

EKONOMSKO ODREĐENJE ORGANIZACIJE – 2. DIO

Suvremena organizacija i ekonomska efikasnost

Suvremena organizacijska znanost povezuje znanja o oblikovanju organizacije (prvenstveno tehnički pristup) s ekonomskom znanosti

Pristup organizaciji kao ekonomskom fenomenu od samih početaka bio vezan uz tumačenje razloga postojanja poduzeća te, posredno, optimalne **veličine poduzeća**

PREDMET ISTRAŽIVANJA

⇒ PONAŠANJE PODUZEĆA

protumačeno kao reakcija na stanje u okolini – organizacijske strukture također posljedica strateškog izbora

⇒ Naglasak na STRATEGIJAMA (razina poduzeća) i EKONOMSKOJ POLITICI (razina države) i to osobito pitanju regulacije tržišta

OSNOVNI POJMOVI

PODUZEĆE - nosilac proizvodne funkcije, osnovna jedinica odlučivanja

STRUKTURA PODUZEĆA – sastav aktivnosti: resursa, HI, VI, KI

INDUSTRIJA (DJELATNOSTI) - splet poduzeća koja prodaju određenu vrstu dobara i usluga

INDUSTRIJSKA STRUKTURA - izraz kojim se određuju odnosi između ponude i potražnje (mogu biti izraženi input-output matricama odnosno matricama tzv. intermediarne potrošnje, ali ukoliko je naglasak na odnosima moći među poduzećima na strani ponude i na strani potražnje, tada koriste izraz struktura tržišta)

TRŽIŠTE - mjesto susreta ponude i potražnje

STRUKTURA TRŽIŠTA je određena s dva temeljna faktora:

1. brojem i veličinom poduzeća
2. barijerama ulaska/izlaska

Tržišta prema strukturi variraju od tržišta savršene konkurencije do monopola.

- Industrijska organizacija kao teorija proučava „nesavršena tržišta“ – OLIGOPOLE te implicitnu potrebu za državnim intervencijama.

DEFINICIJA SAVRŠENE KONKURENCIJE

1. Velik broj kupaca i prodavatelja – ravnoteža moći
2. Transparentnost
3. Homogen proizvod
4. Nepostajanje prepreka ulasku i izlasku

DEFINICIJA MONOPOLA

1. jedan subjekt na strani ponude
2. onemogućen ulaz/izlaz

DEFINICIJA OLIGOPOLA

1. koncentracija izražena
2. ulaz novih poduzeća netrivialan (narušava strukturu)

Obilježja – pokazatelji oligopola:

- izražene ekonomije razmjera
- "ljepljivi" tržišni udjeli - jasni tržišni segmenti, "lojalnost" kupaca
- M&A proizvode značajne sinergije

BITNA PRETPOSTAVKA: na jasno strukturiranim tržištima ponašanje poduzeća (strategija) je posljedica odgovora na očekivano ponašanje konkurencije.

