



DOI: 10.22620/sciworks.2015.05.018

НЕОИНСТИТУЦИОНАЛНА ЕФЕКТИВНОСТ NEO-INSTITUTIONAL EFFICIENCY

Минко Георгиев
Minko Georgiev

Аграрен университет – Пловдив
Agricultural University – Plovdiv

E-mail: mm72gg@gbg.bg

Abstract

The study examines the organization as a set of integrated rules, processes and people through the prism of *Transaction Costs Economics* (TCE). The economic organization is a dynamic, evolving structure subject to constant change – institutional change. The organization can be conditionally divided into: (1) carrying out internal process control on transaction costs; (2) engaged in foreign control – collection of market entities that generate transaction costs. Organizations are analyzed by their long-term, unified contract frameworks.

In neo-institutional sense, the organizational structure is determined by realization of benefit, but through finding specific optimums between property rights and transaction costs. The purpose of the article is to present empirical evidence of the existence of this type of effectiveness.

Key words: Transaction Costs Economics, Economic Organization.

ВЪВЕДЕНИЕ

Класическата икономическа теория страда от невъзможността да обоснове несъответствието между технологичната конструкция на организацията и вплетения в нея човешки и социален елемент (Williamson, 2000). Икономическото обяснение обикновено следва анализа на хомогенната организация и нейното поведение – *фирмата*.

Съвременната, неoinституционална концепция разглежда организацията като социо-правно-икономически феномен, в който намират място:

- правила и връзки със съответната субординация и йерархия, интегрирани в единна процесна структура – *governance structure*;
- субекти с индивидуални цели, пресичащи се в рамките на структурата с други такива, създаващи общо поведение, понякога различаващо се от поведението на индивидуалните актьори – *опортюнизмъ*;

- движение, разпространение и прегради пред информацията, представляващи важно условие за вземането на решения, както на решения от всякакъв тип, така и получаване на определени предимства;

- всичко по-горе, съчетано в конкретна работна рамка, включваща в себе си и времева такава, наложена чрез координационната структура.

Стандартната концепция за ефективност обвързва организацията с технологично-продуктовата ѝ същност и резултата от пазарно измерените материални съотношения. Неоинституционалната организация е на пазарни, но и в много по-голяма степен протичащите паралелно – непазарни, непроизводствени процеси. Тук технологията отново има своето значение от гледна точка на възможностите, които създава – трансформация и замяна на вида на капитала, снижаване на риска, вземането на децентрализирани решения. Тази организация измерва своята ефективност през призмата на функциите на вложените усилия и получената в резултат на това икономическа, юридическа и друга сигурност.

Основни проблеми на една такава концепция са:

(1) Трудностите, произтичащи от липсата на унифицирани контрактни рамки. Последното е свързано с работните, аналитични рамки, биващи различни заради многообразието на изследваните организации. Т.е. в случай, че разгледаме предварително формално определена структура – фирма, то още със самото дефиниране създаваме и институционален фрейм – рамка, служеща на анализа. За така поставена организация всички действия – трансакции, могат и биват отправна точка на анализа. Вътрешните и външните действия, пазарните и непазарните трансакции определят всеобхватността от нейните права и цели и оттам – аналитична рамка;

(2) Проблеми на измерването на сигурността в дългосрочен аспект. Последното се свързва с обосноваване на смисъла от дългосрочната защита или разпределението на дадено имуществено право. Т.е. дори да може да се измери ползата от дадено право или от неговото проявление, с промяна на средата в това число, задаване на дългосрочна аналитична рамка, самото право може да се измени, като не носи никакви ползи, а само загуби. Например, ако изследваме възможностите за замяна на капитал чрез институционално-технологичната връзка на трансакциите, бързо ще се установи, че замяната на физически трансакции с дигитални може да води до подобряване на оптимизационния модел на организацията. В дългосрочен план обаче може да се окаже, че една такава промяна е довела до:

- нови проблеми със сигурността¹
- трудности в адаптацията².

¹ Търговският регистър на България чрез ел. формат дава възможност за “кражба на ресурси” чрез присвояване на права, включително чрез използване на електронна самоличност.

