

# **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

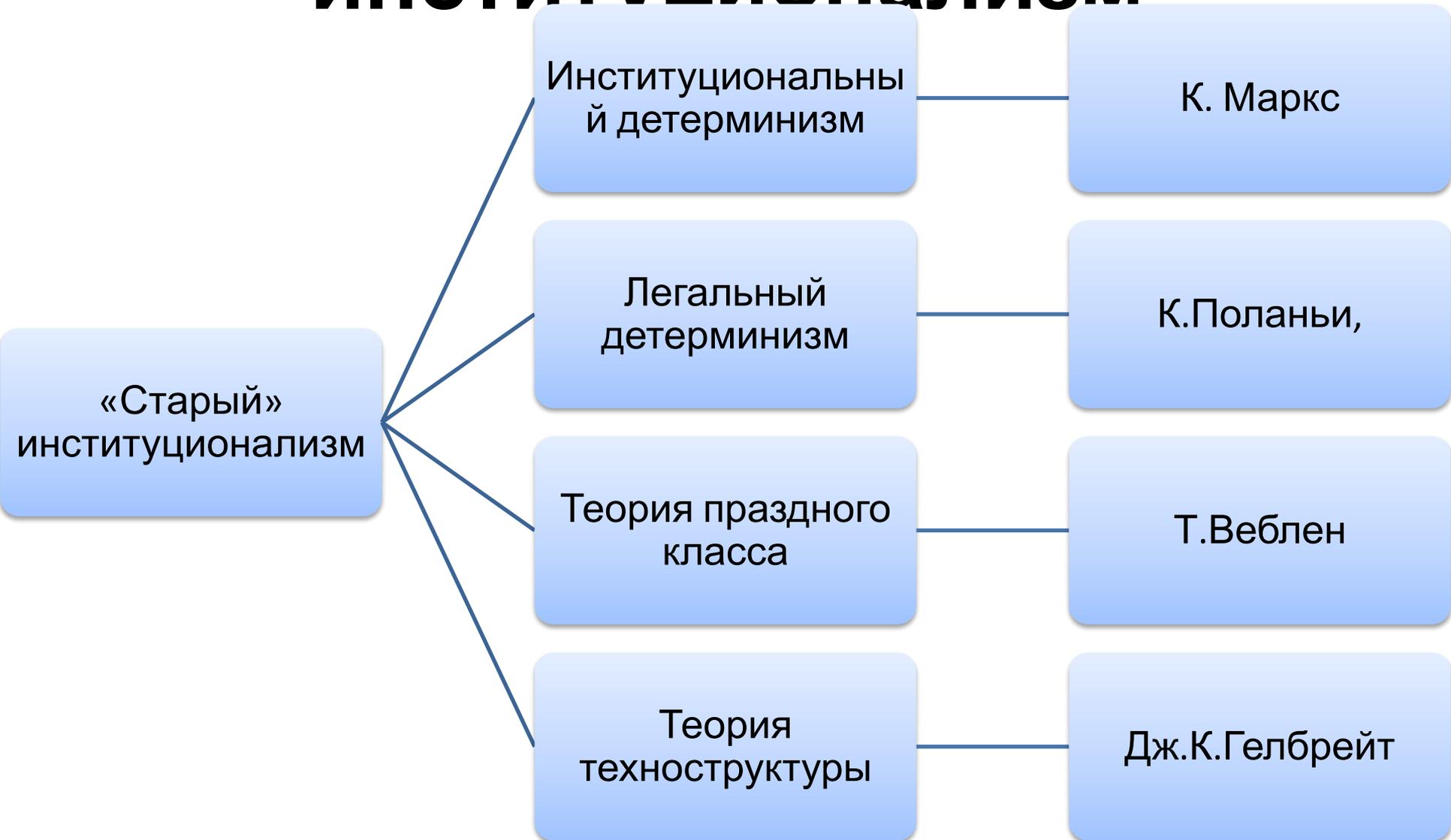
- частная собственность на ресурсы является абсолютной предпосылкой осуществления обмена на рынке;
- издержки на получение информации отсутствуют и индивиды обладают всё́м объемом информации о сделке;
- пределы экономического обмена определяются на основе принципа убывающей полезности, учитывая первоначальное 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

