

Figura I.1 Condizioni di base, processo decisionale, coordinamento organizzativo e competitività

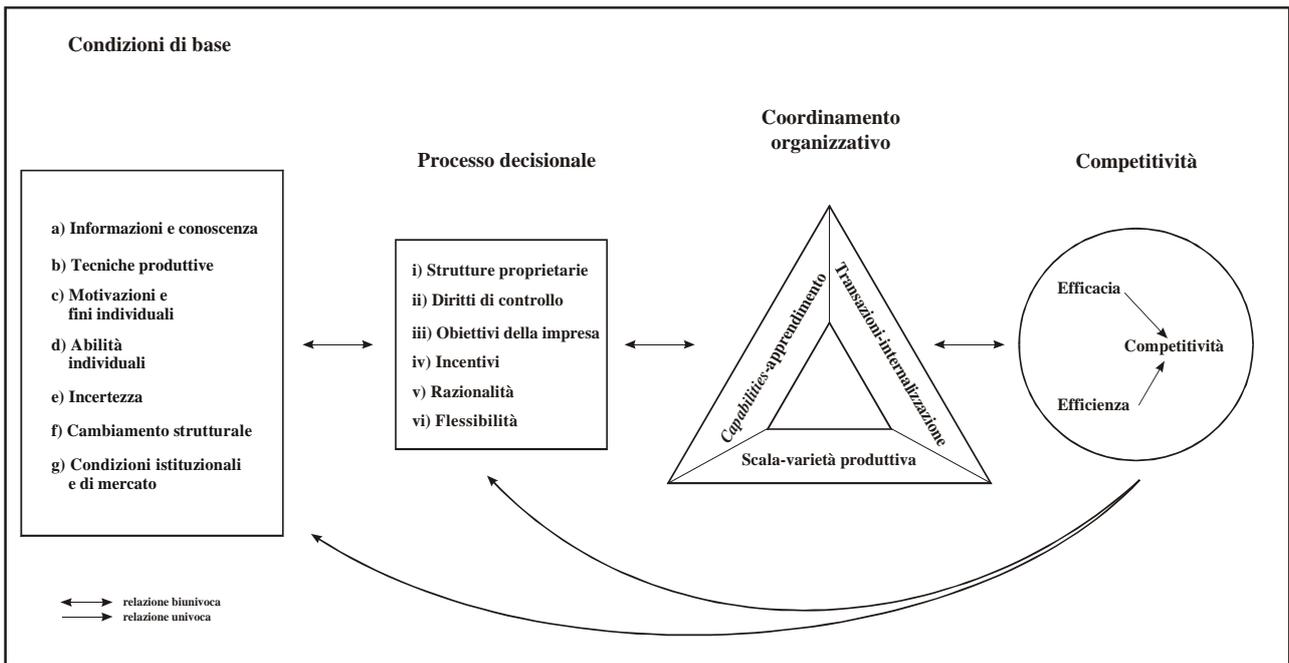


Figura 1.1 Condizioni di base

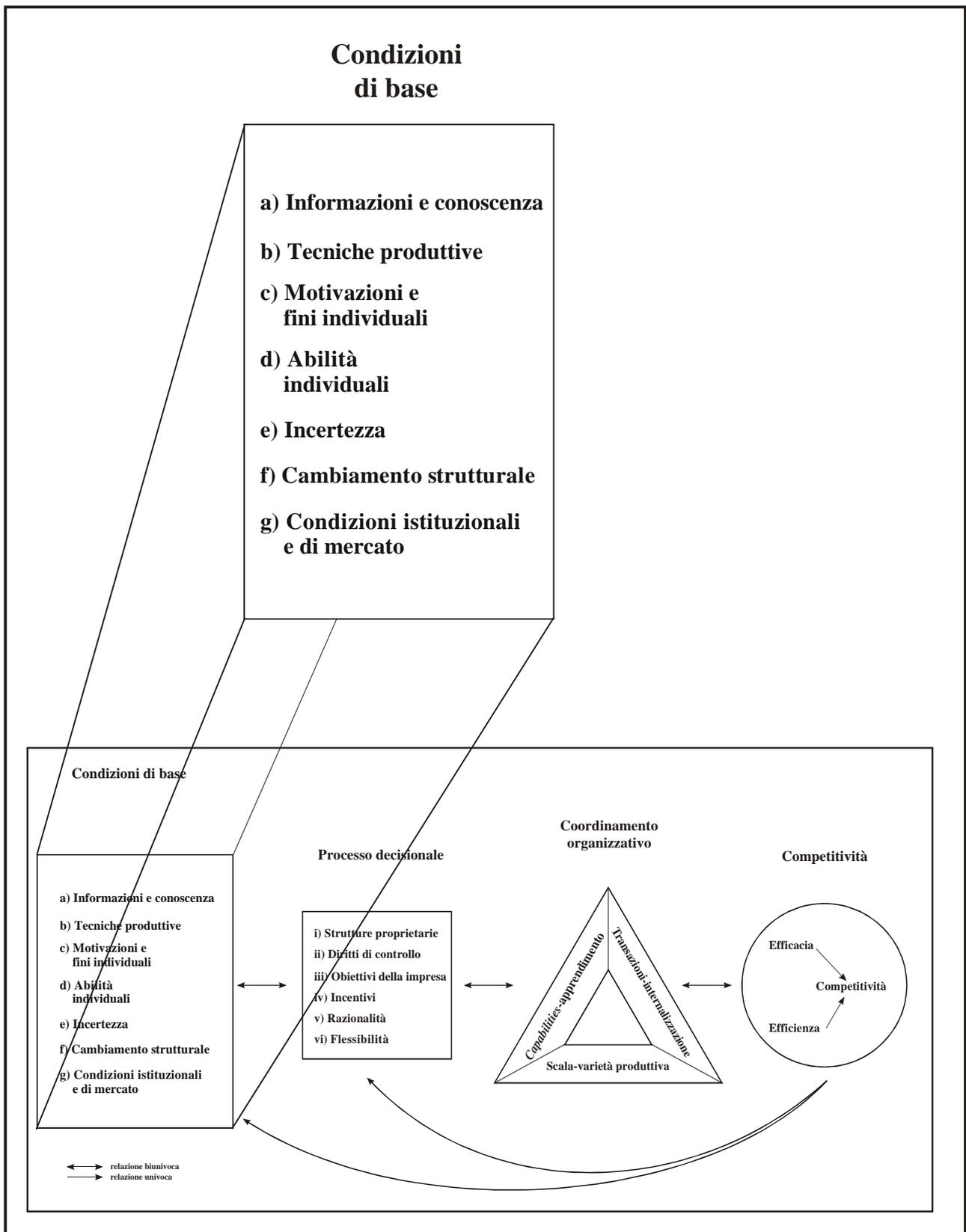


Figura 1.2 Abilità individuali

