический индивидуализм

Социологический

- Норма – абсолютный детерминант поведения людей;
- Норма задается извне (носит экзогенный характер);
- Поведение человека определено нормативной структурой общества;
- Нормы производны от характеристик общества и подчинены его воспроизводству;
- Подход – институциональный детерминизм

Теория общественного выбора: норма как результат рационального выбора

Рационализация нормы

- Норма – результат осознанного выбора человека
- Снимается противоречие между рациональным выбором и следованием норме

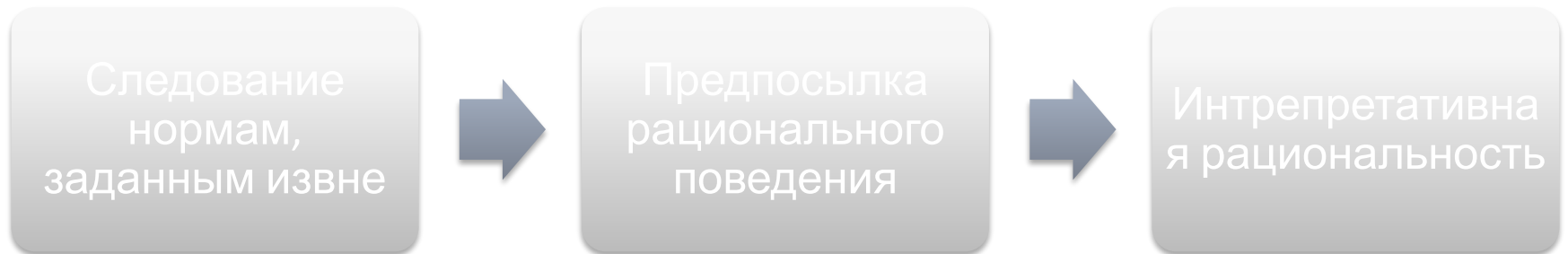
Изучение юридических норм

- Юридические нормы – результат политического выбора, фиксируемый в праве
- Политика – институциональный процесс, где выбираются альтернативы в сопоставлении со своими ценностями.
- Нормы и правила определяются при взаимодействии индивидов на политическом рынке;
- Объект рационального выбора – вся совокупность юридических норм

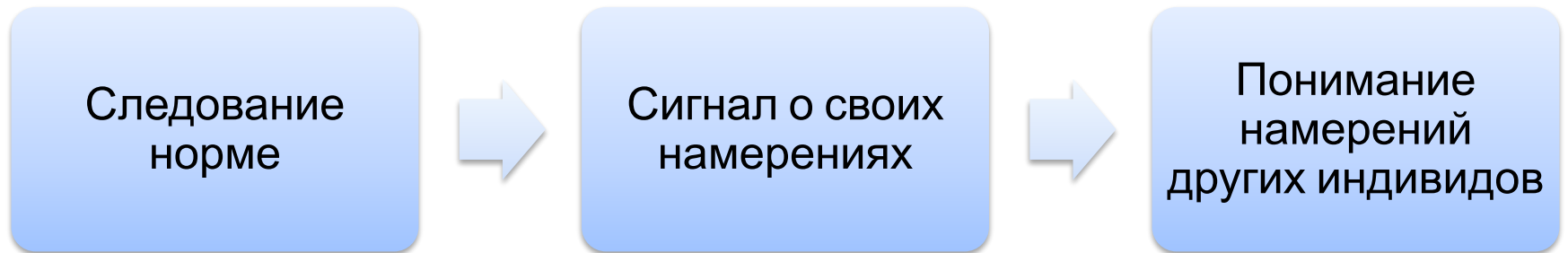
Проблемы выбора оптимальных норм

- Наличие консенсуса между участниками обмена (единодушного согласия). Делегирование выбора требует трудоемкого контроля, но индивиды не готовы нести издержки по его реализации;
- Проблема «дурной бесконечности»;
- Голосование за норму происходит не на основе транзитивности предпочтений