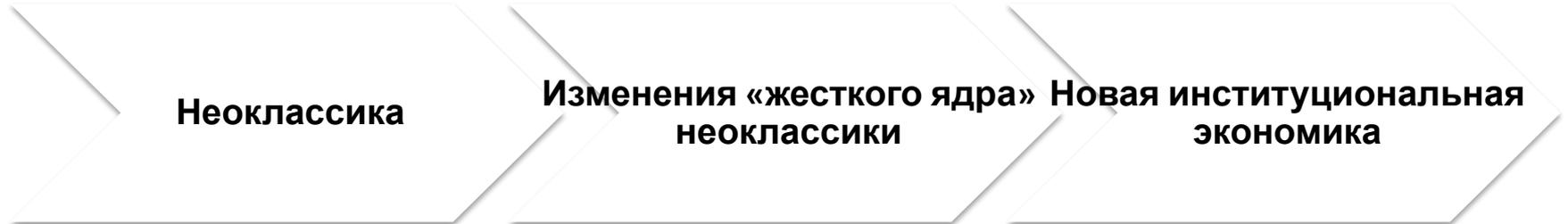
Неоинституциональная экономика

# Изменение «защитного ядра»

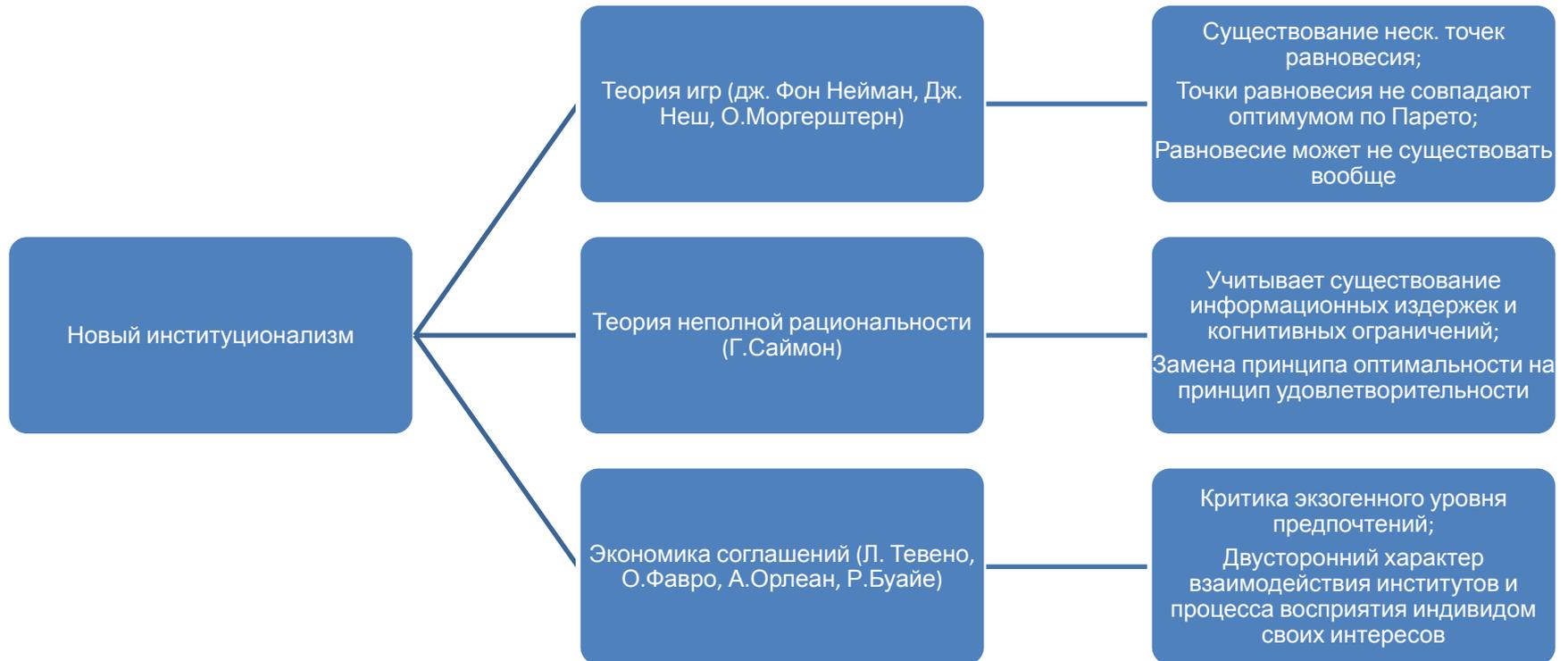
## неоклассики в неоинституционализме



# 