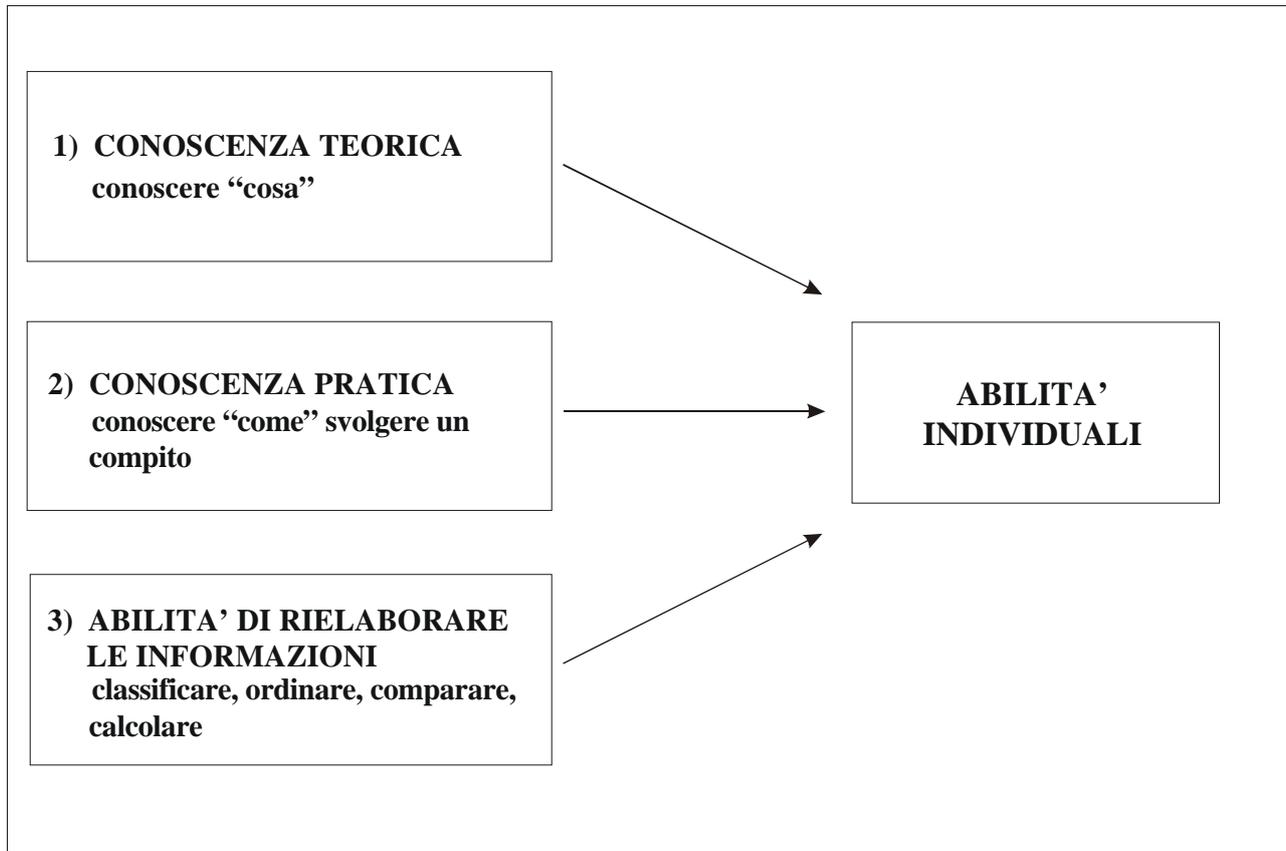


Figura 1.3 Aumento del fabbisogno di conoscenza

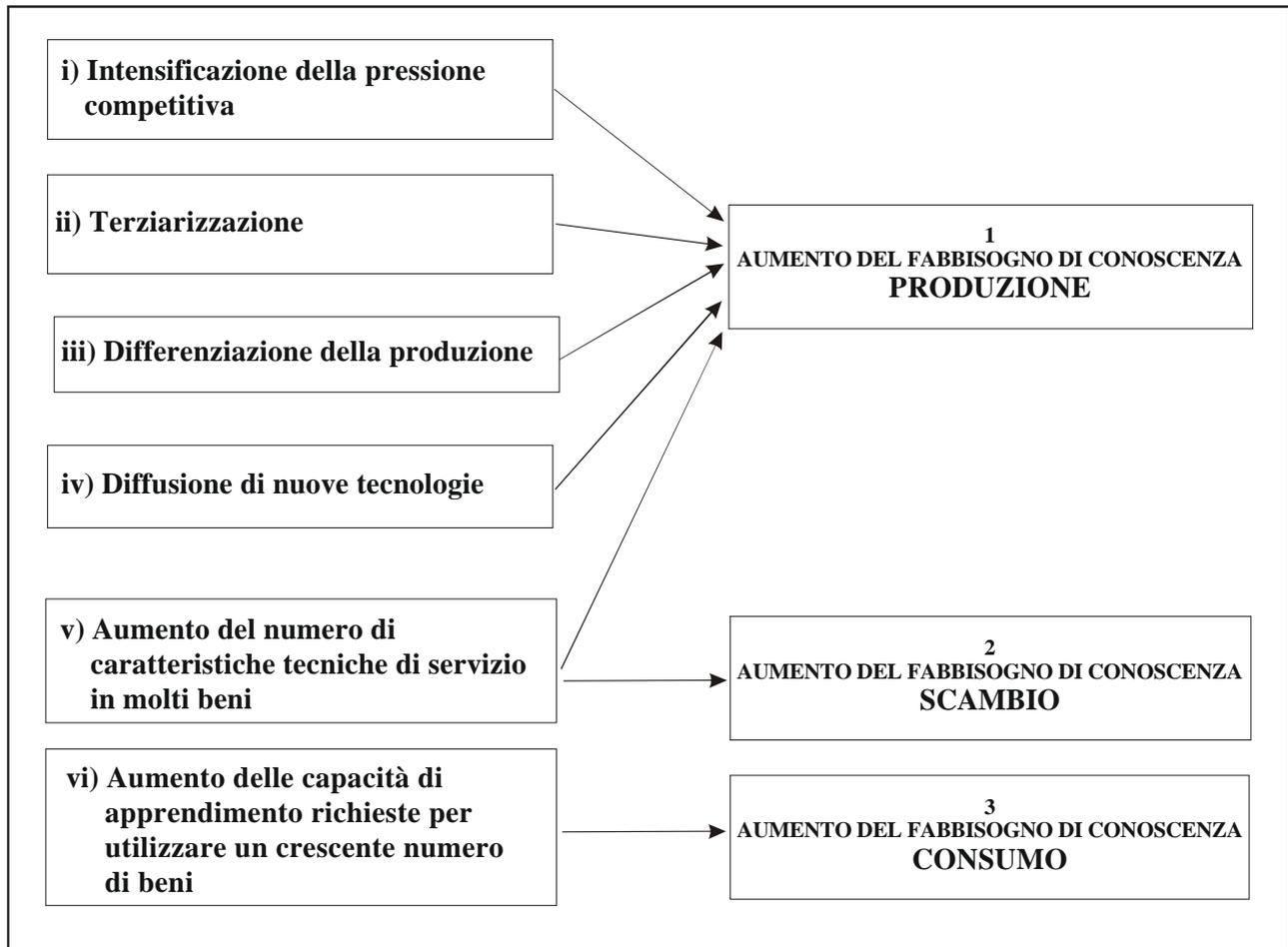


Figura 1.4 Abilità di previsione, conoscenza teorica e abilità di rielaborare le informazioni

