

Министерство образования и науки Российской Федерации
Новосибирский государственный технический университет

Кафедра: экономической теории

Контрольная работа по дисциплине:

Институциональная экономика

тема:

**Типы институциональных соглашений
и их выбор**

Выполнил:

Студент группы ОТЗ-001

_____ Ганжа К.И.

«_____» _____ 2005 г.

специальность: 060100

шифр: 316 601 27

Проверил:

Литвинцева Г.П.

«_____» _____ 2005 г.

оценка _____

Новосибирск

2005

Содержание

Введение.....	3
Типы институциональных соглашений	5
Рынок или фирма	7
Рынок, гибрид или фирма	9
Выводы.....	13
Литература	14

Введение

Актуальность данной работы

Институциональная экономика является одним из самых молодых течений экономической мысли, сделавшим значительные успехи в продвижении своих теоретических конструкций, идей и аналитических инструментов. Возникнув, как и традиционный институционализм, как критика неоклассической ортодоксии, неоинституционализм со временем сам стал фактически частью неоклассики (хотя это признаётся не всеми экономистами). В настоящее время большинство научных журналов уделяют большое место публикациям в русле теорий новой институциональной экономики, чего не скажешь о других течениях институционализма. [2]

Существует несколько причин, по которым неоклассическая теория (начала 60-х годов) перестала отвечать требованиям, предъявляемым к ней экономистами, которые пытались осмыслить реально происходящие события в современной экономической практике:

1. Неоклассическая теория базируется на нереалистичных предпосылках и ограничениях, и, следовательно, она использует модели неадекватные экономической практике. Коуз называл такое положение дел в неоклассике «экономикой классной доски». [3, с. 9]

2. Экономическая наука расширяет круг феноменов (например, таких как идеология, право, нормы поведения, семья), которые успешно могут анализироваться с точки зрения экономической науки. Этот процесс получил название «экономического империализма». Ведущим представителем этого направления является нобелевский лауреат Гарри Беккер. Но впервые о необходимости создания общей науки, изучающей человеческое действие писал еще Людвиг фон Мизес, предлагавший для этого термин «праксеология» [5, с. 28].

3. В рамках неоклассики практически нет теорий, удовлетворительно объясняющих динамические изменения в экономике, важность изучения, которых стала актуальной на фоне исторических событий XX века. (Вообще в рамках экономической науки до 80-х годов XX века эта проблема рассматривалась почти исключительно в рамках марксистской политической экономии).

Цель и задачи работы

Неоинституционализм в самом общем виде можно трактовать как попытку привнесения институционального подхода в рамки магистрального направления современного экономического анализа. Иными словами, неоинституциональная теория представляет собой экономический анализ роли институтов и их влияния на хозяйство на основе принципов рациональности и методологического индивидуализма.

В данной работе рассмотрен вопрос из теории организаций, а именно – типы институциональных соглашений. В каких условиях может быть выбрана та или иная форма экономической координации или организации деятельности.

Типы институциональных соглашений

Всех представителей неоинституционализма характеризуют следующие воззрения.

а) «Институты имеют значение», т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики.

б) Человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм.

в) Осуществление рыночных трансакций – а следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики – связано с издержками, которые в неоинституциональной традиции называют трансакционными.

Учение о трансакционных издержках имеет основополагающее, фундаментальное значение в неоинституционализме. Представители данной школы полагают, что неоклассическая теория сужает возможности своего экономического анализа из-за того, что учитывает лишь издержки взаимодействия людей с природой («трансформационные издержки»). Необходимо также принимать во внимание и глубоко изучать издержки взаимодействия между людьми – «трансакционные издержки». Более детально их можно определить как «затраты ресурсов (денег, времени, труда и т.п.) для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе». Неоинституционалисты выделяют следующие виды трансакционных издержек:

а) издержки поиска информации;

б) издержки измерения;

в) издержки ведения переговоров и заключения контрактов;

- г) издержки спецификации и защиты прав собственности;
- д) издержки оппортунистического поведения.

При этом описанные виды не являются взаимоисключающими; например, издержки измерения можно представить как издержки спецификации и защиты прав собственности; издержки оппортунистического поведения - как издержки измерения, и т.д. Следует также учитывать, что существуют и другие классификации трансакционных издержек, например, их деление на предконтрактные, контрактные и постконтрактные, или на реальные (издержки, порождающие затруднения в осуществлении некоего типа взаимодействия) и виртуальные (издержки, связанные с преодолением этих затруднений).