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).

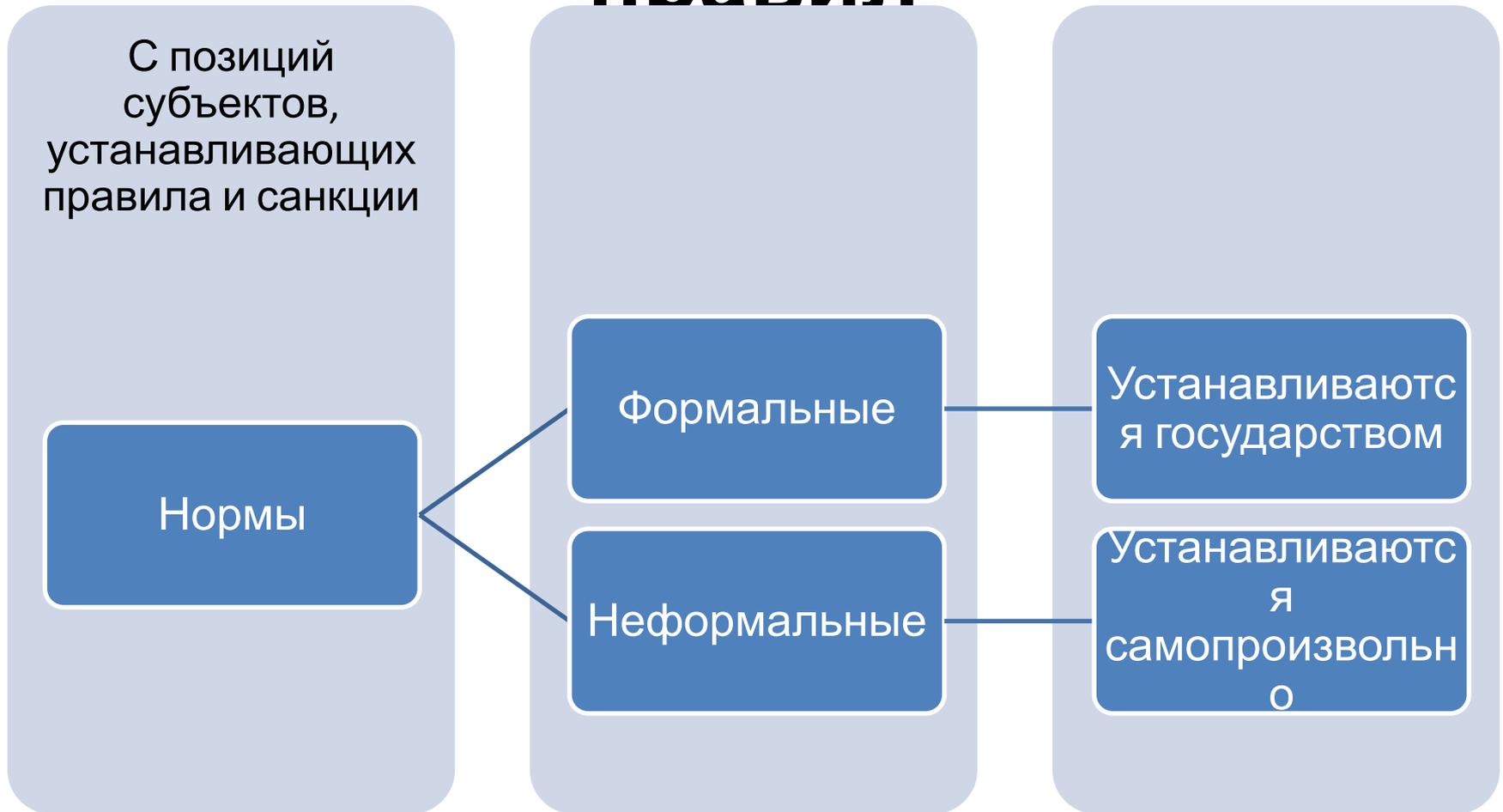
# Различия между институциональными составляющими в зависимости от элементов конструирования