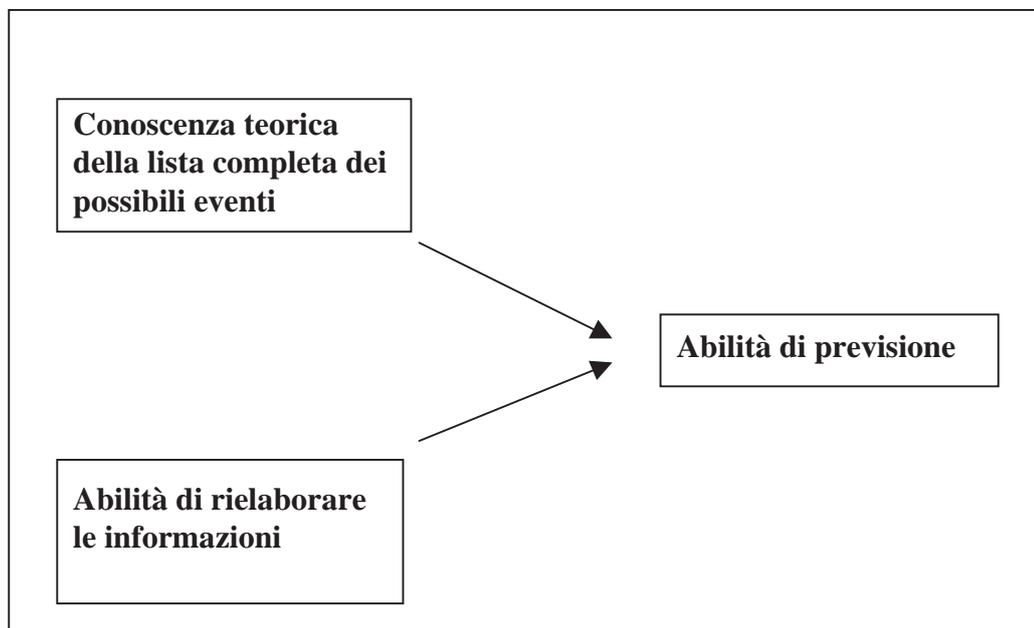


Figura 1.5 Completa e incompleta abilità di previsione

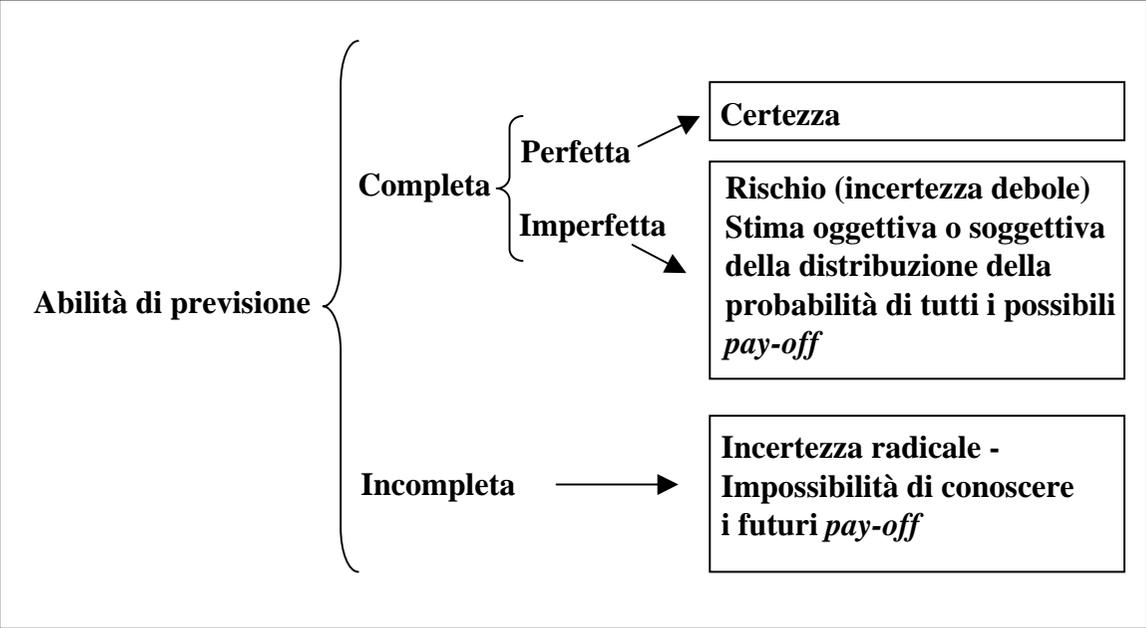


Figura 1.6 Differenti gradi d'incertezza