Следуя принципу рациональности, хозяйствующие субъекты в ходе своей хозяйственной деятельности стремятся минимизировать трансакционные издержки. С этой целью они вырабатывают институты, которые трактуются в неoinституциональном анализе как «созданные человеком ограничения, которые структурируют политическое, экономическое и социальное взаимодействие». Критерием эффективности институтов является размер достигнутой благодаря им минимизации издержек.

В рамках анализа институтов выделяются два уровня: институциональные соглашения и институциональная среда. *Институциональные соглашения* (или организации) – это договоры между отдельными индивидами, направленные на снижение трансакционных издержек. Одним из примеров институциональных соглашений является фирма, которая трактуется как совокупность контрактных обязательств (а не как производственная функция, из чего исходит неоклассическая теория) ее участников, принятых для минимизации трансакционных издержек. Таким образом, оптимальный размер фирмы достигается тогда, когда трансакционные издержки совершения тех или иных действий внутри фирмы соответствуют трансакционным издержкам осуществления этих же действий через рыночный механизм. Иными слова-

ми, соотношение иерархических и рыночных типов координации (а также выживание тех или иных организационных форм) определяется на основании все того же критерия минимизации трансакционных издержек.

Институциональная среда (или институты в узком смысле слова) – это совокупность «правил игры», т.е. правила, нормы и санкции, образующие политические, социальные и юридические рамки взаимодействий между людьми. Иными словами, институциональная среда – это рамки, в которых заключаются институциональные соглашения. Данные рамки, в свою очередь, подразделяются на неформальные правила игры – обычаи, традиции – и формальные, воплощенные в виде конкретных законов и нормативных актов.

Выделяют три типа институциональных соглашений: рынок, гибридные соглашения и фирма. [4, с.180]

Чтобы определить, при каких условиях может быть выбрана та или иная форма экономической координации или организации экономической деятельности, рассмотрим различные сочетания институциональных соглашений.

Рынок или фирма

Рассмотрим эвристическую *модель О. Уильямсона* и условия выбора между различными институциональными альтернативами, предполагая, что специфичность ресурсов может быть измерена и возможны бесконечно малые изменения её уровня. Первоначально исследуем условия выбора между рыночной и иерархической формами организации деятельности (рис. 1) [4, с. 181]. Через $\beta(k)$ обозначим издержки внутрифирменного управления, где k есть показатель степени специфичности активов, $M(k)$ – издержки рыночного управления. Разница в управленческих затратах $\Delta G = \beta(k) - M(k)$ при условии, что $\beta(0) > M(0)$ и $M' > \beta'$ при любом k . Эти условия означают, что рыночная мотивация способствует более жесткому контролю за производственными издержками, но с ростом k затрудняет лёгкость адаптации. Если

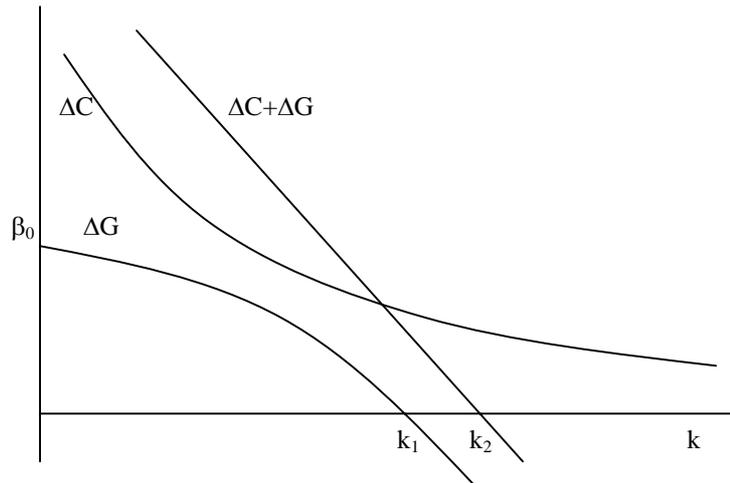


Рис. 1. Соотношение производственных и управленческих затрат при внутрифирменных и рыночных закупках

учитывать только управленческие издержки, то точка k_1 разделяет рыночные трансакции и внутрифирменную организацию. Рыночные сделки предпочтительны при низкой специфичности активов вследствие сравнительной неспособности фирмы контролировать производственные издержки. Фирма предпочтительна при высокой степени специфичности активов, так как усиливается двусторонняя зависимость, а рыночные стимулы снижают лёгкость адаптации к внешним изменениям.