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

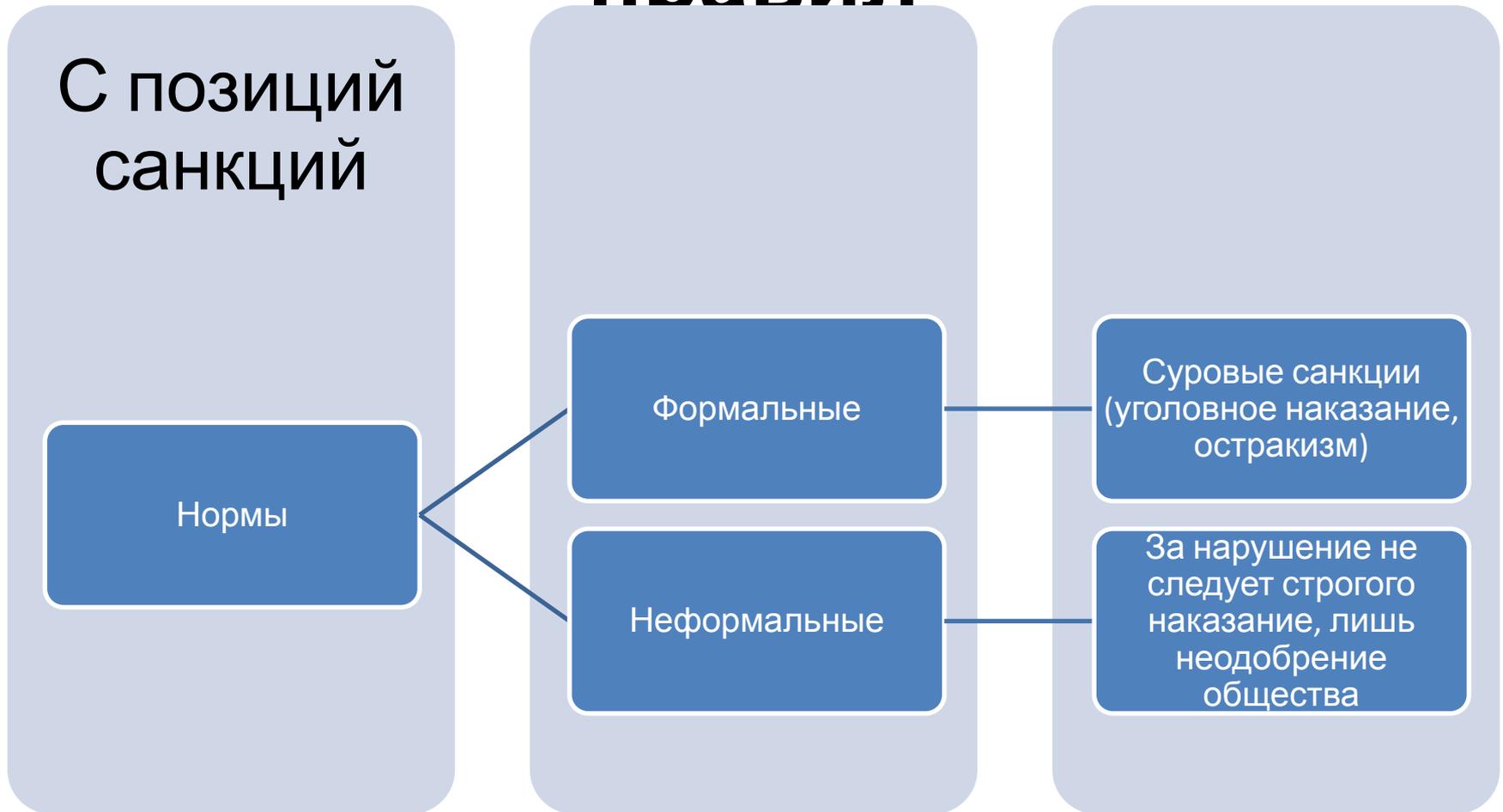
# Классификация правил (норм, институтов)