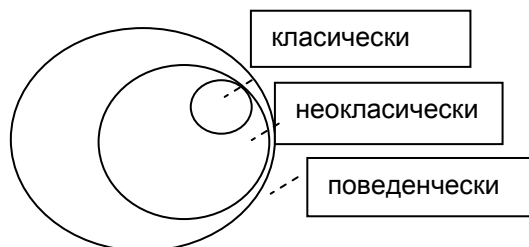
² Както Търговският, така и Имотният регистър дават възможност да се извършват електронни действия, но в същото време генерират използването на посредници, гарантиращи изпълнението – външни (адвокати) и вътрешни за организацията (юрисконсулти). Това означава нови трансакционни разходи и проблеми с адаптацията за тези, които имат единични интереси и осъществяват инцидентни трансакции или не могат да си ги позволят.

МЕТОДИКА НА ИЗСЛЕДВАНЕТО

Организацията на контракта е пример за интегрирани един в друг субпроцеси. Неоинституционалният тип контракт, дефиниран и разделен условно на три (Williamson, 1985). *Класически контракт*. Класическият договор е приспособен за еднократна размяна, която стига до „самопрекратаване“ (Williamson, 1985, р. 69). *Неокласически контракт*. Неокласически контракт е налице при продължителни обществени процеси. Променят се правила и оттам – координационни механизми. При него има отношения, които търпят определена степен на еволюция (Williamson, 1979, р. 233). *Поведенчески контракт*. При него също може да съществува и пазарене, и договаряне. При поведенческите контракти обаче конкуренцията в усвояването на дадено право понякога еволюира в спор за права. В тези случаи посредниците придобиват водеща роля.

Отношенията между контракторите не може да се прекратят без използване на посредници. Посредниците се превръщат в арбитри, като тази им функция – институционално-процесно зададена – става основна. Често резултатът е нова връзка, оставаща базирана на ефект, създаден против волята на една от страните. В една по-крайна фаза на такъв контракт първоначални договорки са неосъществени, а връзката се крепи на външни ефекти и опортюнизма. Поведенческият контракт се основава и на правните производства, включително и такива, биващи съдебни спорове (Georgiev, 2014).

Тези типове контракти са с висока дългосрочност на отношенията, които невинаги са желани или поне невинаги са желани настъпилите от тях ефекти. В един дългосрочен поведенчески контракт, възникнал като последица от двустранна сделка, е възможно договаряне, което има неокласически смисъл. Често на един по-късен етап са възможни промени както в договореностите, така и в реда, по който се постигат. Такъв процес обикновено е незавършен – може да спре, да продължи, да се накъса. Тези контракти са силно зависими от индивидуалните мисловни модели и последващите решения и действия. Последното предполага трудност за това да се стандартизират трансакциите и процесите. Електронните трансакции са сведени до минимум.



Фиг. 1. Концепция за контракт – сбор от субпроцеси
Fig. 1. Contract concept – sum of sub-processes

Източник: Georgiev, 2015

В настоящото изследване се установява, че електронната алтернатива в редица случаи прави контрактите от поведенчески тип³.

Информацията е ключът към измерването на трансакционните разходи (North, 1990). Усвояването на информацията е проявлението на присвоителната функция – икономизирането на правата на собственост. Участниците в размяната усвояват информационните потоци, опитвайки се да ги превърнат в икономическо предимство. При това положение организация, в която информацията протича, създавайки условия на неопределеност, би създавала несигурност, и обратното. В крайна сметка възможностите за замяна на капитал чрез промяна на физическите трансакции в такива от дигитален вид би следвало да намалява информационните асиметрии и от там да създава сигурност.

Трансакциите в организацията могат да се формулират по следния начин: трансакции такси (плащания); трансакции – документи; трансакции – комуникации; трансакции – дигитални (“е” трансакции); трансакции – “физически” тип (усилия, свързани с придвижване или бездействие).

Основни проблеми на измерването на трансакционните разходи са:

(а) дефиниране на контрактна рамка и от там – на периода на измерване и самите действия/бездействия;

(б) неодстатъчната информационна определеност на процеса – асиметричното протичане на последния;

(в) дефинирането на имуществените права и особено на ползите от защита на всяко едно от тях.