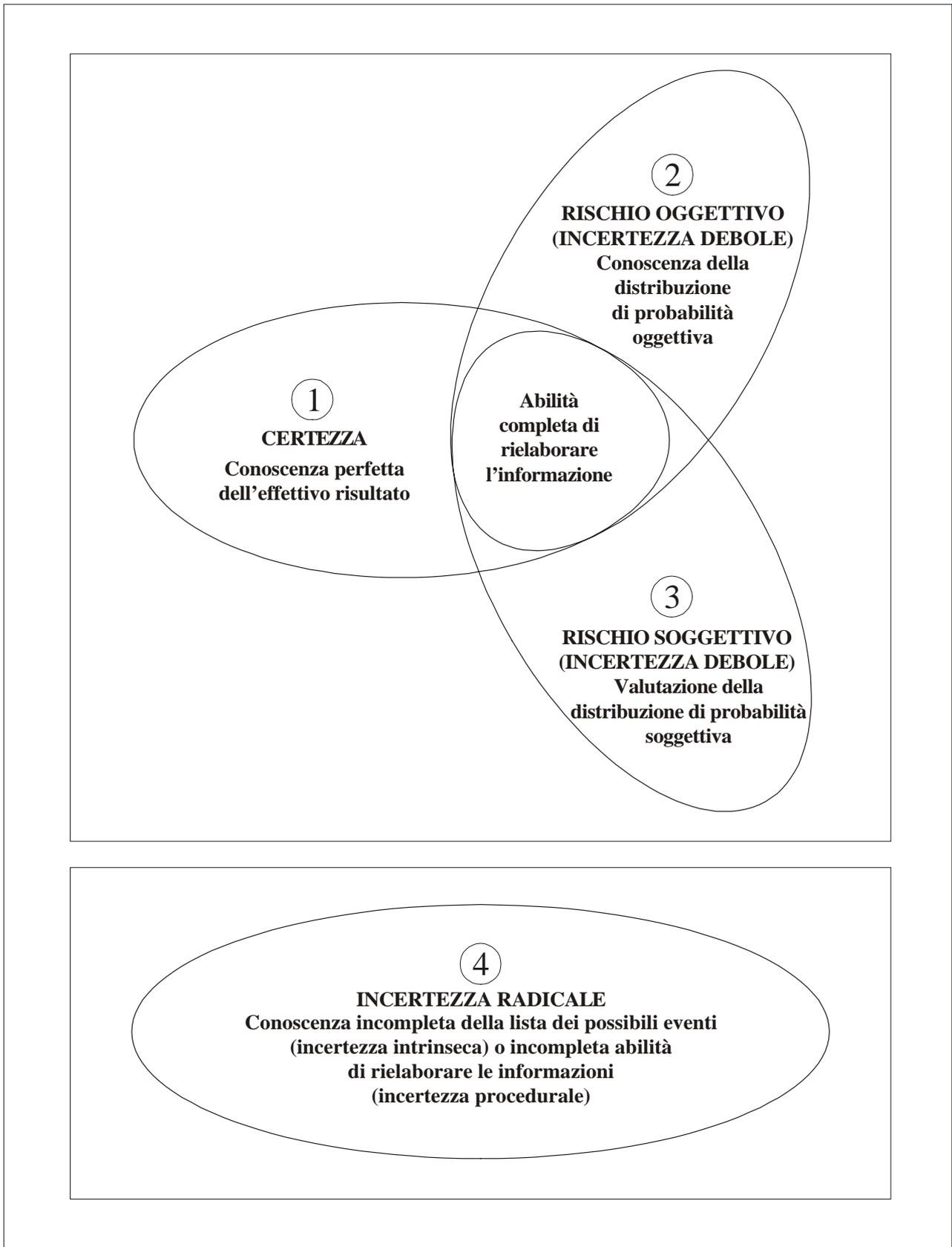


Figura 2.1 Processo decisionale

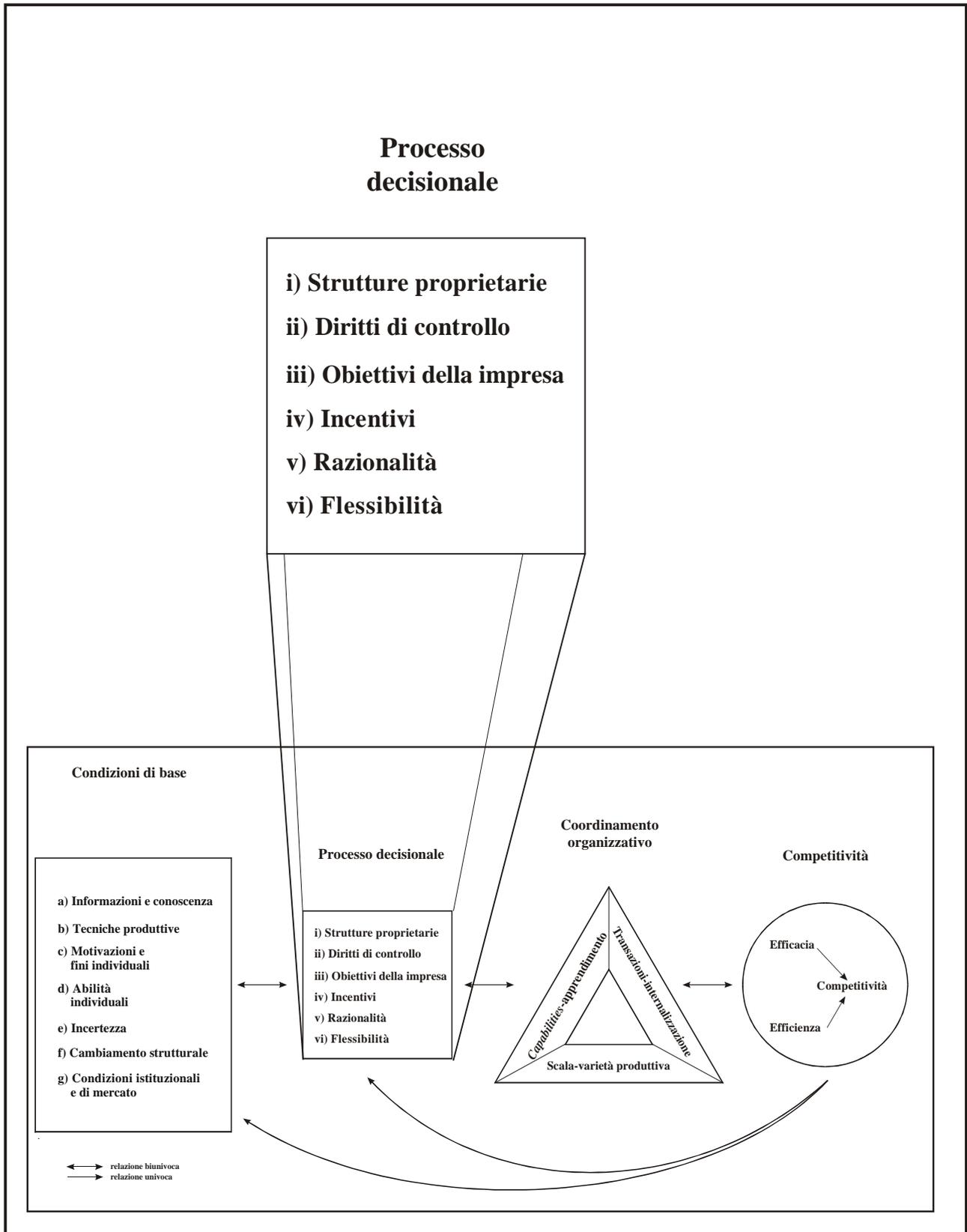


Figura 2.2 Cultura d'impresa

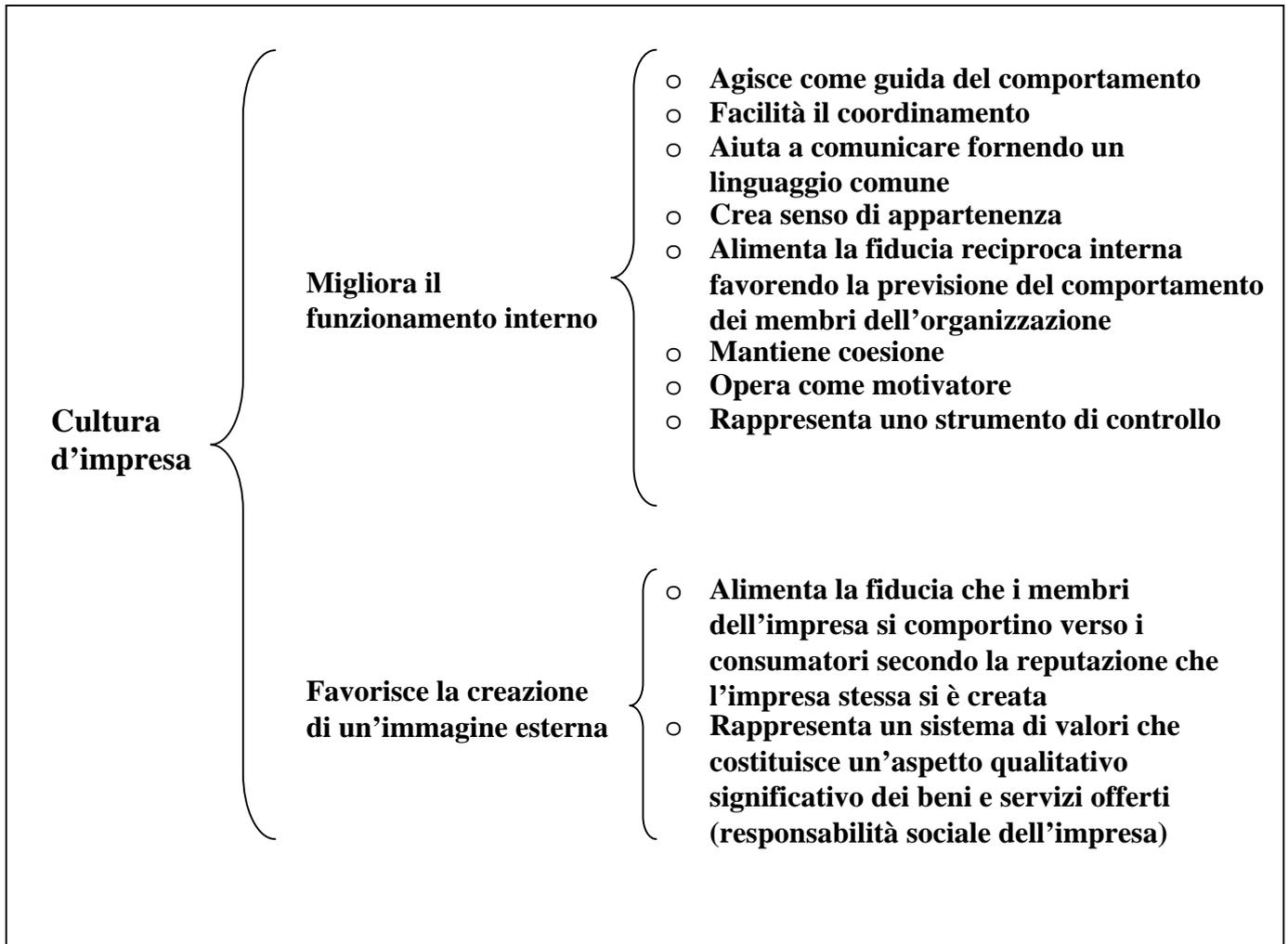