# 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

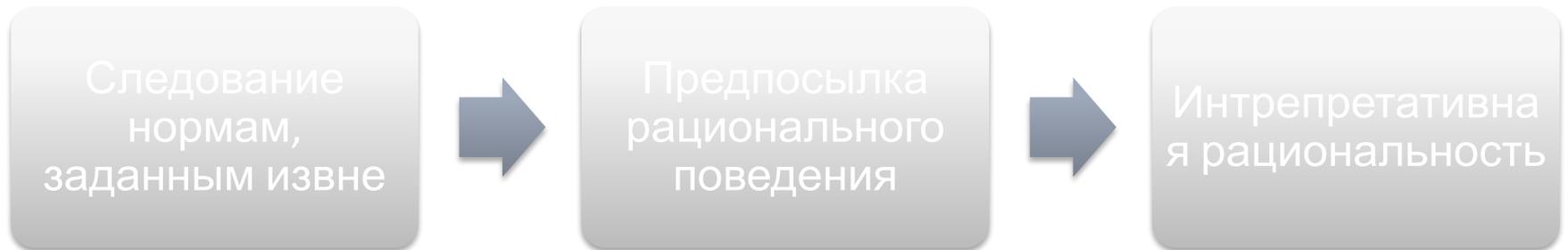
## Изучение юридических норм

- 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

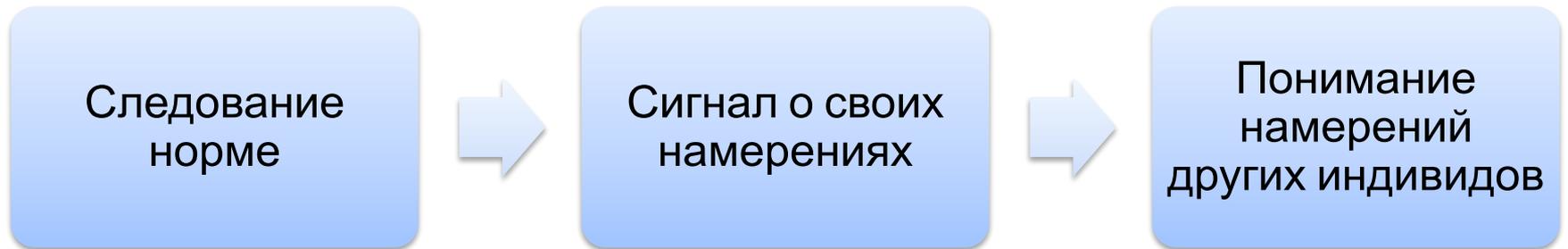
# Проблемы выбора оптимальных норм

- 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

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

