

Organizacione alatke, ugovori i ugovaranje

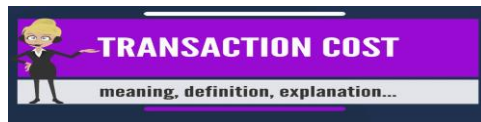
Informacije i transakcioni troškovi

- Ostvarivanje ekonomskih ciljeva u saradnji više strana podrazumijeva uspostavljanje brojnih sporazuma
- Informacije (ili njihov) nedostatak igraju ključnu ulogu u teoriji ekonomske organizacije
- Savršene informacije vs nesavršene informacije
- Informaciona asimetričnost



Transakcioni troškovi

- Dodatni troškovi koje nameće ekonomska interakcija
- Troškovi iznad i mimo ugovorene cijene, uključujući sticanje informacija koje koštaju, troškove praćenja performansi, troškove vezivanja specifične imovine za određenu namjenu i troškove upravljanja kompleksnošću.
- Primjer transakcionih troškova preduzetničkog poduhvata
- Problem oportunitetnih troškova



Skupe informacije, siromašni pojedinci

- Većina ekonomskih razmjena dešava se u uslovima nesavršenih informacija
- **Ograničena racionalnost** – teorija prema kojoj će ekonomski agenti, zbog postojanja troškova prikupljanja i procjene svih informacija, uvijek snositi određenu vrstu neizvjesnosti, jer bi njeno eliminisanje bilo nepodnošljivo skupo (Herbert Simon, dobitnik Nobelove nagrade).
- Troškovi koordinacije – širi od monetarnih troškova (troškovi određivanja cijena, sticanja informacija koje se odnose na lokaciju, kvalitet, reputaciju itd.)
- Troškovi motivacije – nastaju usled nepotpunih informacija i nepotpune predanosti

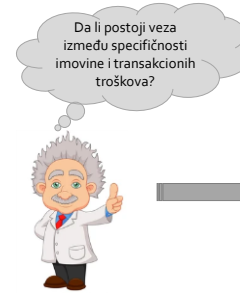


Specifičnost imovine i transakcioni troškovi

- Specifičnost imovine – stepen u kojem je neka imovina namijenjena za neki specifičan zadatak, tako da ne može biti korišćena u alternativne svrhe, a da pri tome ne bude žrtvovan veći dio njene proizvodne vijednosti

- ❖ **Specifičnost lokacije** – odnosi se na imovinu čija je posebna namjena određena njenom lokacijom;
- ❖ **Specifičnost fizičke imovine** – investicija u mašine ili opremu koja ima jednu usko definisanu svrhu;
- ❖ **Specifičnosti ljudskog resursa** – nastaje kada pojedinci razviju vještine koje imaju usku primjenu, kao rezultat učenja putem rada ili specijalizovanih kurseva obuke;
- ❖ **Specifičnosti namijenjenih sredstava** – investicije u objekte opšte namjene, na zahtjev konkretnog klijenta;
- ❖ **specifičnost brand name-a** – kada se predzeće pridruži *brand name-u*, čime smanjuje svoju slobodu da koristi ostale šanse

Specifičnost imovine i transakcioni troškovi



Što je neko više opredijeljen za neku transakciju, više može da izgubi od nepredviđenih događaja i veća je mogućnost da se ugovornim partnerima učini da je u njihovom interesu da ponovo pregovaraju, kako bi postigli povoljnije uslove od vas, budući da ste već opredijelili (potrošili) sredstva.

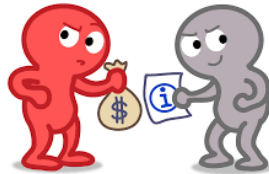
Zbog različitih oblika specifičnosti imovine, ugovarajuće strane se plaše da naprave opredjeljenje iz kojeg nema povrtaka.

Transakcioni troškovi i dostupnost informacija

- Ugovorna razmjena se ostvaruje tako što su sve strane uvjerene da će im određeni dogovor poboljšati poziciju. Za takvo uvjerenje potrebne su im informacije

Ekonomska organizacija, prilikom ocjene koristi od transakcija, nailazi na probleme u trima oblastima:

- Oportunitetni troškovi
- Procjena uticaja transakcije na organizaciju u cjelini
- Nemoćnost potpunog nadgledanja aktivnosti drugih strana uključenih u transakciju



Transakcioni troškovi i osobine transakcija

- Usled ograničene racionalnosti, očekuje se da će pojedinci sklapati sporazume u kojima strane nisu planirale svaku moguću okolnost. U tom kontekstu, u svakoj transakciji postoji neki stepen **kompleksnosti** i **neizvjesnosti**, koji za transakciju predstavljaju troškove.
- **Poznavanje transakcije** – kada makar jedna strana očekuje da će biti uključena u više sličnih transakcija, onda je u njenom interesu da dođe do informacija i kreira instituciju preko koje će upravljati tom transakcijom.
- **Odnos sa drugim transakcijama** – kako transakcije postaju sve više isprepletene i povezane, dramatično se povećavaju troškovi procjenjivanja i podržavanja njihovog ostvarivanja; smatra se da se ovi efekti uvećavaju sa povećanjem broja ljudi koji su uključeni u transakciju.