DRUGA BITNA PRETPOSTAVKA: model je izražen dinamičan

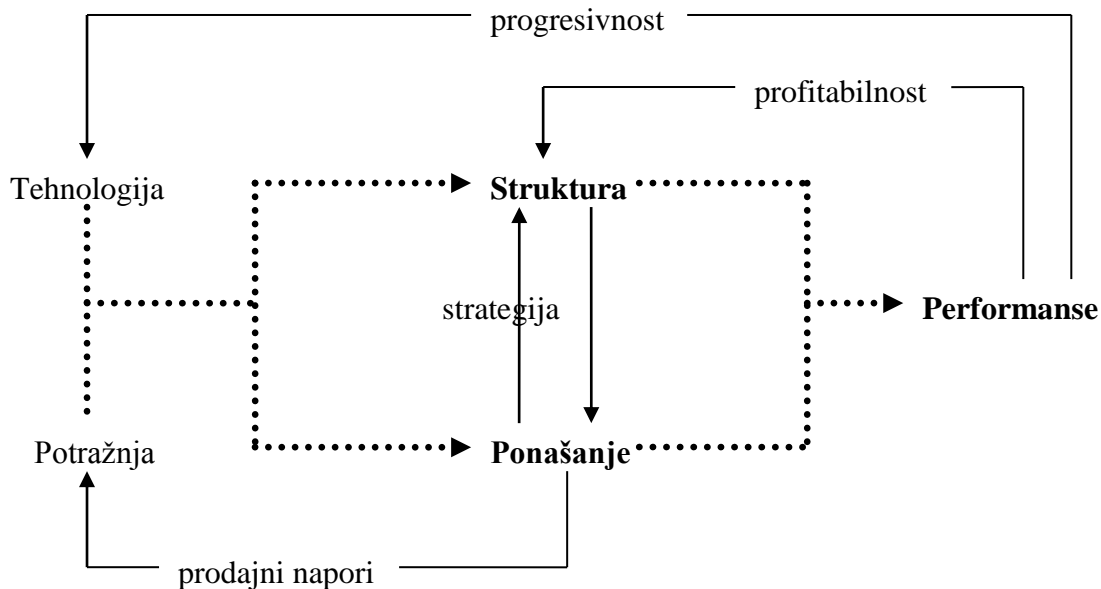
MONOPOLISTIČKA KONKURENCIJA - NESAVRŠENA KONKURENCIJA Postoje faktori za monopolizaciju tržišta ali moguće ignorirati reakcije suparničkih tvrtki

Situacija kada postoji **ekstraprofit** ali nema izraženih **barijera ulaska**.

Dva su suprotstavljena stava prema monopolu: liberalni i intervencionistički

SCP MODEL – Harvadska škola

Predstavnici: Joe Bain, Edward Mason



Izvor: S. Martin, Industrial Economics: «Economic Analysis and Public Policy», Macmillan Publishing Company, New York, 1987, str. 7.

U dokazivanju posljedica koncentracije koriste su uglavnom empirijska istraživanja, najprije studije slučajeva (čitavih industrija) a kasnije sve više statističke analize („stilizirane činjenice“). Istraživanja analizom regresije dokazuju vezu ponašanja i performansi sa

strukturu tržišta. Primjeri varijabli korištenih u modelima:

(Izvor: Jean Tirole: The Theory of Industrial Organization, MIT Press, Cambridge, 1995, str.1.)

STRUKTURA

- broj poduzeća na strani ponude i potražnje
- stupanj diferencijacije proizvoda
- struktura troškova (elementi troškova i oblik funkcije troškova)
- stupanj vertikalne integracije

PONAŠANJE - CONDUCT

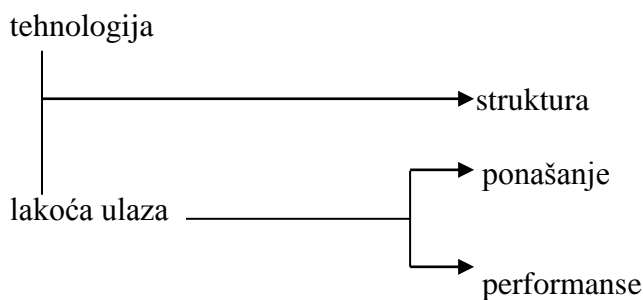
- politika cijena
- R&D
- Investicijske aktivnosti
- promotivne aktivnosti

PERFORMANSE

- efikasnost
- P/MC
- diferencijacija
- inovativnost
- profit
- distribucijski kanali

Chicago – kritika SCP traže bolje teorijski utemeljena objašnjenja

Predstavnici: George Stigler, Aaron Director



Izvor: S. Martin, Industrial Economics.