Figura 2.3 Comportamento razionale perfetto e cognitivo

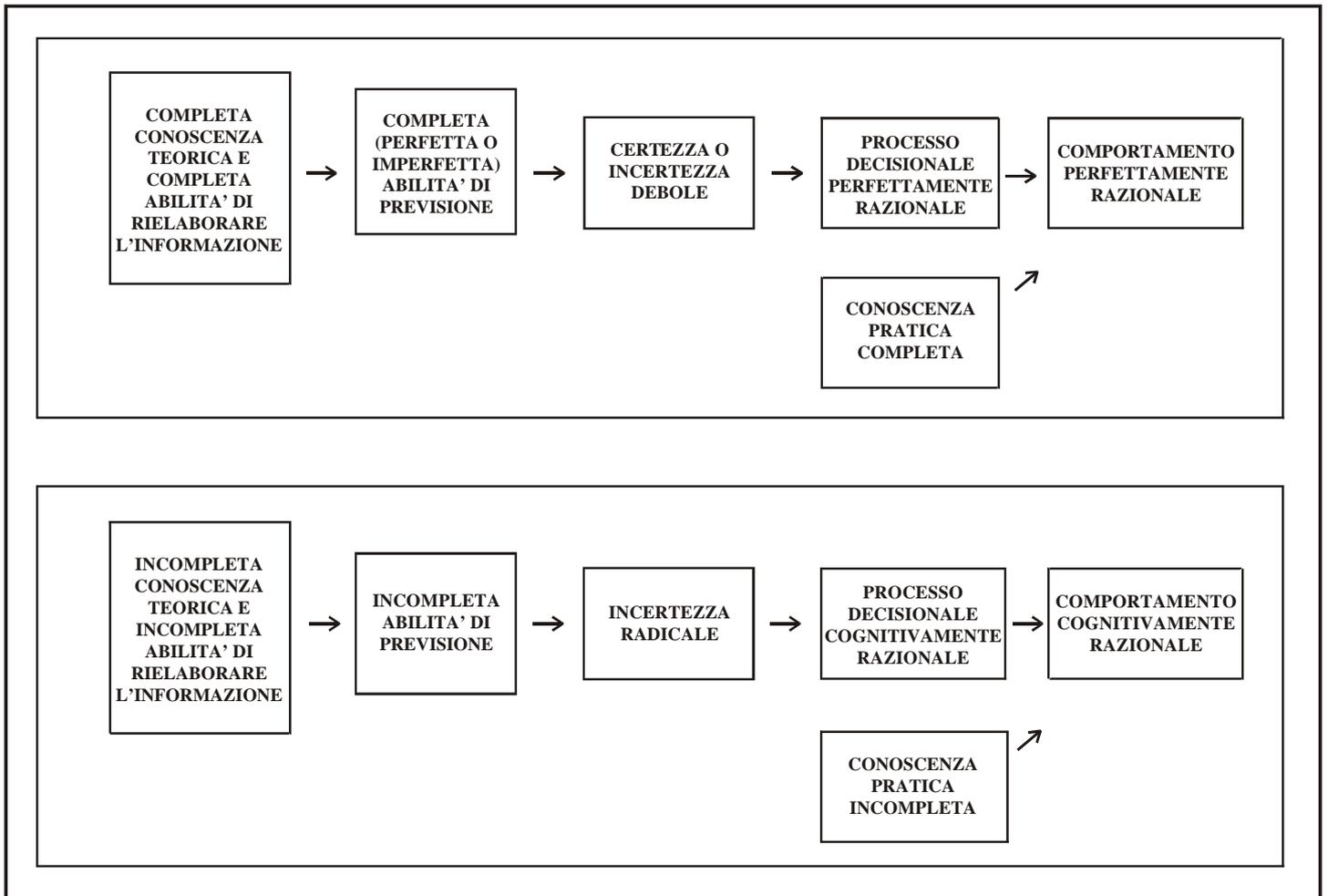


Figura 2.4 Strategie finalizzate a ridurre l'incertezza

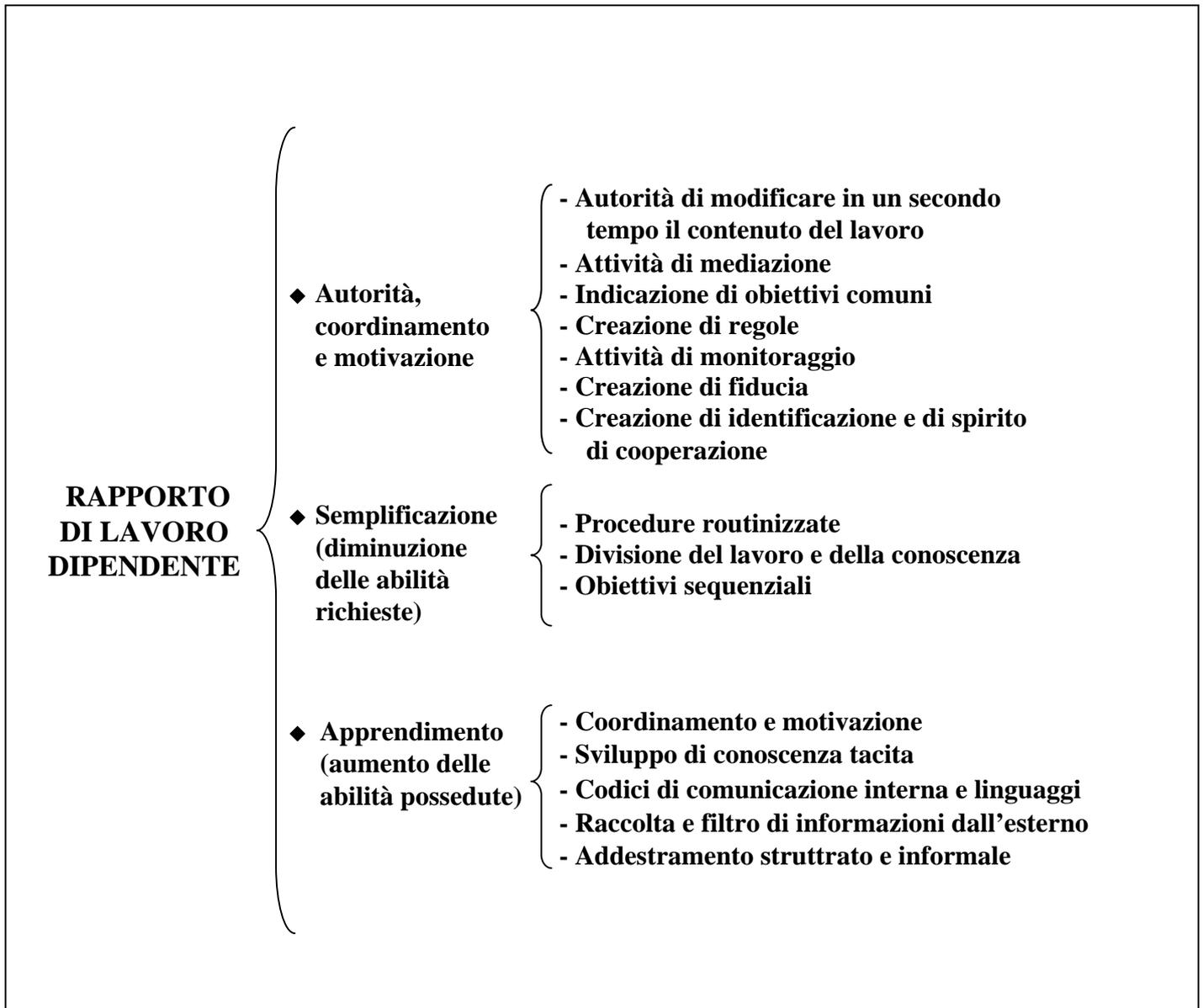