РЕЗУЛТАТИ И ДИСКУСИЯ

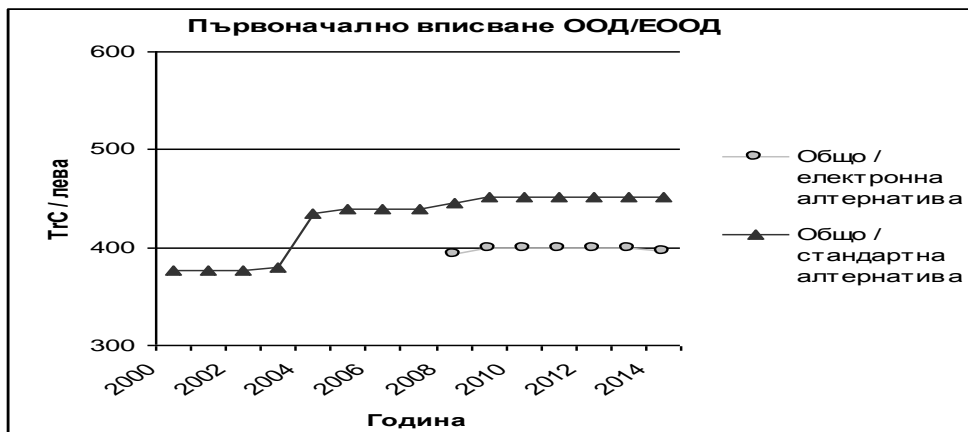
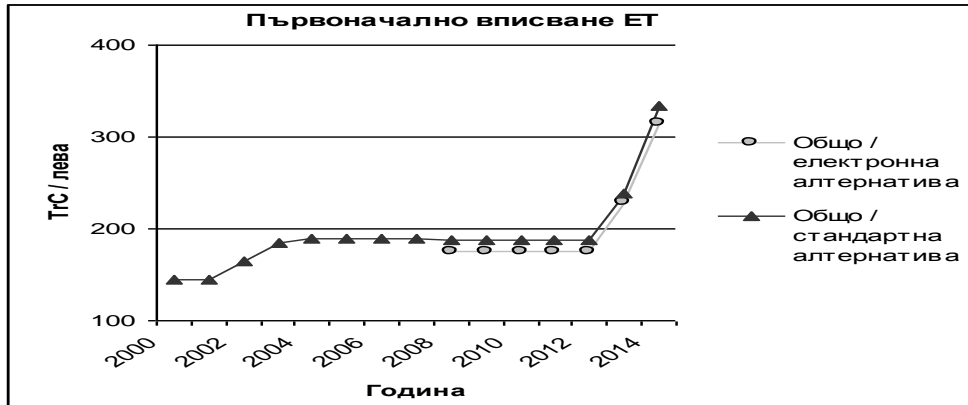
Неоинституционалната ефективност може да бъде измерена като съотношение между две или повече алтернативи на разходите. На фигурите от 2 до 6 по-долу са показани трансакционните разходи, свързани с фирмени производства по вписване, регистрация, оповестяване и др. в Търговския регистър на страната. Прави впечатление следното:

- координационната структура не се е променила чувствително през годините, което означава, че по-голямата част от участниците и трансакциите са останали сходни като вид и структура;

- разходите, свързани с използване на дигиталната алтернатива, са по-ниски от алтернативата, в която се използва стандартният начин, но незначително.

В крайна сметка обаче средният размер на трансакционните разходи през годините се увеличава, което означава, че като тежест паралелно се увеличават трансакционните разходи, представляващи *време и усилия* (Gwartney and Stroup, 1993).

³ Тезата е изцяло моя. Считам, че ефектът от дигиталната алтернатива се усвоява от третата страна, гарантираща изпълнението, която се проявява като търсач на изгода (rent seekers). Това създава условия за допълнително пазарене и отдалечава контрактите от класическия и неокласическия тип.