Норма как предпосылка рационального поведения (экономика соглашений)



Норма как предпосылка рационального поведения (экономика соглашений)



Типы поведения (по М. Веберу)

- Целерациональное поведение;
- Ценностно-рациональное поведение;
- Традиционное поведение;
- Аффективное поведение

Модели человека

- Экономическая: REMM, что означает «изобретательный, оценивающий, максимизирующий человек». Такая модель предполагает, что человек по поводу извлечения полезности из экономических благ ведет себя полностью рационально;
- Социологические: SRSM - социализированный человек, исполняющий роль и человек, который может быть подвержен санкциям. Это человек, полностью контролируемый обществом; OSAM – человек, имеющий собственное мнение, восприимчивый, действующий. Этот человек имеет мнение относительно разных сторон окружающего его мира.

Модели рационального поведения



1.2 Трансакционные издержки -ключевая категория современной управленческой экономики

Понятие трансакции

Трансакция – «это не обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом» (Коммонс)

Трансакция - деятельность человека в форме отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации к непредвиденным обстоятельствам» (отечественный подход).

Трансакции – это стратегические отношения в ходе экономической деятельности, так как без них не могло бы быть производства, потребления, покупки, продажи, инвестирования

Место трансакции в системе институциональной экономики

Уильямсон

• Транзакционные издержки
• Специфические ресурсы
• Неопределенность
• Транзакционные издержки
• Специфические ресурсы
• Неопределенность

Коуз

заставляет фирму
обсуждать условия
передачи собственности и
тем самым заменять
торговлю трансакциями на
трансакции и управление
и виновности в
попадающие в зону

Главные свойства транзакций (Уильямсон)