Для учёта экономии от масштаба и разнообразия нужно рассматривать также различия в производственных издержках. Обозначим через ΔC разницу между издержками производства «для себя» и затратами, связанными с закупками того же товара на рынке. Значение ΔC всегда положительно и уменьшается с ростом k , асимптотически стремясь к нулю. В этом случае целью является минимизация суммы разниц производственных и управленческих затрат — $(\Delta C + \Delta G)$. Фактически сравниваются трансформационные и трансакционные издержки двух организационных форм.

Значение k_2 является оптимальным уровнем специфичности активов и превышает значение k_1 . В точке k_2 сумма разниц трансакционных и трансформационных издержек равна нулю. При более высоком уровне специфич-

ности ресурсов более предпочтителен внутрифирменный способ организации деятельности. Если же уровень специфичности ресурсов меньше k_2 , то более эффективна рыночная форма координации.

Рынок, гибрид или фирма

Обратимся теперь к *условиям выбора между тремя видами институциональных соглашений*: фирмой, гибридом и рынком [4, с. 182].

Для простоты сведём проблему минимизации общих производственных издержек к проблеме минимизации трансакционных издержек. С целью приближения к условиям, отраженным в предыдущей модели О. Уильямсона, предположим, что различия в величине трансформационных издержек фиксированы и не зависят от степени специфичности ресурсов. В каждой форме трансакционные издержки (или издержки оппортунистического поведения) являются функцией от степени специфичности ресурса:

$$G_m = f(k), \quad G_h = \psi(k), \quad G_f = \varphi(k)$$

причём

$$\frac{dG_m}{dk} > 0, \quad \frac{dG_h}{dk} > 0, \quad \frac{dG_f}{dk} > 0$$

Кроме того, предполагается, что трансакционные издержки увеличиваются нарастающим темпом в рамках каждой формы с ростом k :

$$\frac{d^2G_m}{dk^2} > 0, \quad \frac{d^2G_h}{dk^2} > 0, \quad \frac{d^2G_f}{dk^2} > 0$$

В рамках рыночных соглашений трансакционные издержки по мере усиления специфичности ресурсов растут быстрее, чем в гибридных формах, в большей степени приспособленных для обслуживания сложных сделок, требующих взаимной адаптации сторон в процессе реализации соглашения. В свою очередь в гибридных формах трансакционные издержки растут быстрее, чем в иерархических транзакциях. Динамика трансакционных издержек

в рамках различных институциональных соглашений обладает свойством транзитивности.

На основе сочетания этих двух свойств выделяются условия сосуществования различных институциональных соглашений, соответствующих принципу минимизации транзакционных издержек:

$$\frac{dG_m}{dk} > \frac{dG_h}{dk} > \frac{dG_f}{dk}$$

Графически эти функциональные зависимости выражаются в виде кривых издержек оппортунистического поведения, которые асимптотически приближаются к вертикальной линии, показывающей максимально возможный уровень специфичности ресурсов (k_3).

Соотношение транзакционных издержек для уровня специфичности ресурса, равной или близкой к нулю, характеризуется следующим образом:

$$G_m(0) < G_h(0) < G_f(0)$$

На рис. 2 [4, с. 183] показаны условия переключения с одной формы институциональных соглашений на другую, если при этом все формы связаны с производством одного и того же продукта и соответствуют различным

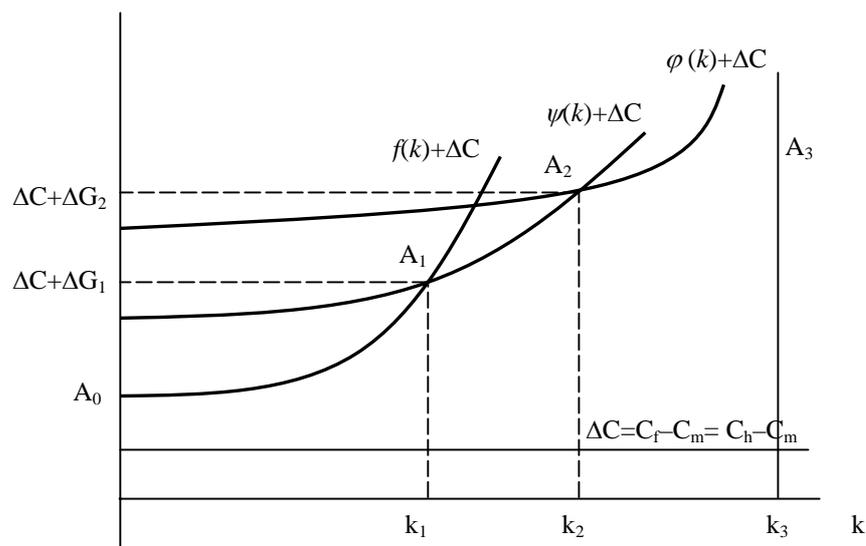


Рис. 2. Формы институциональных соглашений и условия минимизации транзакционных издержек.

