


Ugovori i ugovaranje



Univerzitet Crne Gore
Ekonomski fakultet Podgorica
Studije menadžmenta Podgorica
Ekonomija Firme

Ugovori

- Međupovezani skup obostranih obećanja koja su od neke treće, nezainteresovane strane prihvaćena i na čijem ispunjenju ona insistira
- Principi dobrovoljne razmjene i obostrane koristi
- Obezbjeđivanje motivacije ugovornih strana

Nepotpuni ugovori

- Nemoguće je definisati sve aktivnosti u svim mogućim situacijama
- Princip ograničene racionalnosti (problem transakcionih troškova)
- Ugovori kod učestalih transakcija



Vrsta ugovora?



Vrste ugovora

- Eksplicitni (pisani) i implicitni (nepisani) ugovori
- Interni i eksterni ugovori
- Relacioni ugovori
- Psihološki ugovori



Oportunizam i reputacija

- Nesavršene informacije dovode do straha od oportunističkog ponašanja
- Značaj reputacije i kvalitetnog poslovanja
- Vrijednost reputacije u odnosu na vrijednost profita koji se može steći oportunističkim ponašanjem (kratak vs. dugi rok)

Uzroci nepotpunih ugovora

1. Nemogućnost predviđanja svih situacija
2. Nemogućnost (nepraktičnost) navođenja svih situacija
3. Skup monitoring ponašanja
4. Veliki transakcioni troškovi prinudnog izvršavanja ugovora

Oportunizam

- Nelegalno (ili nekorektno) ponašanje sa ciljem sticanja lične koristi
- Ex ante oportunizam
- Ex post oportunizam



Informaciona asimetrija

- Dvije strane (kupac i prodavac) u ugovoru posjeduju različite informacije
- Problemi:
 - Privatne informacije
 - Pogrešno interpretiranje strategije
 - Neprijatna/negativna selekcija
 - Signaliziranje i snimanje
 - Troškovi mjerenja

Privatne informacije

- Nepoznavanje različitih grupa kupaca i njihovih cjenovnih preferencija
- Previsoko ili prenisko postavljena cijena znači gubitak prihoda od neke od grupa kupaca



Privatne informacije



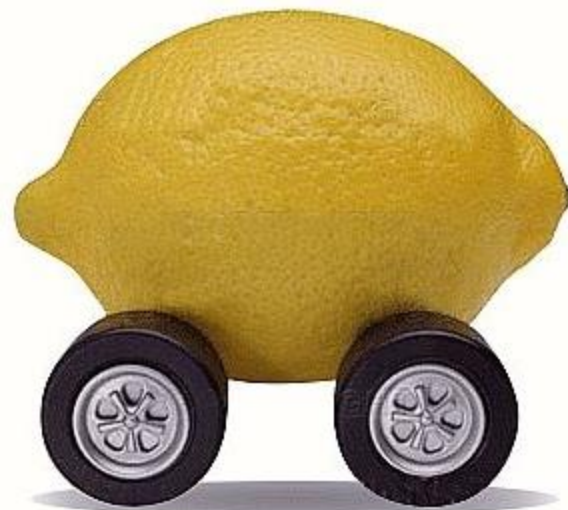
Pogrešno interpretiranje strategije

- Problem nepoznavanja rezervacione, odnosno najniže prodajne cijene
- Problem potrošačevog i proizvođačkog viška
- Uticaj pregovora, kvaliteta informacija, trenutnih preferencija...



Neprijatan izbor

- Koncept neprijatnog izbora/negativne selekcije
- Ključ u asimetričnim informacijama kupaca i prodavaca
- Tržište polovnih automobila i problem negativne selekcije