Типы транзакций

общие или специфические, т.е. касаются стандартных или уникальных ресурсов

однократные или регулярно повторяющиеся

слабо или сильно зависящие от непредсказуемых будущих событий

с легко- или трудноизмеримыми результатами

автономные или тесно связанные с другими транзакциями

простые или сложные

краткосрочные или долгосрочные

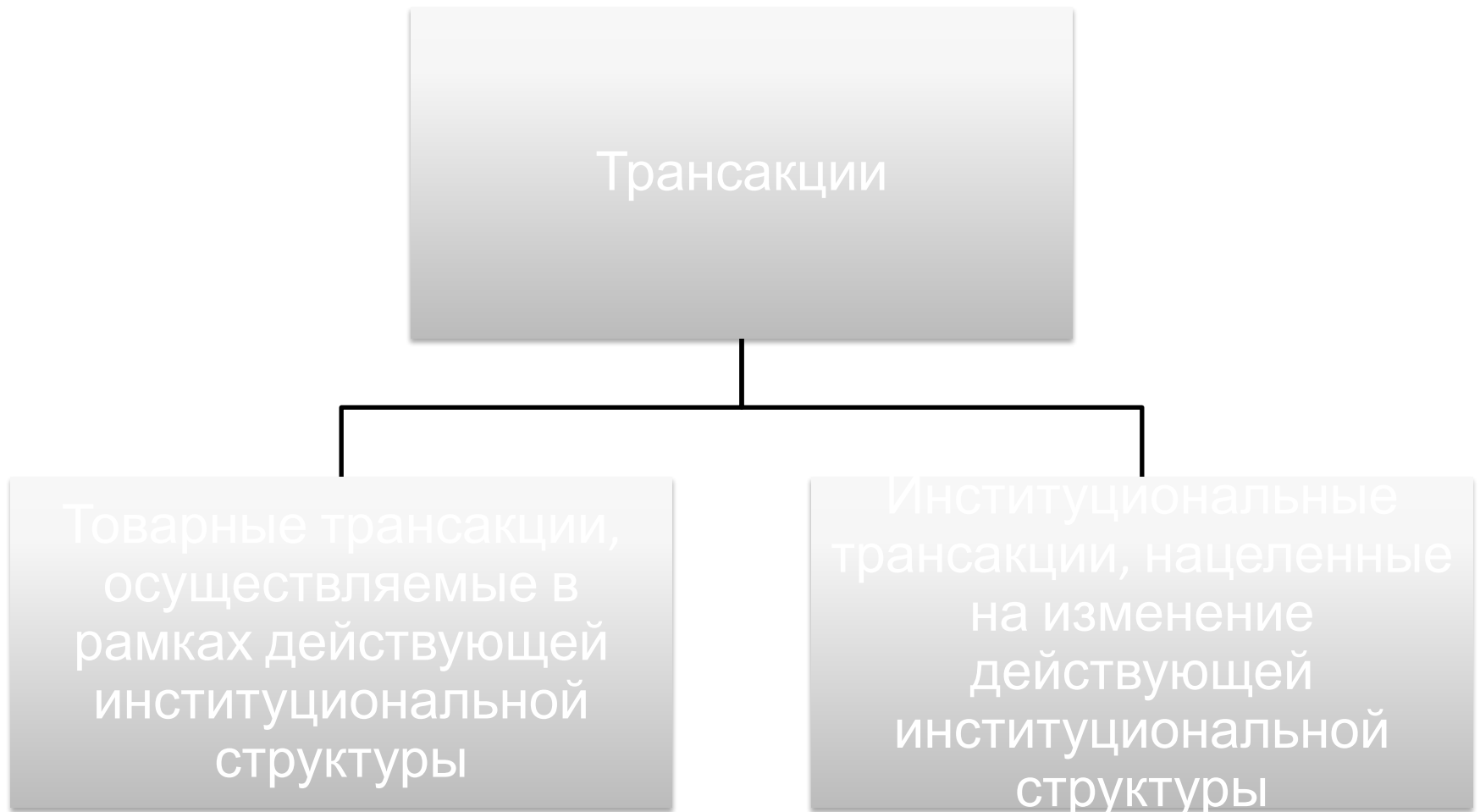
Вывод о связи свойств трансакций, трансакционных издержек и типов контрактов

Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обходиться без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простого типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер носит сделка, тем большее значение имеет установление долговременных договорных отношений с указанием взаимных обязательств сторон. Соответственно тем ниже или тем выше трансакционные издержки

Виды трансакций (Коммонс)



Виды трансакций (Бромли)



Трансакционные издержки (ТАИ): определение

- ТАИ – издержки эксплуатации экономической системы (как трение в физике) (Эрроу).
- ТАИ состоят из издержек оценки полезных свойств объекта обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению. Эти издержки – источник социальных, политических и экономических институтов (Норт).
- Использование рыночного механизма не обходится обществу бесплатно, а требует подчас больших затрат (Коуз).
- В узком смысле ТАИ – это издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав собственности, в широком смысле – это все затраты сверх собственно производственных издержек.
- ТАИ - все издержки связанные с обменом и защитой правомочий.
- ТАИ - затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.), необходимые для отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе»
- ТАИ - издержки по координации деятельности экономических агентов и снятию распределительного конфликта между ними (отечественные определения).

Источники возникновения транзакционных издержек (Олейник)

Информационные издержки (теория транзакционных издержек)

Издержки согласования (Теория общественного выбора)

Издержки, связанные с неоднородностью институциональной среды (теория соглашений)

Классификация ТАИ (наиболее распространенная)




Классификация ТАИ на основе этапов заключения контракта

ТАИ до заключения сделки (ex ante)	ТАИ после заключения сделки (ex post)
Издержки поиска информации	Издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма
Издержки ведения переговоров	Издержки спецификации и защиты прав собственности
Издержки измерения	Издержки защиты от третьих лиц
Издержки заключения контракта	