Figura 2 Trasmissione della conoscenza

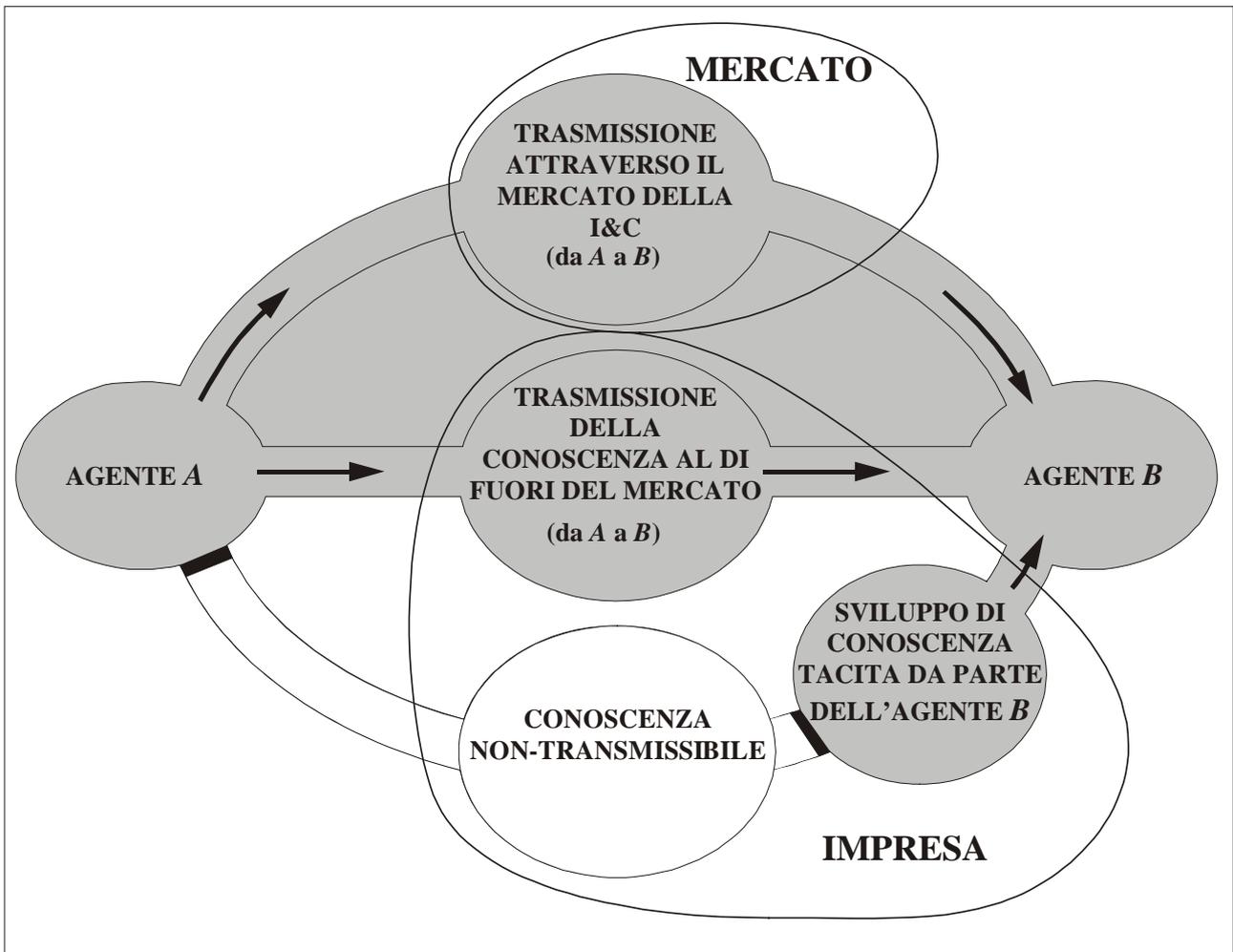


Figura 3.1 Coordinamento organizzativo

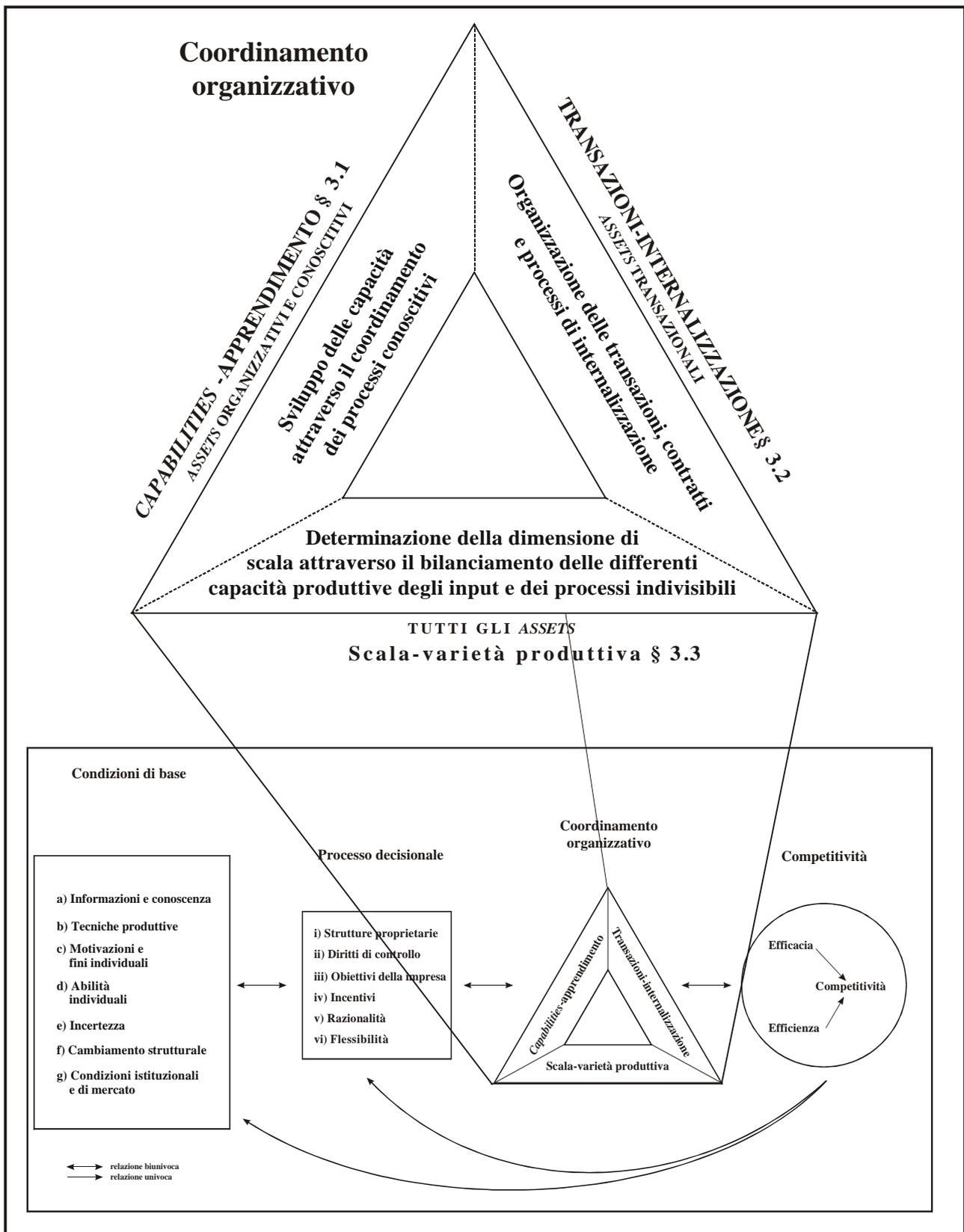
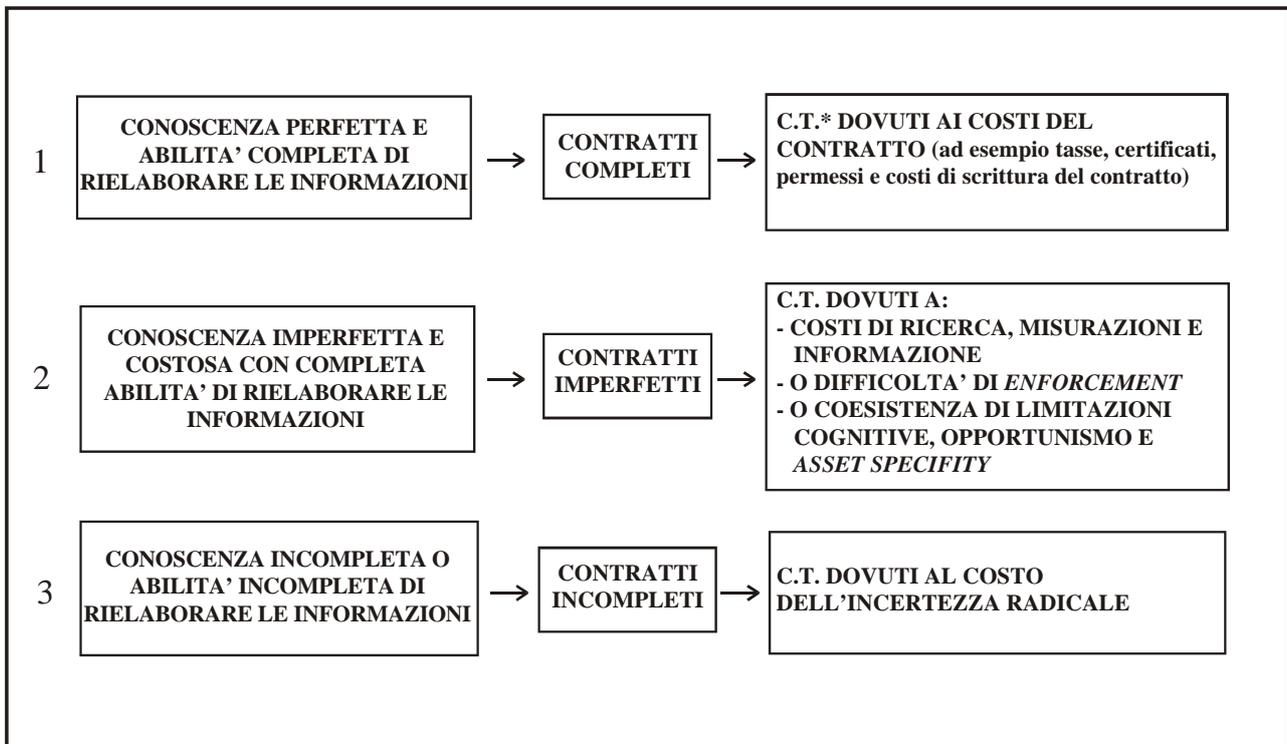