Фиг. 2. Фирмен контракт – разходи при първоначално вписване
Fig. 2. Company contract – costs of company establishing procedure

Източник: Georgiev, 2015

Важно е да се отбележи, че при контракт, какъвто е този на едноличния търговец, няма съществена разлика между двете алтернативи.

Последното означава, че институционалната ефективност, особено при малка като тип организация, е слабо повлияна от възможността за капиталова замяна.

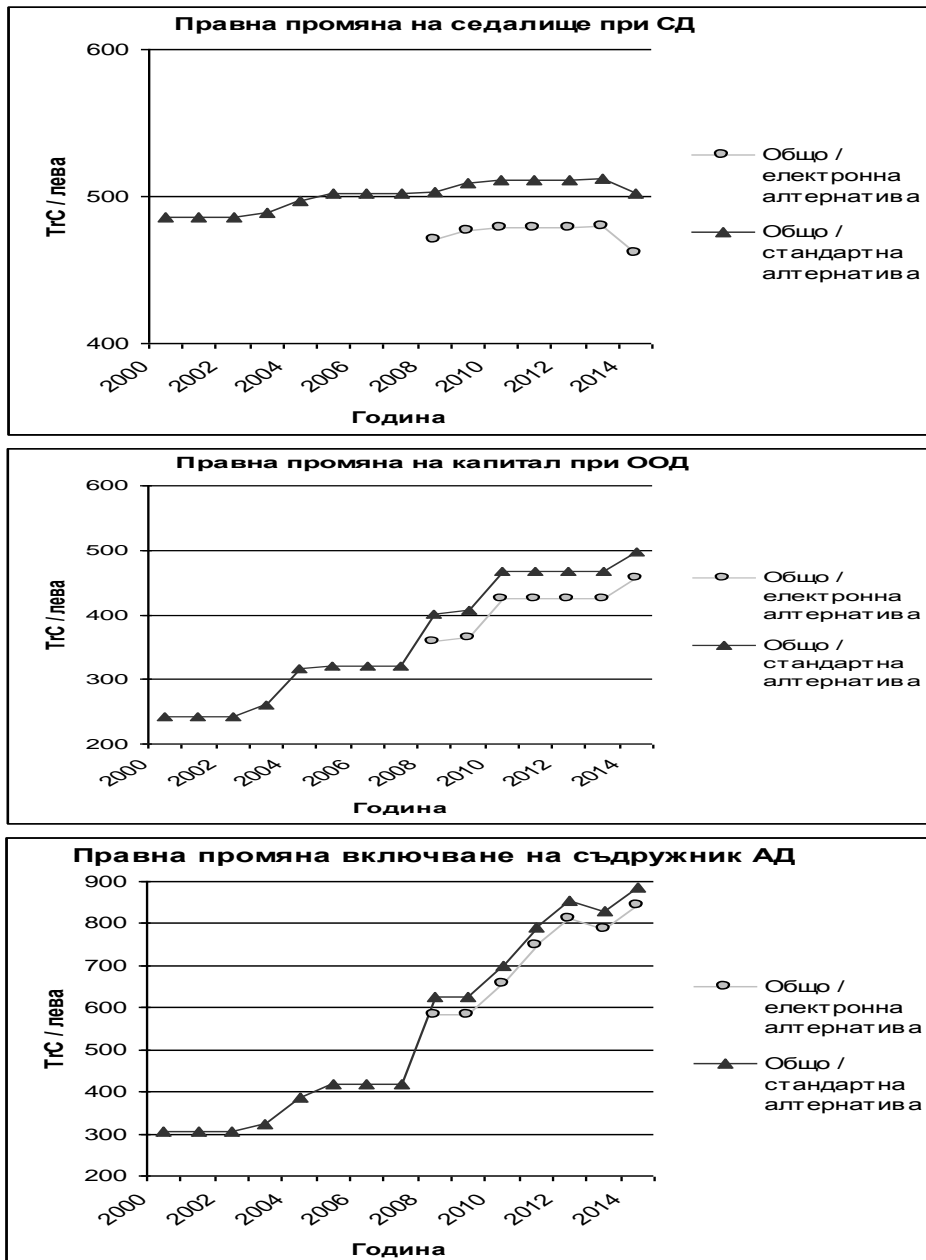
Подобен извод може да се направи и за останалите типове контракти, при които структурата на имуществените права обуславя хомогенен тип организация, каквато е фирмата.