Структура общих издержек



Последствия роста ТАИ



мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков

препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена,

мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли

затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения

препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции

1.3 Экономическая теория контрактов в управлении

Определение контракта

Юридическое

нормами права
соответствии с
принципы в
брит
сторона могут
(contract)
функции
предмет
взаимно
отношение на
стороне,
«законные»
• юридический

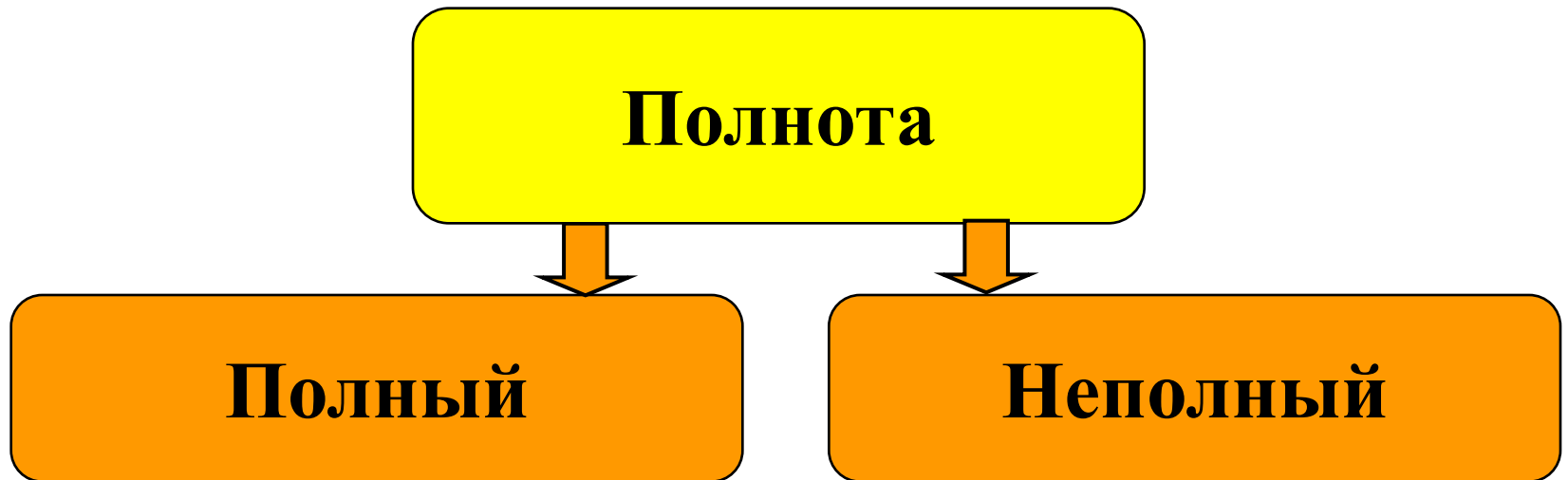
Экономическое

механизма их
обязательств и
прав, взаимных
обменными
определения
посредством
и агентами,
экономическим
двумя (и более)
обмен между
во времени
пространстве и

Предпосылки существования контрактов



Типы контрактов



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. Поэтому стороны при заключении контрактов оставляют пробелы, которые будут заполнены, когда настанет время для внесения изменений

Совершенный полный контракт

1. **Предвидение** сторонами всех возможных в будущем ситуаций.
2. **Желание и возможность** сторон определить и согласовать эффективный способ действий в каждой из ситуаций.
3. **Стремление** сторон к выполнению положений контракта: отсутствие желания пересмотра контракта и возможность контроля за выполнением условий контракта
4. В случае возникновения конфликта он **может** быть разрешен третьей стороной (судом)

Неполный контракт

1. **Неопределенность – невозможность предвидеть все варианты развития событий**
2. **Невозможность** сторон определить и согласовать эффективный способ действий в каждой из ситуаций.
3. **Стремление** сторон переложить издержки на партнера
4. **Невозможность** «достроить» контракт третьей стороной в случае возникновения спора

Типы контрактов



Основные типы контрактов

Критерий	Тип контракта		
	Классический	Неоклассический	Отношенческий
Полнота	Полный	Неполный	Неполный
Формализованность	Явный	Явный	Неявный
Частота	Разовый	Случайный	Регулярный
Гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

Примеры контрактов

Классический контракт

- Пример - контракт на поставку или контракт на покупку
- способ организации сделки - рынок. Контракт носит двусторонний характер, все споры по нему решаются в суде.