Figura 3.2 Abilità individuali, contratti e costi di transazione



Nota: * C.T. = Costi di transazione

Figura 4.1 Competitività

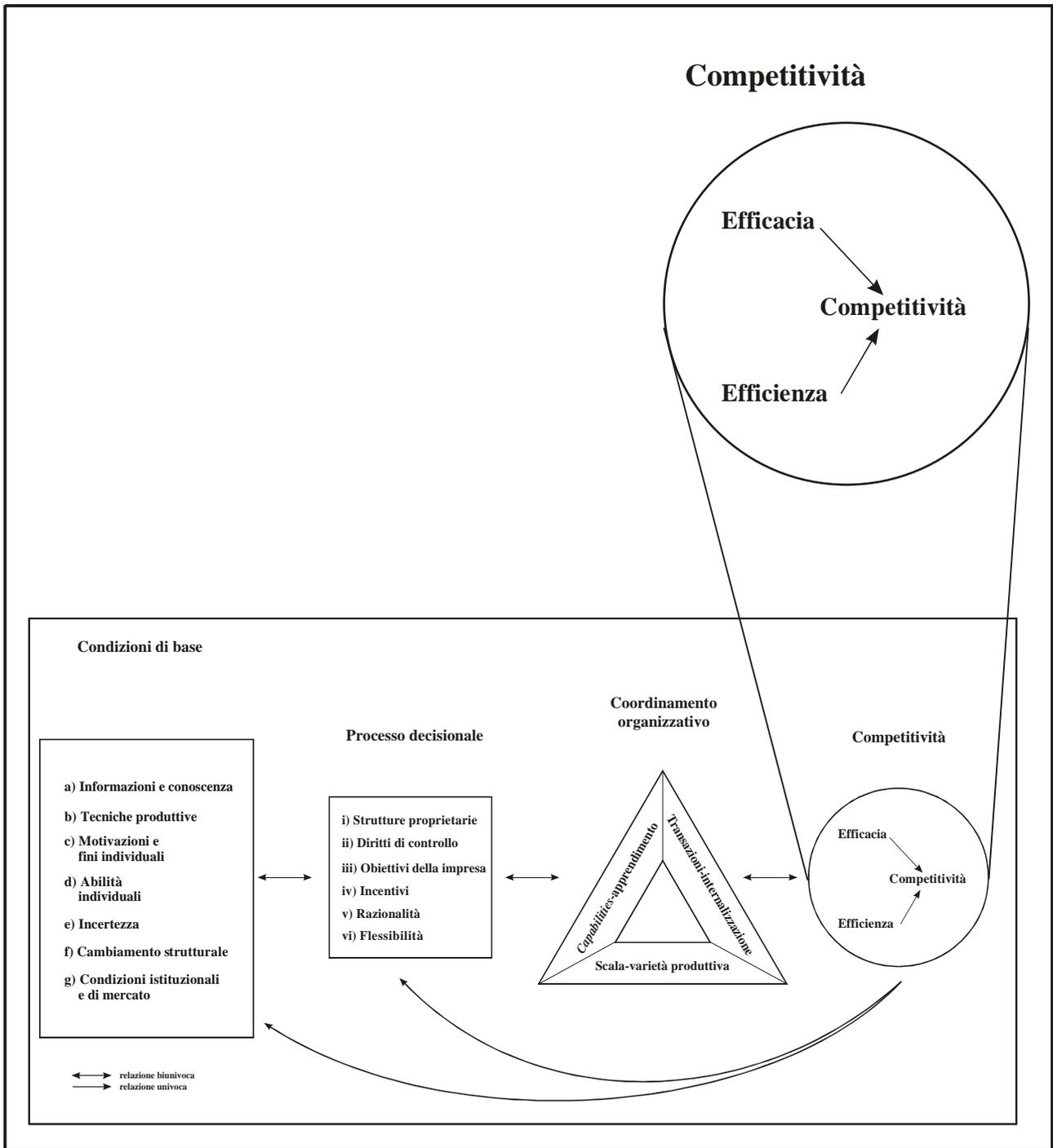


Tabella 1.1 Trasmissibilità e scambiabilità delle informazioni e della conoscenza (I&C)

TRASMISSIBILITA' DELLA I&C	SCAMBIABILITA' DELLA I&C	TIPO DI APPRENDIMENTO
Trasmissibile (conoscenza esplicita e replicabile, linguaggio e mappa cognitiva comune)	Trasmissione attraverso il mercato (appropriabilità e fiducia)	Conoscenza basata su: - scambio dell'I&C come merci (acquisto diretto) - informazioni incorporate nei beni o servizi - informazioni acquisite durante l'attività di scambio
	Trasmissione al di fuori del mercato (non appropri., mancanza di interesse allo scambio di I&C, mancanza di fiducia)	{ Trasmissione gratuita all'interno di comunità e reti sociali Trasmissione coordinata all'interno delle organizzazioni
Non-trasmissibile (conoscenza tacita, differenti linguaggi, mappe cognitive eterogenee)		Apprendimento basato sull'esperienza personale all'interno delle organizzazioni, comunità e reti sociali <i>(learning-by-doing and learning-by-using)</i>