Що се отнася до организации от хетерогенен тип, при които интеграцията на контракта се извършва на базата на предварително поставена, проектна за различните участници цел, измерванията на ефективността стават чрез сравнение на съотношенията между:

- отделения обществен ресурс за целите на една такава понякога инцидентна организация, измерени като трансакционни разходи;
- имуществените права, измерени като парична стойност на ползите от проекта.

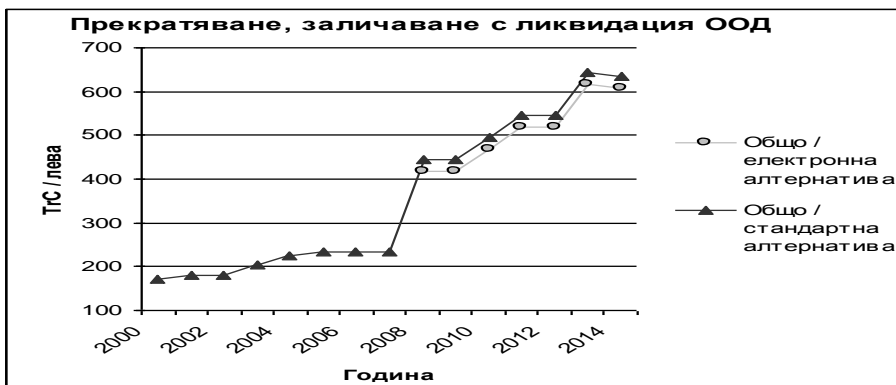
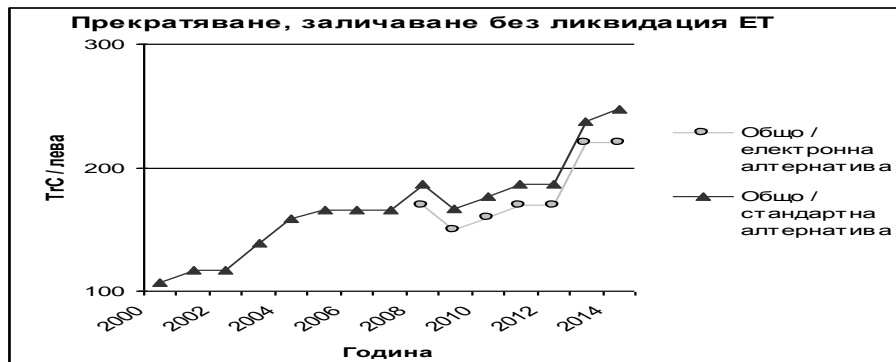
На фигура 6 са показани тенденциите в изменение на трансакционните разходи при покупко-продажба и аренда на земеделска земя и средната цена на земята. Ясно личи, че трансакционните разходи се изменят по-бързо от цената на имущественото право.

След като посоката на изменение е към покачване, може да се правят изводи и за състоянието на институционалната среда. В настоящия случай последната по-скоро не се подобрява.



Фиг. 3. Фирмен контракт – разходи при промяна в статуса
Fig. 3. Company contract – costs of changing legal status