Неоклассический контракт

- Пример - трудовое соглашение, франчайзинг, долгосрочные контракты
- участники соглашаются на привлечение третьей стороны. Гибридная форма сделки

Отношенческий (имплицитный), контракт

- Пример - организационная культура и мотивация работника
- отношения - непрерывные.
- Неформальные условия имеют перевес над формальными пунктами

Факторы, определяющие различия между типами контрактов (К.Менар)

- 1. Срок действия контракта.**
- 2. Степень полноты контракта**
- 3. Стимулы**
- 4. Процедуры принуждения к исполнению контракта.**

Механизмы управления договорными отношениями

1) Безличный рыночный механизм.

2) Арбитраж.

3) Двухсторонняя структура управления.

4) Унитарное управление (иерархия)

Типы контракта и альтернативные способы организации сделки

Тип контракта	Цена (р)	Специфичность ресурса (к)	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	Играет важную роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$k > 0$ средняя степень специфичности ресурса	$s \neq k$ гарантии применять сложно	Смешанные или гибридные формы
Отношенчески (имплицитный)	Не играет существенной роли	k - значительная величина ресурса высокоспецифичный или	$s = k$ исполнение контракта полностью гарантировано	Иерархия или формальная организация

Асимметрия информации, моральный риск и стратегии его снижения

Ассиметрия информации

- **Асимметрия информации** означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке.
- Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Три типа оппортунистического поведения (соответствующие разным типам асимметрии)

«Скрытые характеристики»
(hidden characteristics)

- **неблагоприятный отбор**

Скрытые действия
(hidden action)/скрытая информация (hidden information)

- **моральный риск** (moral hazard) той стороны, которая обладает информацией

Скрытые намерения
(hidden intentions)

- **вымогательство** (hold-up)

Стратегии решения проблемы неблагоприятного отбора



- Информированная сторона

- Неинформированная сторона

Моральный риск

- это действия экономических агентов по максимизации их собственной полезности в ущерб другим в ситуациях, когда они не ощущают полностью последствий (или не пользуются полными выгодами) своих действий вследствие неопределенности и неполноты контрактов, которые препятствуют возложению всего ущерба (или получению всех выгод) на соответствующего агента.

Условия возникновения морального риска

- ❑ интересы исполнителя и заказчика не совпадают, исполнитель преследует свои собственные интересы в ущерб интересам заказчика;
- ❑ исполнители застрахованы от неблагоприятных последствий своих действий;
- ❑ заказчик не в состоянии осуществлять полный контроль и совершенное принуждение.

Пластичные и непластичные ресурсы

Пластичный ресурс

- трудность контроля использования
- человеческий капитал, деньги

Непластичный ресурс

- не требуют контроля над своим использованием
- железные дороги, предприятия коммунальной сферы, авиалинии, нефтепереработка

Проблема «принципал-агент» как частный случай морального риска

- Агент действует по поручению принципала, но принципалу трудно проконтролировать действия своего агента;
- принципал может наблюдать в основном только результаты;
- Если принципал — владелец фирмы, то управляющий (менеджер) — это агент, а результатом будет прибыль в конце года.

Источники проблемы «принципал-агент»

- деятельность агента не поддается непосредственному наблюдению принципала;
- о деятельности агента невозможно судить по ее конечным результатам.

Издержки в агентских отношениях

- издержки контроля со стороны принципала;
- издержки исполнителя, связанные добровольным принятием более жестких условий;
- остаточных потерь, т. е. потерь принципала от решений агента.