Ugovori i ugovaranje

Definicija i osobine ugovora

Ugovor: međupovezani skup obostranih obećanja koja su od neke treće, nezainteresovane strane prihvaćena i na čijem ispunjenju ona insistira. Uopšteno, ugovor navodi aktivnosti koje će svaka strana preduzeti i njime se može dodijeliti moć donošenja odluka

- Problemi ugovaranja vezuju se za nesavršenost informacija i/ili specifičnost imovine



Da li ugovori zamjenjuju tržišta

- Ugovori – osnovno sredstvo koje se koristi u organizovanju ekonomske aktivnosti
- Ugovori su dobrovoljni – da bi do sklapanja ugovora došlo, sve strane pojedinačno moraju od njega da očekuju određene koristi;
- Ugovori obezbijeduju motivaciju
- Eksplicitni i implicitni ugovori – *fungibilni uslovi*
- Relacioni su i nekompletni – ne predviđaju svaku moguću situaciju



Nepotpuno pregovaranje

- **Kako je sklapanje ugovora o radu zapravo nepotpuno pregovaranje?**
- Neke okolnosti u kojima se mogu naći ugovorne strane ne mogu se predvidjeti na dan sklapanja ugovora;
- Čak i da ih je moguće predvidjeti, nekad ih ima previše da bi sve bile uključene u ugovor;
- Nadgledanje ponašanja ostalih aktera može da bude previše skupo;
- Prinudno izvršavanje ugovora može da stvori značajne troškove



Ex ante oportunizam

- Ex ante ponašanje ugovornih strana često karakteriše postojanje **informacione asimetrije**
- Ambijent u kojem postoje nesavršene informacije podstiče uključivanje u oportuno ponašanje, što dovodi do neefikasnog ishoda
- Ex ante ponašanje u uslovima nedovoljne informisanosti se može objasniti na nekoliko načina:

Contract problems

- Privatne informacije – primjer monopola
- Pogrešno interpretiranje strategije
- Neprijatna selekcija
- Signaliziranje
- Troškovi mjerenja

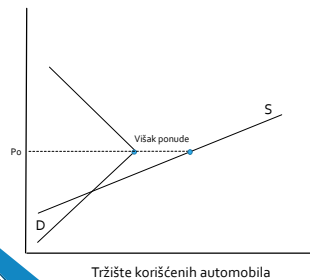


Ex ante oportunizam

- **Pogrešno interpretiranje strategije** bazirano je na podsticaju i kupaca i prodavaca da ne iznose cijelu istinu o tome koliko vrednuju proizvode; ako kupac prenisiko postavlja vrijednost, a prodavac previsoko – transakcija neće biti obavljena
- Rezervaciona cijena vs minimalna cijena ponude



Ex ante oportunizam



- **Neprijatan izbor** – situacija u kojoj jedna ugovorna strana, u vrijeme obavljanja pregovora, ima privatnu informaciju koja drugoj strani potencijalno smanjuje vrijednost ugovora
- Na tržištu korišćenih automobila tražnja zavisi od cijene i kvaliteta, od kojih se kupcima jedino cijena jasno saopštava
- Potrošači donose zaključak o kvalitetu automobila na osnovu cijene; vrijednost automobila se javlja kao odnos cijene i kvaliteta
- Usled opadajućeg rasta kvaliteta u odnosu na cijenu, kriva tražnje ne mora da ima standardni nagib.
- Otuda ovo tržište karakteriše višak tražnje
- **Kako riješiti navedeni problem?**

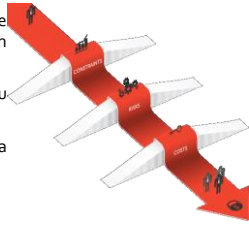
Ex ante oportunizam

- **Signaliziranje** se dešava onda kada bolje informisana strana upoznaje drugu stranu sa određenim činjenicama koje se mogu provjeriti i koje, kada se pravilno interpretiraju, mogu da ukazuju na prisustvo drugih, nevidljivih, ali poželjnih karakteristika
- Proces koji se odvija od bolje informisane ka lošije informisanoj strani
- Da bi signaliziranje bilo uspješno, onaj koji prima signal mora vjerovati da je taj signal kredibilan
- **Snimanje** predstavlja strategiju koja nekada stoji na raspolaganju neinformisanoj strani i koja, ako je uspješna, može navesti bolje informisanu stranu da otkrije informacije.
- Proces koji se odvija od lošije ka bolje informisanoj strani, sa ciljem "izvlačenja" dodatnih informacija



Ex ante oportunitizam

- **Troškovi odmjerenja** – troškovi koje ugovorne strane snose u procesu pribavljanja dodatnih, potrebnih informacija
- Iz ugla efikasnosti, troškovi odmjerenja predstavljaju ograničenje i izdatak
- **Blok bukiranje** i "**slobodno jahanje**" na informacijama drugih kao metode smanjivanja troškova odmjerenja



Ex post oportunitizam

- **Ex post oportunitizam** – javlja se kao posledica činjenice da je većina ugovora relacionala (nepotpuna)
- Osnovni izvori: nepoštovanje i hold-up u razmjeni
- **Koji su osnovni načini zaštite jedne ugovorne strane od nepoštovanja ugovora?**



Ex post oportunitizam

- Hold-up problem može se javiti kada se, prilikom sklapanja ugovora, od pojedinaca ili organizacija zahtijeva da uđu u značajne investicije, koje su (makar u određenoj mjeri) specifične u odnosu na datu namjenu
- Imovina postaje specifična onda kada je njena vrijednost najveća ako se koristi u jednoj određenoj transakciji ili relaciji. Time se vlasnik specifične imovine dovodi u nepovoljan položaj u potencijalnim budućim situacijama *ex post* pregovaranja.
- Vjerovatnoća za *ex post* oportunitizam je jako naglašena u situaciji kada postoji tzv. **kospecijalizovana imovina**.



dcirovic@ucg.ac.me