# 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

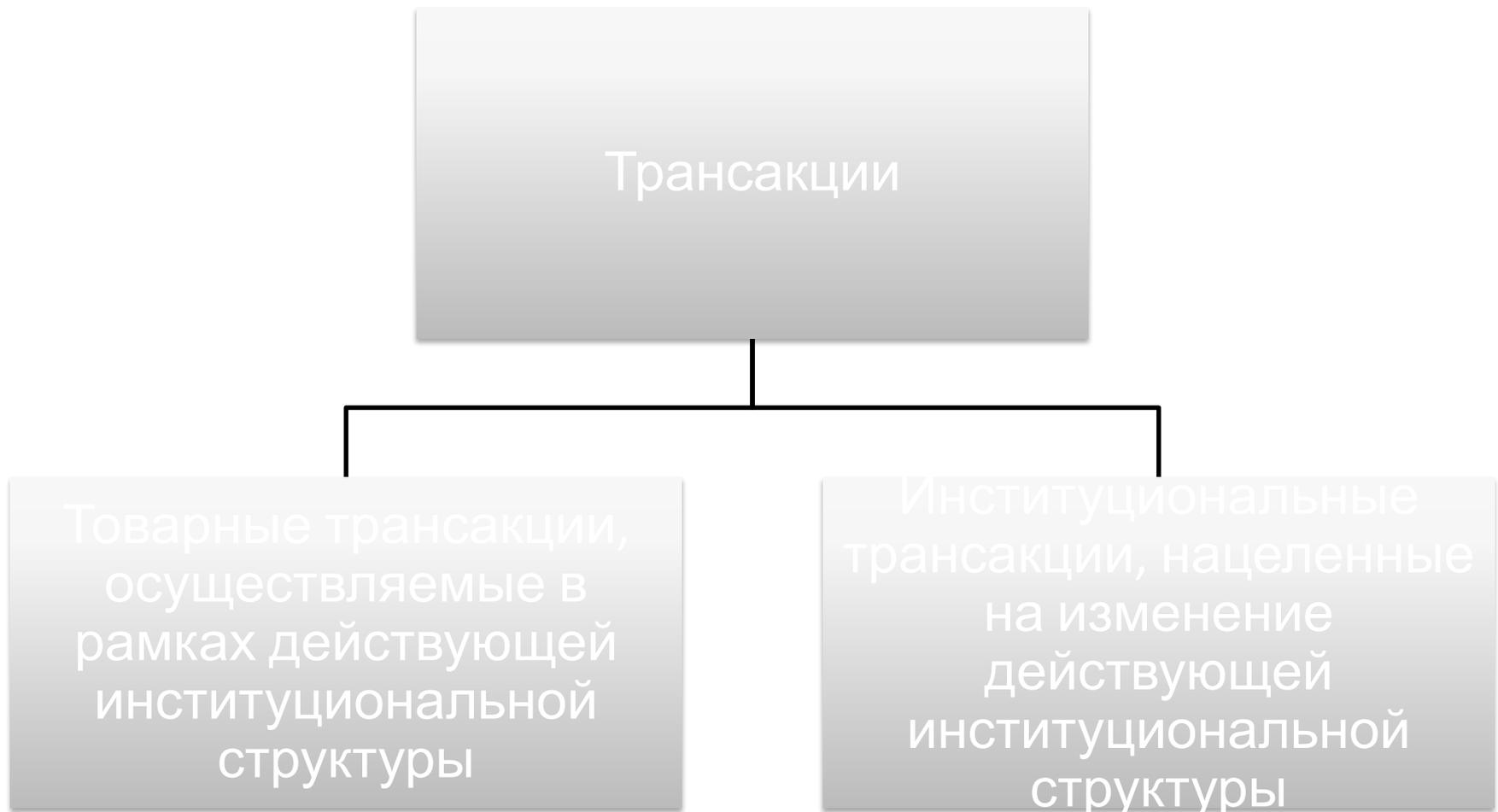
# **Вывод о связи свойств трансакций, трансакционных издержек и типов контрактов**

**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 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  
обязательств  
взаимно  
отношение на  
контракт,  
«законные»  
• юридический