OBRAZLOŽENJA PRAVACA RASTA PODUZEĆA U TEHNOLOŠKOJ TEORIJI

1. tehnološki uvjetovana efikasnost (Efikasnost)
2. monopolski razlozi

Drugim riječima, poduzeće raste a ponuda (industrija) se koncentrira radi:

1. ostvarivanja sinergija ili
2. radi zaobilaznja zakonskih ograničenja (poreznih zakona, monopolskih zakona...)

Ad 1. Efikasnost kao društveno korisna posljedica koncentracije

STATIČKA EFIKASNOST = interna efikasnost, tehnička efikasnost

Održavanje troškova funkcioniranja na najnižoj mogućoj razini

- Ekonomije specijalizacije, ekonomije razmjera
- Kontroliranje cijene upravljanja efikasnim oblikovanjem administrativnog aparata

DINAMIČKA EFIKASNOST = Prilagodljivost/budnost – integriranost u kontekst

- Stvaranje fleksibilnijih uvjeta financiranja
- Apsorpcijska sposobnost za nove tehnologije i transfere znanja
- Sposobnost ekonomičnog provođenja internih promjena
- Sposobnost upravljanja motivacijom, stresom, konfliktima (ljudskom dimenzijom)

Ograničenja tehnološki uvjetovanog rasta:

1. smanjivanje preglednosti sustava (rast troškova kontrole proporcionalno veći od ušteda u operativi-proizvodnji)
2. opadajući prinosi (nesrazmjer prema fiksnim proizvodnim faktorima koji imaju tendenciju skokovitog rasta)
3. "rijetki faktori" - ograničena ponuda npr. menadžerskih talenata koji se ne mogu rastegnuti, replicirati...

Ad 2. Ako se neke poslovne aktivnosti INTERNALIZIRAJU, tada postaju *outsiderima* nevidljive, prema tome **ne-podliježu zakonskim ograničenjima**.

Tako, ako jedno poduzeće proizvodi rijetka dobra (specifična znanja, intelektualni kapital) ukoliko se integrira s jednim od kupaca može imati internu «obračunsku cijenu» koja mu odgovara.

OBLICI MONOPOLSKOG PONAŠANJA (načini ostvarivanja monopolskih renti)

Zabranjena praksa:

kontrola tržišta - kontrolirane cijene (kontrola tržišta, tržišta javnih dobara)

cjenovna diskriminacija - različita naplata dobara i usluga različitim kategorijama kupaca

vezana trgovina - nedozvoljavanje odvojene kupovine dva dobra

NAČINI REGULIRANJA MONOPOLSKIH PROFITA

1. porezi na profit (koliko uzeti da bi balansirali dobre i loše strane; problem nepotpune informacije)
2. kontrola cijena (problem potencijalnih **gubitaka**)
3. uklanjanje barijera ulasku (problem tehnoloških barijera)
4. nacionalizacije (problem motivacije)

PRIRODNI MONOPOL – DEFINICIJA

tržište (**tehnologija**) koja omogućava izražene ekonomije razmjera -> troškovi opadaju do granice (i preko granica) postojeće potražnje: posljedica je da je društvu najekonomičnije imati jednog proizvođača

Prirodni monopoli česti su na nacionalnim tržištima (posebno u malim zemljama)

Pokušaji približavanja teorije stvarnom svijetu

- ⇒ Situacijske teorije – kontingencijska prilagodba (problem identifikacije faktora)
- ⇒ Strateško ponašanje
 - Izbor okoline i modeliranje faktora okoline
 - Populacijsko-ekološka teorija i SCP
 - Institucionalizam,
 - TCE (strateški resursi i mehanizmi kontrole)
- ⇒ Teorije moći i konfliktnih interesa – “stakeholderi”, vlasnička prava i agencijski odnosi

Pokušaji organizacijske prilagodbe u stvarnom svijetu (90-te)

- Osnovna ideja
 1. Integriranost u kontekst
 2. razvoj konkurentskih prednosti (core competencies)

Praktični pristupi /rješenja:

- 1. Centri odgovornosti**
- 2. BPR (outsourcing)**

= alternativni organizacijski oblici: a) integrirana kompanija (vlasnička kontrola)
b) fragmentirana organizacija (mrežni oblici povezivanja funkcionalno zavisnih poduzeća)

Prednosti integrirane organizacije: jača kontrola

Prednosti mrežne organizacije: fleksibilnost, izraženija specijalizacija i ekonomije razmjera

Ad 1. CENTRI ODGOVORNOSTI

DEF: interne organizacijske jedinice s jasno razgraničenim finansijskom domenom odlučivanja; tip centra odgovornosti zasnovan na tehničko-tržišnoj cjelovitosti

PREDNOSTI:

- ⇒ osvješćivanje stvarnih kompetencija za donošenje poslovnih odluka u utjecanje na konačan poslovni rezultat Ø pojednostavljenje i objektivizacija sustava kontrole kroz objektivizaciju odgovornosti što pojednostavljuje sustav finansijskog praćenja i planiranja;
- ⇒ spuštanje nadležnosti za donošenje tekućih poslovnih odluka na one koji su u organizaciji najbolje informirani i najizraženije osobno zainteresirani
- ⇒ motivacijski učinak povećane autonomije i odgovornosti, osobito ako je pojačan paralelnim sustavom nagrađivanja prema ostvarivanju precizno zacrtanih ciljeva

SLABOSTI:

- ⇒ primarni nedostatak: orijentacija na postojeće strukture. I u međunarodnim razmjerima ovo je najvažniji nedostatak ovih strukturnih rješenja u uvjetima dinamične okoline jer, propitujući ekonomske odnose unutar postojeće organizacijske strukture, daje legitimitet i dodatno učvršćuje moguće neodgovarajuće ustrojstvo;
- ⇒ dodatni su nedostaci: rizik pojave oportunitizma na nižim razinama i gubici izgubljene prilike zbog unaprijed, planski alociranog budžeta

Ad 2. BPR/BPO

CILJ: redefinirati odnose prema bližim i daljim poslovnim partnerima, te racionalizirati operativno poslovanje

PRETPOSTAVKE: radikalnost, centraliziran (top-down) pristup i okrenutost akciji

- + individualni pristup – vezanost za strategiju i rješenja po mjeri,
- + naglasak na procesima, odnosno na aktivnostima u vrijednosnom lancu,
- + izdvajanje temeljnih aktivnosti koje stvaraju vrijednost od aktivnosti podrške kojima poduzeće pospješuje vlastite konkurentske sposobnosti,
- + objektivno vrednovanje doprinosa pojedinih aktivnosti novostvorenoj vrijednosti, odnosno neki sustav mjerenja (kontrole),
- + usporedba s primjerima dobre prakse/konkurencijom – *benchmarking*

DODATNI ZAHTEJEVI

1. ljudski resursi (kapacitet): zalaganje središnje uprave (top menadžmenta), vanjski konzultanti (u ulozi katalizatora), interni koordinacijski i operativni timovi
2. motiviranost i uključenost zaposlenih i menadžmenta srednjih i nižih razina (spremnost na suradnju i prihvaćanje nužnih rezova u organizaciji),
3. dokumentiranost procesa - već postojeća “dobra” ili dokumentirana organizacija ubrzava analizu
4. informatizacija - informacijski tijekovi i njihovo projektiranje bitna komponenta - upravo racionalizacijom informacijskih tijekova postižu se najveće uštede u administrativnim i operativnim troškovima
5. financijska i tržišna snaga -BPR je zahtjevan i dugotrajan proces

OČEKIVANI REZULTAT: POVEĆANA KONKURENTNOST (efikasnost)

Načini uključivanja u globalne mreže (Humphrey & Schmitz, 2000)

Redovan tržišni odnos ili “Arms-length” relationship

- obilježja odnosa: povremen, impersonalan
- obilježja dobra: standardan
- obilježja tržišta: konkurentno