Tabella 1.2 Abilità di previsione e incertezza

ABILITA' DI PREVISIONE		CONOSCENZA TEORICA		ABILITA' DI RIELABORARE LE INFORMAZIONI (ARI)	GRADO D'INCERTEZZA	
Previsione completa	Previsione perfetta	Perfetta conoscenza dell'effettivo risultato		Completa ARI	Certezza	
	Previsione imperfetta	Conoscenza imperfetta	Conoscenza della distrib. di probab. oggettiva dei possibili eventi	Completa ARI	Rischio oggettivo (ad es. dadi o roulette)	Incertezza debole
			Conoscenza della distrib. di probab. soggettiva dei possibili eventi	Completa ARI	Rischio soggettivo (ad es. corse dei cavalli o partite di calcio)	
Previsione incompleta	Conoscenza incompleta della lista dei possibili eventi dovuta alla transmutabilità del futuro			Completa ARI	Incertezza intrinseca	Incertezza radicale
	Conoscenza completa della lista dei possibili eventi			Incompleta ARI	Incertezza procedurale	

Tabella 2.1 Incentivi e sanzioni

Tipi di incentivi e sanzioni (I&S)		Area	Esempi
1.	I&S di mercato	All'interno del mercato	Profitti e perdite
2.	I&S nei contratti tra parti indipendenti	All'interno del mercato	Incentivi contrattuali espliciti. Contratti di assicurazione con franchigia o <i>bonus-malus</i> . Richiesta di una cauzione o di una penale se la controparte non rispetta i termini specificati nel contratto
3.	I&S fornite dalle organizzazioni che regolano il mercato	All'interno del mercato	I&S forniti da tribunali, organismi antitrust, banche centrali, autorità di controllo (CONSOB in Italia o SEC negli USA)
4.	I&S organizzativi	All'interno delle organizzazioni	Incentivi contrattuali espliciti; ad esempio, cottimo, salari più alti pagati a dipendenti con maggior anzianità di servizio, <i>stock options</i> , ecc. Incentivi impliciti e discrezionali (extra contrattuali; ad esempio accesso alle risorse degli impianti, possibilità di apprendimento e avanzamenti di carriera, orario di lavoro flessibile, scelte riguardanti i turni e i periodi di ferie, scelta del posto di lavoro, simboli di status, servizi aggiuntivi, ecc.)

Tabella 2.2 Razionalità basata sull'abilità

	RAZIONALITA' BASATA SULL'ABILITA'	
	1. Razionalità perfetta	2. Razionalità cognitiva
Abilità	Complete	Incomplete
Capacità previsive	Complete con certezza o rischio probabilistico soggettivo e oggettivo (incertezza debole)	Incomplete capacità previsive (incertezza radicale)
Situazione	Alternative e risultati possibili specificati pienamente - sistemi immutabili ergodici e chiusi	Conoscenza incompleta delle alternative e dei risultati. Sistemi trasmutabili, non ergodici ed aperti - il futuro può essere diverso dal passato in un modo non previsto
Processo decisionale finalizzato a	<i>"The best"</i>	<i>"The better"</i>
Comportamento	<i>Ottimizzazione</i> Azione anticipatoria, calcolata e consequenziale	1) <i>Semplificazione</i> Azione basata su procedure routinizzate, divisione del lavoro e della conoscenza e decisioni sequenziali 2) <i>Apprendimento</i> Ricerca di alternative
Possibilità di errori	Errori non sistematici	Possibili errori sistematici
Alternative	Date	Create
Scelta	Assenza di scelta reale	Scelta reale
Risultati delle analisi	Determinazione della "one best way"	Determinazione delle tendenze
Analisi	Degli stati di equilibrio	Dei processi
Elemento analitico rilevante	Vincoli	Opportunità

Tabella 3.1 Componenti dei costi di trasferimento e di transazione

<p>COSTI DI TRASFERIMENTO (costi di produzione)</p>
<p>1. Costi di gestione del trasferimento e di movimentazione</p> <ul style="list-style-type: none">1.1 Costi di coordinamento dei processi di trasporto1.2 Costi di coordinamento dei magazzini1.3 Costi di contabilità1.4 Costi dei processi di preparazione e di imballaggio1.5 Costi di trasporto1.6 Costi di magazzino
<p>COSTI DELLA TRANSAZIONE (costi dello scambio)</p>
<p>2. Costi del contratto e di acquisizione di informazioni</p> <ul style="list-style-type: none">2.1 Tasse2.2 Permessi e certificati governativi2.3 Pagamenti di intermediazione2.4 Oneri legali2.5 Costi di scrittura del contratto2.6 Costi di contrattazione2.7 Costi di informazione sostenuti dal venditore (segnalazione, pubblicità, <i>marketing</i> e informazioni ai potenziali acquirenti)2.8 Costi di informazione e misurazione sostenuti dall'acquirente (selezione, verifica delle qualità e valutazione dei prezzi)2.9 Costi derivanti da contratti specificati imperfettamente a causa di ignoranza (incertezza radicale)2.10 Inefficienza dovuta a fenomeni di astensione (<i>hold-up</i>)2.11 Costi di monitoraggio del rispetto dei contratti2.12 Costi di obbligare al rispetto dei contratti (<i>enforcement</i>)

Tabella 3.2 Gradi d'interazione tra i tre aspetti del coordinamento organizzativo

		I ZERO INTERAZIONE	II ZERO INTERAZIONE	III INTERAZIONE INTENSA	IV INTERAZIONE MOLTO INTENSA
PESO DEI SINGOLI ASPETTI	TRANSAZIONI	Insignificante	≠ Significativa	= Significativa	< Molto significativa
	CAPABILITIES	Insignificante	= Insignificante	≠ Significativa	< Molto significativa
	SCALA-GAMMA	Insignificante	= Insignificante	≠ Significativa	< Molto significativa
CONDIZIONI	I&C* TRANSAZ.	Compl. senza costo	≠ Costose	= Costose	≠ Limitazioni cognitive
	I&C TECNICA	Compl. senza costo	= Compl. senza costo	≠ Costose	≠ Limitazioni cognitive
	I&C ORGANIZZAT.	Compl. senza costo	= Compl. senza costo	≠ Costose	≠ Limitazioni cognitive
	CARATTERISTICHE DELL'I&C	Non considerate	= Non considerate	≠ Processi di risettaggio e basso costo di riproduzione	= Processi di risettaggio e basso costo di riproduzione
	ARI**	Completa	= Completa	= Completa	≠ Incompleta
	CARATTERIST. DEGLI INPUT	Divisibilità e sostituibilità	= Divisibilità e sostituibilità	≠ Indivisibilità e complementarietà	= Indivisibilità e complementarietà
	CONTRATTI	Completi	≠ Imperfetti	= Imperfetti	≠ Incompleti
	INCERTEZZA	Assente	≠ Debole	= Debole	≠ Radicale
	RAZIONALITA'	Perfetta	= Perfetta (o limitata con lungimiranza)	= Perfetta	≠ Razionalità cognitiva
CONFINI DELL'IMPRESA		Completa decentralizzazione	≠ Tendenza verso l'integrazione verticale attraverso la proprietà unificata o verso forme di collab. tra imprese	≠ Tendenza verso l'espansione dei confini del coord. org. all'interno e tra imprese	< Forte tendenza verso l'espansione dei confini del coord. org. all'interno e tra imprese

Note:

* I&C = Informazione e conoscenza

** ARI = Abilità di rielaborare l'informazione