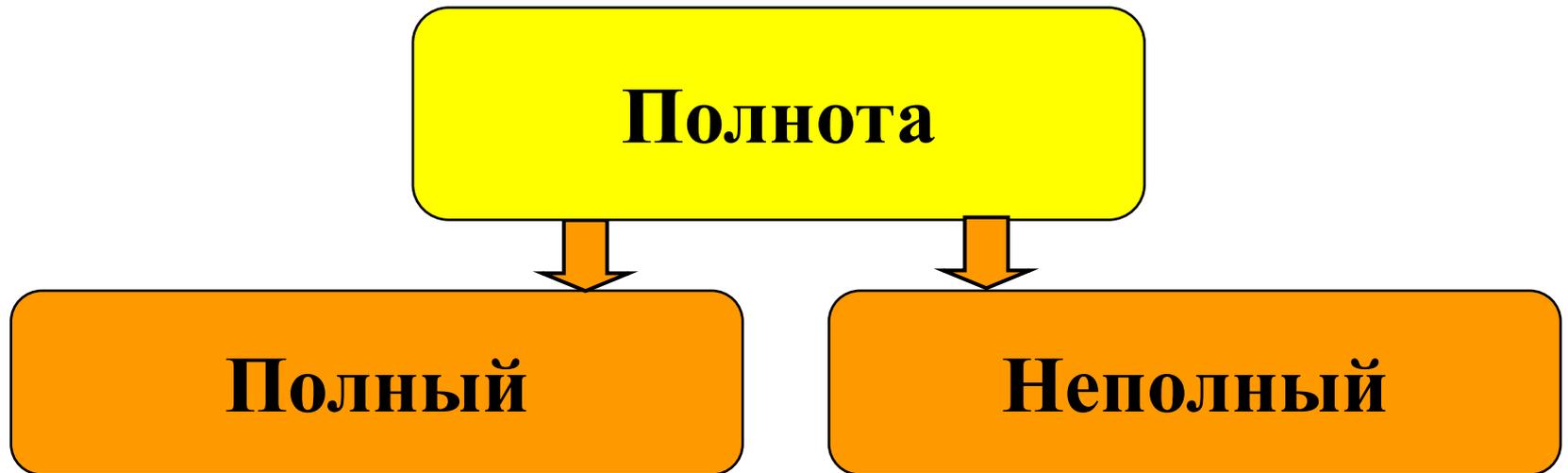
Экономическое

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
<b>Классический</b>	Решающая роль в стимулировании, координации и контроле	$k = 0$ ресурс общего назначения	$s = 0$ гарантии не нужны	Рынок
<b>Неоклассический</b>	Играет важную роль, но ограниченную специфичностью ресурсов	$k > 0$ средняя степень специфичности ресурса	$s \neq k$ гарантии применять сложно	Смешанные или гибридные формы
<b>Отношенчески (имплицитный)</b>	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.

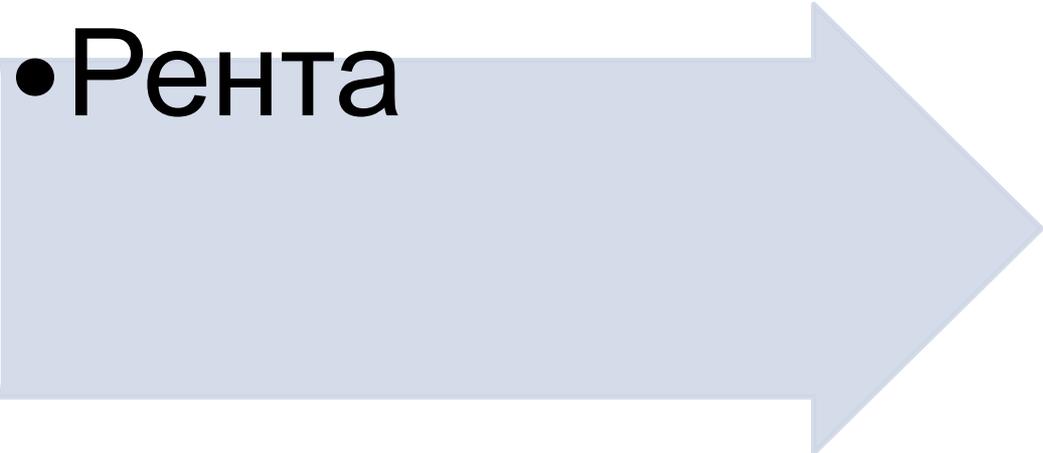
# Определение вымогательства

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

# Рента и квазирента

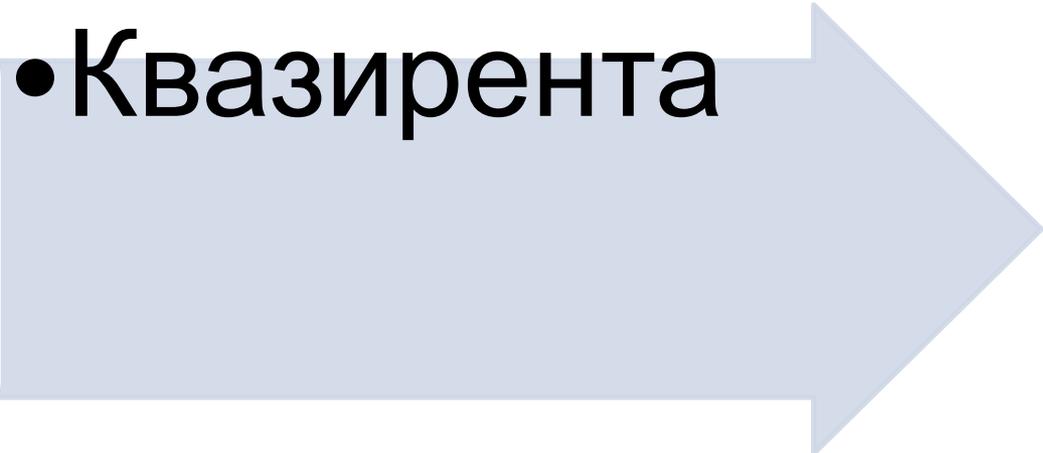
Вход в  
отрасль

• 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.