Източник: Georgiev, 2015



Фиг. 4. Фирмен контракт – разходи при прекратяване на дейността

Fig. 4. Company contract – costs at corporate activity termination

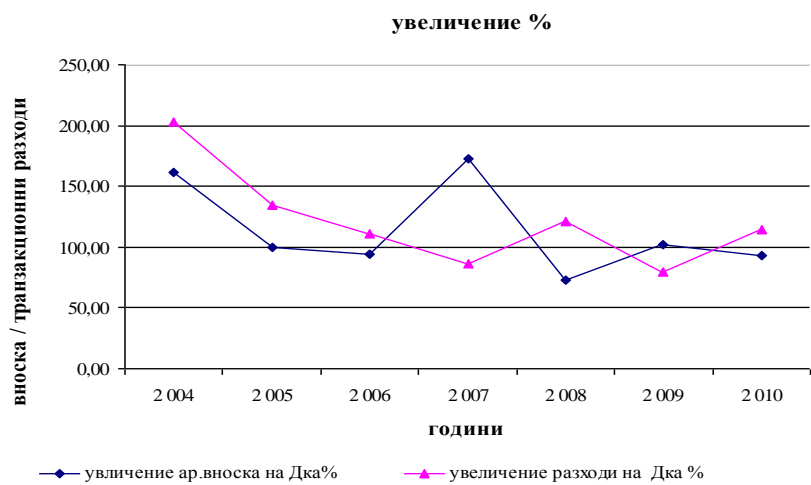
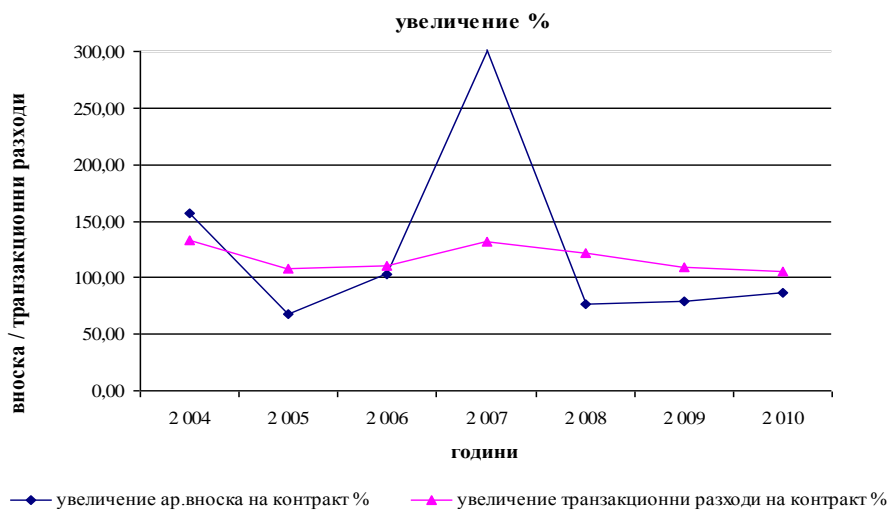
Източник: Георгиев, 2015



Фиг. 5. Фирмен контракт – разходи при публикация

Fig. 5. Company contract – costs of publication

Източник: Georgiev, 2015



Фиг. 6. Пазарни организации – разходи, измерени при земеделски земи
Fig. 6. Market organizations – costs measured on farmland

Източник: Georgiev, 2013

ИЗВОДИ

Неоинституционалната ефективност на организацията показва дългосрочното изменение на съотношението между транзакционните разходи и защитеността на имуществените права.

Първо – такава ефективност може да се измери като сравнение на разходните алтернативи.

Второ – като сравнение на изменение на средните разходи спрямо изменение на ползата от дадено имуществено право (измерено в пари).

REFERENCES

Georgiev, M., 2013. Institutional Issues of the Agricultural Land Market, Thesis 2012, -220. DOI: 10.13140/RG.2.1.2044.2726.

Georgiev, M., 2014. Pravo i problemi funktsionirovania sovremennogo gosudarstva: sbornik materialov 11-y mezhdunarodnoy nauch.-prakt. konf., (g. Mahachkala, 16 noebrya, 2014 g.) - Mahachkala: OOO Aprobatsia, 2014, pp. 61-66.

Georgiev, M., 2015. Podhod za neoinstitutsionalen analiz na firmi chrez tehните registratsii, regulatsii, transaktsionni razhodi, Monografia, Akademichno izdatelstvo na Agrarnia universitet, Plovdiv, 2015, ISBN 978-954-517-225-0.

Gwartney, J., and Stroup, R., 1993. What Everyone Should Know About Economics and Prosperity, Tallahassee, FL: James Madison Institute.

North, D., 1990. Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press.

Williamson, O., 1979. Transaction-cost economics: The governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, 22(2): 233-261.

Williamson, O., 1985. The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting, New York, NY: Free Press.

Williamson, O., 2000. Why Law, Economics, and Organization? <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.255624>