

ECON1810

Organisasjon, strategi og ledelse

Knut Nygaard, vår 2011

Oppsummering

Innledende emner

- Komparativt fortrinn: Spesialisering og bytte
- Spillteori. Nash-likevekt
- Individuelle valg
 - Indifferenskurver og budsjettlinjen
- Effisiens/effektivitet
 - Bytteboksen
 - Frikonkurransen: Likevekten er effektiv
 - Eksterne virkninger og kollektive goder
- Coase-teoremet
 - Rettighet knyttet til ekstern virkning, rettighetsmarked

Kontrakter

- Fullstendige vs. ufullstendige kontrakter
- Prinsipal vs. agent
 - lønnsomt oppdrag
 - interessemotsetninger
 - informasjonsskjevheter

Prinsipal vs. agent modellen

- Skjulte handlinger vs skjulte egenskaper
- Kun observerbar informasjon i kontrakten
- Stegene:
 - Prinsipalen utformer kontrakten
 - Agenten velger aksept eller ikke
- Agenten er den informerte
 - Skjult handling: informert om valg av innsats etter kontrakt er signert
 - Skjulte egenskaper: informert om sin egen type før kontrakten er signert

Hva er prinsipalens beste kontrakt?

- Deltagelsesbetingelse
- Incentivbetingelse
- Redusere interessekonflikten
 - Gi agenten incentiver som sammenfaller med prinsipalens interesser

Skjulte handlinger

- Kontrakten basert på noe prinsipalen kan observere som påvirkes av agents innsats (produksjon)
- Men produksjon er også avhengig av usikkerhet utenfor agents kontroll
- Spilltre gir grafisk beskrivelse av situasjonen
- Skjulte handlinger innebærer en lønnskontrakt som påfører agenten risiko
 - Incentivbetingelsen
- Denne risikoen må kompenseres med høyere forventet lønn fordi agenten er risikoavers
 - Deltagelsesbetingelsen
- Den sentrale avveiningen: Incentiver vs. risiko-deling

Når bør man bruke insentiver?

- I lagproduksjon må insentivene skjerpes
- I andre situasjoner bør insentivene reduseres
 - Lik kompensasjon ("Equal compensation principle"), sammensatte mål
 - Yrkesstolthet, idealisme (stykkprislønn kan fortrenge andre motiv)
 - Arbeid som krever kreative løsninger
- Ansettelse over tid
 - Ratchet effect (god prestasjon i dag øker forventingene til i morgen)
 - Kontrakter som går over lengre tid gir bedre estimat av innsats (store talls lov)
 - Omdømme, karrieremotiv
- Applikasjoner
 - Finansiering av bedriften: Eiere vs. Ledelse, Kreditorer vs. Eiere
 - Lederlønninger
- Mer data (generell trend i industrien, oljepris, andre agents produksjon) kan hjelpe

Skjulte egenskaper

- Et marked kan falle sammen pga skjulte handlinger og dermed mulighet for ugunstig utvalg
 - Bruktbiler – gode og dårlige biler
 - Kredittmarkedet: gode og dårlige lånekunder
 - Forsikringsmarkedet
- Hva kan prinsipalen gjøre?
 - To dimensjoner: pris og f.eks. egenandel. Selv-seleksjon
 - Vurderingen av de to dimensjonene varierer med den private informasjonen. Kontraktsmeny
- Hva kan agenten gjøre?
 - Signalisering
 - Verifiserbar informasjon

Ufullstendige kontrakter

- Uforutsette hendelser
- Enkle kontrakter, begrensninger i kontraktsomfang
- Revisjoner og reforhandlinger
 - Reforhandlinger er kostbare, transaksjonskostnader
 - Så hvorfor reforhandle? Relasjonsspesifikke investeringer
 - Hold-up problemet: underinvestering
- Bedriftssammenslåinger – alternativ til transaksjonskostnader
 - Vertikal integrasjon
 - Eksempler: kullkraft, biler, finansiering
- Kostnader ved integrasjon
 - Svekkede insentiver
 - Ikke alltid integrasjon er det beste

Implisitte kontrakter

- Gjentatte spill: gjentakelser av ett-trinnspill
- Folk-teorem: gjentatte spill gir mulighet for koordinering mot effektiv likevekt som ikke er mulig i ett-trinnspill
- Trigger-strategi: Dårlig adferd i dag kan staffes i morgen "heretter samarbeider jeg ikke"
- Det lønner seg med samarbeide fra starten hvis man er tålmodig nok

Forretningsstrategier

- Priskonkurransen vs. kvantumskonkurransen
- Reaksjonsfunksjonen og reaksjonskurven
- Aggressiv vs. passiv atferd
 - Hvordan reagerer konkurrenten på aggressiv atferd?
 - Forskjell pris-/kvantumskonkurransen.
- Lavere kostnader: Mer aggressiv atferd
- Hvordan reagere på en etableringstrussel?
 - Hindre den eller tilpasse seg den?
 - Spilltre gir grafisk beskrivelse av situasjonen
 - Valg i forkant, f.eks. investering, kan endre utfallet og gjøre trussel om priskrig mer troverdig

Koordinering og komplementaritet

- Koordineringsproblem er en situasjon hvor det er mer enn en Nash likevekt
 - Dermed kan noen ta et valg mot en likevekt, mens andre tar et valg mot en annen likevekt
 - Forkjellige løsninger
- De forskjellige delene av organisasjonen gjør hverandre mer produktive
 - Dette kalles synergi, eller komplementaritet
 - Forkjellige prinsipp