Mrežni odnos

- obilježja odnosa: trajan odnos među komplementarnim partnerima
- obilježja dobra: nestandardno, specifično dobro
- obilježja tržišta: relativno nekonkurentno, svaka druga alternativa manje povoljna

Polu-hijerarhijski odnos – asimetričan tržišni odnos

- obilježja odnosa: stalan, oblikom često dobavljački ili distribucijski lanac veličinom i tržišnim identitetom dominantnog poduzeća
- obilježja dobra: specifično dobro
- obilježja tržišta: relativno konkurentno

Hijerarhijski odnos – vlasnička kontrola

- obilježja odnosa: trajan odnos među komplementarnim partnerima, dobavljački i distribucijski kanali
- obilježja dobra: vrlo specifično dobro
- obilježja tržišta: relativno nekonkurentno, svaka druga alternativa procjenjuje se kao manje povoljna

OSNOVNE SKUPINE TEORIJA PODUZEĆA

1. Tehnološke teorije
2. Teorije ugovornih odnosa (potpuni i nepotpuni ugovori)
3. Vlasničke teorije poduzeća (sadržaj vlasničkih prava i rezidualna vlasnička prava)

OGRANIČENJA TEHNOLOŠKE TEORIJE

1. Problem nepotpunih informacija (observability and verifiability)

Iskustveno dokazano da je teško odrediti optimalne razmjere (MES)

Troškovi kontrole-pribavljanja informacija vjerojatno također imaju učinak opadajućih prinosa - prostor za strateško ponašanje i za **oportunističko ponašanje**

Osim strategija zasnovanih na količini (tržišnom udjelu), uspijevaju i strategije diferencijacije.

2. Alternativna tumačenja (monopolske rente, predatorsko ponašanje...)

Prilike rastu s veličinom poduzeća (veći akumulirano iznos raspoloživ za kapitalna ulaganja, Specijalizacija stručnog osoblja, veća preglednost nad širim rasponom tehnologija, tržišta proizvodnih faktora, tržišta proizvoda....)

Veličina na povećava ravnomjernost - pravilnost novčanih tijekova (ekonomije raspona)

Veličina kao zaštita od konkurencije barijera ulasku

3. Granice poduzeća (ORGANIZACIJE)

Zašto bi se teorije razmjera morale ostvarivati unutar 1 poduzeća - ako je riječ o tehnološki uvjetovanim uštedama, identične uštede dostižne tržišnim oblicima kooperacije. Da li se mogu smatrati ekonomija razmjera i slučajevi kad 1 poduzeća radi s više pogona (pretpostavka da veća Q jamči manji T/j. proizvoda)

4. Problem motivacije

Ako pojedinci i poduzeća nemaju potpunu informaciju - i ovdje se javljaju kao posljedice nemogućnost utvrđivanja optimalnog ponašanja (strateško ponašanje) i oportunistično ponašanje -> dodatni trošak svake ekonomske aktivnosti je u uspostavljanju mehanizama kontrole - pitanje koliko su visoke i složene hijerarhije velikih poduzeća efikasni mehanizmi kontrole

TEORIJA TRANSAKCIJSKIH TROŠKOVA (TCE)

pojavljuje se kao mikroekonomski pristup organizaciji - pristupa promatranju organizacije s razine poduzeća ali u institucionalnoj perspektivi

Jedinica analize - transakcija koju potrebno planirati, organizirati i pratiti provedbu

- Različiti oblici organizacije utječu na te troškove planiranja i realizacije
- Dvije kategorije troškova: troškovi proizvodnje i troškovi transakcija

Pretpostavke (podloga) transakcijske teorije (p/ Williamson-u, dobitniku Nobelove nagrade 2009.)