уровням специфичности используемых ресурсов.

Предложенная О. Уильямсоном модель позволяет показать, что рост эффективности производства может быть обеспечен за счёт не только технологических изменений, в том числе в связи с использованием специфических ресурсов, но и перехода к соответствующим формам институциональных соглашений.

При нулевой специфичности ресурсов транзакционные издержки минимизируются с помощью рыночных институциональных соглашений и классических контрактов соответственно. Данный результат объясняется тем, что экономические агенты сохраняют стимулы к эффективной деятельности вследствие неинтегрированности прав собственности и отсутствует необходимость в обмене дорогостоящей информацией, связанной с использованием специфических ресурсов. Здесь не возникает проблемы обеспечения иной, кроме рыночной, координации.

По мере роста специфичности ресурсов (k) транзакционные издержки, связанные с использованием механизма цен, увеличиваются быстрее, чем транзакционные издержки в иерархических структурах, в том числе в связи с угрозой оппортунистического поведения. Постепенно выгоды от использования рыночного механизма уменьшаются. В точке переключения A_1 , когда $G_m(k_1) = G_h(k_1)$, рыночный механизм замещается гибридными формами организации производства.

В точке переключения A_2 , когда $G_h(k_2) = G_f(k_2)$, гибридные формы в свою очередь замещаются фирмой. Соответственно осуществляется переход от использования классических контрактов к неоклассическим и от неоклассических контрактов к отношенческим контрактным соглашениям.

Условия выбора между рыночной и гибридной формами институциональных соглашений при условии минимизации транзакционных издержек определяются следующим образом:

$$1) G_m < G_h, \quad \text{при } 0 \leq k \leq k_1$$

$$2) G_m = G_h, \quad \text{при } k = k_1$$

$$3) G_m > G_h, \quad \text{при } k > k_1$$

Сравнение рыночного механизма координации с внутрифирменным аналогично представленному выше до тех пор, пока степень специфичности ресурсов не превышает значения k_1 . В случае превышения данного значения необходимо сравнивать транзакционные издержки для гибридной формы и фирмы. Условия выбора между гибридной и внутрифирменной формами институциональных соглашений при том же условии минимизации транзакционных издержек определяются следующим образом:

$$1) G_h < G_f, \quad \text{при } k_1 \leq k \leq k_2$$

$$2) G_h = G_f, \quad \text{при } k = k_2$$

$$3) G_h > G_f, \quad \text{при } k > k_2$$

Линия $A_0A_1A_2A_3$, состоящая из участков кривых транзакционных издержек для различных институциональных соглашений, отражает минимальные транзакционные издержки (а также общие издержки производства, если учитывать трансформационные издержки) при различных уровнях специфичности ресурсов.

«С этой точки зрения она может рассматриваться как линия оптимальных контрактов», – отмечает А.Е. Шаститко [6, с. 439].

Выводы

Таким образом видно, что с ростом специфичности используемых ресурсов усложняются транзакции и взаимоотношения между агентами, что требует более сложной структуры управления сделками. Организационные формы и их распределение изменяется под воздействием как технологических, так и институциональных факторов.

В частности, существующая в настоящее время тенденция к дезинтеграции (видимо, в развитых странах), т.е. расширению рыночных и гибридных форм институциональных соглашений, например франчайзинга, объясняется с помощью анализа трёх вариантов: 1) снижения постоянных транзакционных издержек; 2) снижения переменных транзакционных издержек; 3) снижения специфичности ресурсов, используемых в рамках транзакций.

Литература

1. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000.
2. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике.
<http://ie.boom.ru/lectures/lectures.htm>
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право. – М., 1993.
4. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория: Учебник. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.
5. Мизес Л. Социализм. – М., 1995.
6. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – М.: Экон. фак. МГУ, ТЕИС, 2002.