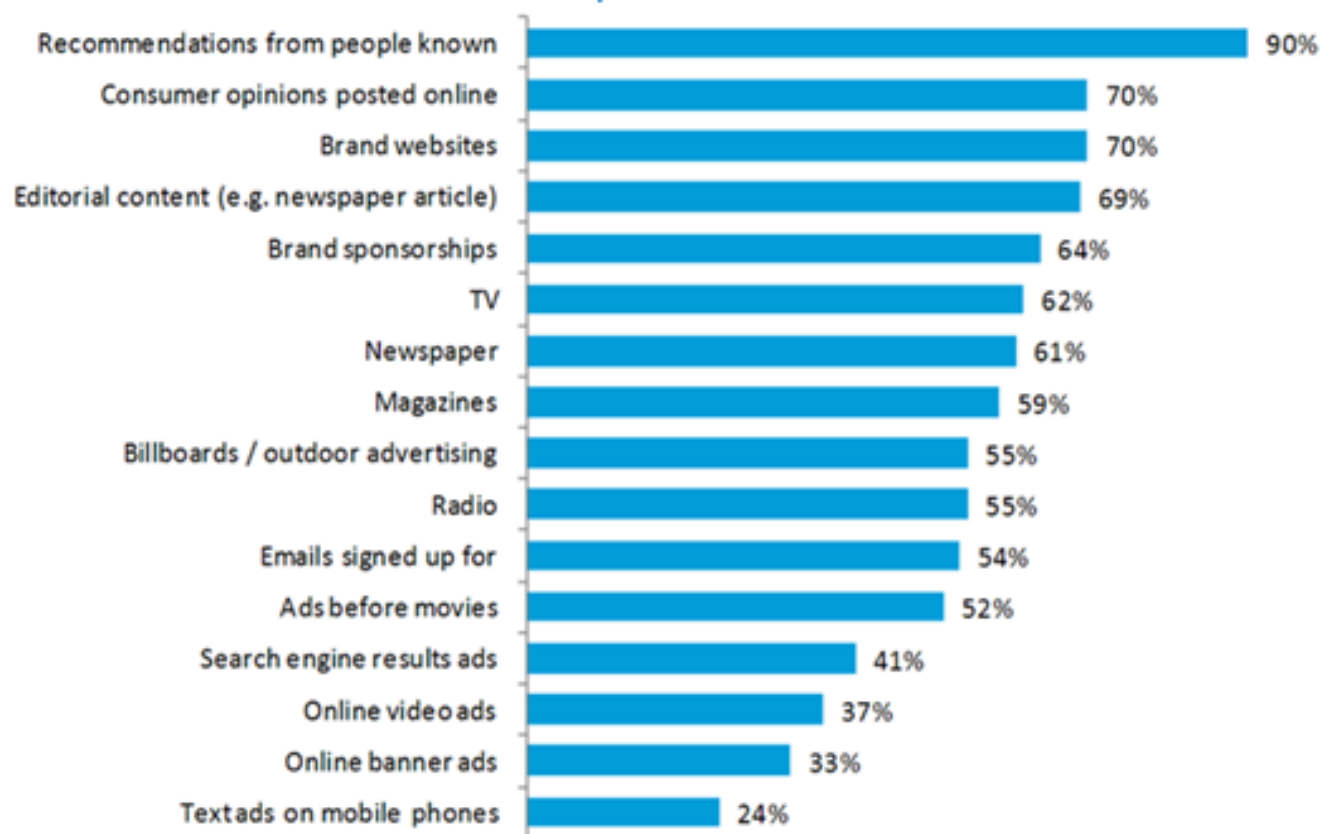


Signaliziranje

- Pokušaj eliminacije negativne selekcije/neprijatnog izbora
- Povećanje informisanosti
- Garancije, sertifikati, prezentacije, iskustva drugih, dobra reputacija...

Kome ljudi vjeruju?

Have some degree of trust* in the following forms of advertising
April 2009



Source: The Nielsen Company

*E.g. 90 percent of respondents trusted "completely" or "somewhat" recommendations from people they know

Snimanje

- Neinformisane strane preduzimaju aktivnosti da informisane strane pokažu svoje razlike, a koje se odnose na nevidljive karakteristike proizvoda
- Snimanje na tržištu rada (od strane kompanije)
- Snimanje kupaca od strane prodavaca



Troškovi odmjeravanja

- Problem utvrđivanja tačne cijene nehomogenih proizvoda
- Rastu sa porastom cijene (i značaja proizvoda) – npr. nekretnine
- “Blok bukiranje” kao način da se smanje troškovi odmjeravanja



Ex post oportunitizam

- Nastaje iz dva izvora – nepotpunosti ugovora i specifičnosti imovine
- Problemi:
 - Nepoštovanje ugovora
 - Hold-up (zadržavanje) u razmjeni

Nepoštovanje ugovora

- Druga strana medalje relacionih ugovora – nepotpunost, prostor za interpretaciju i eventualni oportunistički
- Korišćenje “rupa” u ugovoru za ispunjavanje sopstvenih interesa
- Značaj reputacije

Hold-up problem

- Proizilazi iz značajnijih investicija u specifičnu imovinu
- Jedna od ugovornih strana može da zadržava u razmjeni zbog velikih transakcionih troškova prekida aranžmana
- Hold-up problem se u praksi rješava integracijom ili povećanjem broja dobavljača

Hold-up problem



Značaj ugovora za menadžere

- Za pravnika – važno je kako je ugovor sklopljen i koje su relacije
- Za ekonomistu/menadžera – doprinos ugovora efikasnosti i kvalitetu poslovanja
- Problem nesavršenosti tržišta i transakcionih troškova – velika pažnja neophodna u sklapanju ugovora