1. osnovna jedinica analize je transakcija (ne proces-faza, niti organizacijska jedinica) odnosno odnos dviju stranaka
2. pretpostavka o mogućnosti postojanja ograničene racionalnosti
3. Svaki se problem izravno ili neizravno može izraziti kao problem ugovaranja i sigurnosti ugovornog odnosa
4. transakcije se efikasno «rješavaju» odabirom odgovarajućeg organizacijskog modela- za što je potrebno dati:
opis transakcije u relevantnim atributima
opis mehanizama usklađivanja motivacije stranaka
5. **analiza se provodi kroz usporedbu odabranih modela unutar dvije teorijske krajnosti** -klasičnog tržišta potpune konkurencije (maksimalno decentralizirano odlučivanje) i integriranog poduzeća (maksimalno centraliziranog odlučivanja) – riblja kost

Ronald Coase, 1937 - Ponudio tumačenje za postojanje institucije poduzeća

- zaobilaznjem tržišta ostvaruje ušteda u transakcijskim troškovima ili troškovima korištenja tržišta.
- najuočljiviji trošak organizacije proizvodnje putem korištenja tržišnog mehanizma leži u otkrivanju relevantne razine troškova.

Utvrđivanje realne tržišne cijene povezano je s troškovima pribavljanja informacija o raspoloživoj ponudi, o postojećem rasponu cijena, o pouzdanosti dobavljača zatim s troškovima razrade ugovora o kupoprodaji ili ponovnoj suradnji i konsolidiranim troškovima procesuiranja ukoliko se iz ugovornog odnosa naknadno razvije spor. **Organizacija (ili pojednostavljeno hijerarhija) kao interni mehanizam kontrole** zasnovana je na formalnim pravima posloводства da bude informirano o poslovanju organizacijskih jedinica koje su im povjerene na upravljanje. Internalizacijom aktivnosti transakcije postaju „transparentne“.

Dio se transakcijskih troškova može umanjiti ukoliko poduzeće posjeduje specijalistička znanja o prirodi i/ili troškovima proizvodnje nekog proizvodnog faktora. Tada spremnije stupa u pregovore koje prethode sklapanju ugovora o nekom poslovnom odnosu i može argumentirano zahtijevati da se određene točke sporazuma definiraju na obostrano prihvatljiv način. Dio se troškovne transakcije može i umanjiti kao posljedica djelovanja specifičnih mehanizama koji evoluiraju iz opće poslovne prakse.

To su različite norme i običaji koji rezultiraju pojednostavljenjem procesa ugovaranja. Tako, već samo postojanje instituta ugovora, te postojanje pravnog sustava koji regulira način sklapanja ugovora i omogućuje nepristranu presudu u slučaju spora, umanjuje transakcijske

troškove. Često je čitav niz pojedinačnih ugovora vezanih uz pridobivanje određenog proizvodnog faktora zamijenjen jednim okvirnim ugovorom, što je osobito izraženo kod ugovaranja rada.

ZAKLJUČAK : veličina poduzeća zadana

- Ekonomijama razmjera (tehnološka teorija)
- Ekonomijama organizacije TCE

KATEGORIZACIJA TRANSAKCIJSKIH TROŠKOVA

Ex-ante troškovi

Pripreme ugovora

Pregovaranja (vrijeme, ustupci...)

Odabranih oblika zaštite od neizvršenja (vlasništvo krajnji vid zaštite)

Ex-post troškovi

Troškovi prilagodbe novim nepovoljnijim okolnostima proizišlim iz neispunjenja

Ponovnog pregovaranja

Arbitraže i suđenja

Tab 1. Uzroci transakcijskih troškova

Nesigurnost okoline	ograničena racionalnost
Oportunizam	ovisnost o partnerima (koncentracija tržišta)
Rizik	specifični resursi

Kritične varijable (Williamson)

1. **Ograničena racionalnost** - ljudi teže racionalnosti ali potpuna racionalnost nije moguća
2. **Oportunizam** - sebično ljudsko ponašanje, čak n štetu drugoga
3. **Specifičnosti resursa** - resurs je specifičan ako njegova eksploatacija i korištenje prinosa eksploatacije tog resursa bitno ovisi o suradnji s točno određenim poslovnim partnerom