Способы снижения уровня морального риска (решение проблемы «принципал-агент»)

1. Контроль за действиями агента.
2. Поиск дополнительных источников информации об агенте, о его усилиях, о его честности и прилежании.
3. Создание конкуренции между агентами, которые имеют противоположные интересы.
4. Контроль посредством механизма фондового рынка и рынка слияний и поглощений.

Дополнительные способы снижения морального риска

Стимулирующий контракт

- Плата за результат

Смешанный контракт

- Стимулы к хорошей работе
- Страховка от неблагоприятного исхода

Добровольное принятие агентом более жестких условий (bonding)

- Агент ставит себя в более жесткие условия, стесняя свободу своих будущих действий

Принцип «сделай сам»

- Изменение структуры собственности и организационная перестройка

Специфичность ресурсов и опасность вымогательства

Виды специфичности ресурсов

Специфичность целевых, или «предназначенных», активов (dedicated assets)

- Контракт расторгается, у поставщика остаются значительные запасы, потому что спрос на них со стороны других покупателей отсутствует

Специфичность временная (temporal specificity)

- Характеристика инвестиций, для которых существенное значение имеет координация производства. Ценность ресурсов, не поставленных вовремя, существенно снижается

Специфичность репутации, торговой марки (brand name specificity)

- Инвестиции в создание репутации или в торговую марку, которые потеряют свою ценность, если товары или услуги фирмы окажутся низкого качества

Виды специфичности ресурсов

Специфичность местоположения (site pecificity)

- Издержки перемещения

Специфичность физических активов (physical asset specificity)

- Инвестиции в оборудование, имеющее ценность только в данном проекте

Специфичность человеческого капитала (human asset specificity)

- навыки, связанные с организацией, которые позволяют производить товары и услуги более эффективно, чем это делают такие же работники

Специфичность целевых, или «предназначенных», активов (dedicated assets)

- контракт расторгается, у поставщика остаются значительные запасы, потому что спрос на них со стороны других покупателей отсутствует

Источник оппортунистического поведения

До
заключения
контракта

- Есть выбор

Заключение
контракта

- «Запертость» в сделке

Определение «квазиренты»

- дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов;
- «Квазирента» является целью оппортунистического поведения;
- У партнера стороны, осуществившей специфические инвестиции, появляется возможность «вымогать» большую часть излишка, создаваемого специфическим ресурсом, посредством угрозы расторжения сделки.

Определение вымогательства

- это такой вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении квазиаренды, ущемляющем интересы стороны, осуществившей специфические инвестиции.

Рента и квазирента

Вход в
отрасль

• Рента



Выход
из
отрасли

• Квазирента



Определения ренты и квазиренты

- Часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое, чтобы привлечь фирму в данную отрасль, является **рентой**.
- **Квазирента** - это часть дохода, превышающая минимальное количество, необходимое для того, чтобы удержать производителя в данной отрасли.
Квазирента - разница между доходом фактора при его использовании в данном месте и доходом при его альтернативном наилучшем варианте использования.

Способы экспроприации квазиаренды

1. Нелегальный способ (например, гангстерами посредством рэкета).
2. Легальный способ - владельцами специализированных ресурсов, когда специфический ресурс зависит от другого ресурса, который является в некотором роде уникальным.
3. Существует и еще один тип зависимости, который связан с асимметрией информации. Например, неквалифицированный работник ставит под удар репутацию фирмы и ее специализированные капиталовложения в торговую марку.

Виды доверия

- **«Доверие к договору»** (contractual trust).
- **«Доверие к компетенции»** партнера (competence trust).
- **«Доверие к доброй воле»** партнера (goodwill trust)

Решения дилеммы, возникающей в игре «доверие»

- Изменение предпочтений игроков.
- Подписание явного контракта.
- Использование неявного социального контракта.
- Повторяющееся взаимодействие.