NAPOMENE: Apsolutna racionalnost pretpostavljena samo u neoklasičnom modelu, TCE koristi ideju ograničene **racionalnosti**, inače u institucionalnoj struji postoji još pojma **organske racionalnosti** (neosviještene)

Oportunizam se očituje u prikriivanju informacija, ali i proračunatim izjavama koje mi jenjaju percepciju partnera a moguće su zbog postojanja stanja **asimetrije informacija**. Očekivanje oportunističkog ponašanja podiže troškove zaštite transakcija.

Specifičnosti - vidi tablicu 3.

Tab. 2 Pretpostavke o ljudskoj prirodi

Ograničena racionalnost	Oportunizam	Specifičnost resursa	Implicirani oblik ugovora (inst. rješenja)
0	+	+	planiranje
+	0	+	obećanje (promise)
+	+	0	konkurencija
+	+	+	internalizacija

Tab 3. Oblici transakcija sa stanovišta specifičnosti i učestalosti

		Vrsta ulaganja.		
		nespecifično	umjereno specifično	specifično
učestalost	povremeno	Nabavljanje standardne opreme	Nabavljanje opreme izrađene prema specifikacijama kupca	Izgradnja tvornice ili pogona
	učestalo	Nabavljanje standardnog materijala	Nabavljanje materijala izrađenog prema vlastitim specifikacijama	Prijenos poluproizvoda između sukcesivnih faza proiz. postupka

Izvor: O. Williamson: The Economic Institutions of Capitalism, The Free Press, New York, 1985, str. 73.

SPECIFIČNOSTI TRŽIŠNIH TRANSAKCIJA

(Izvor. V. Belak, Profit centri i interna ekonomija poduzeća, str. 23-26.)

Učestalost (frekvencija)

- pojedinačne, sukcesivne, povremene...
- dvije mogućnosti:
 - pojedinačni pogodbeni modeli
 - dugoročni ugovori

Mogućnost predviđanja

- veća ili manja pravna neizvjesnost
- uvjetovanost realizacije ugovora slučajnim događajem u budućnosti kojeg nije moguće predvidjeti prilikom sklapanja i realizacije ugovora

Vremenska odgoda (razlika u vremenu od trenutka sklapanja ugovora do njegove realizacije)

- potreba dodatnog osiguranja od nastanka nepovoljnih događaja, npr. uslijed promjena cijena, tečajeva, političkih rizika...

Specifičnost ulaganja (ulaganja iz kojih slijedi dugoročno vezivanje i strateško ograničavanje)

Razlozi:

- prostorna uvjetovanost, trenutna pogodnost za konkretan ugovorni (partnerski) odnos
- fizička specifičnost; specijalna oprema tehnika i tehnologija izrade specifične za određen poslovni odnos
- specifičnost angažiranog osoblja, naročito specifičnost obuke osoblja
- specifičnost proizvoda i usluga koja ih čini nepogodnim ih nepovoljnim za drugačije namjene i načine komercijalizacije

Postojanje mehanizama osiguranja transakcija (razrješavanja sporova)

Mehanizmi osiguranja transakcija su institucionalno uvjetovani, pri čemu će transakcijski troškovi ovisiti o faktorima kao što su:

- dostupnost
- pouzdanost
- troškovi osiguranja izvršenja
- troškovi neizvršenja

VRSTE UGOVORA I UGOVORNIH ODNOSA

- **on-the-spot contracts** (arm's length relationship) - jednostavni kupoprodajni ugovori
- **sequential spot contracts** - revolving ugovori, djelomični uzastopni ugovori koji se revidiraju u unaprijed predviđenim vremenskim razmacima ih po nastupu dogovorenog događaja
- **contingent claims** - pravno neizvjesni ugovori, ovisni o nastupu budućih događaja
- **authority relation** - ugovori s pravom ograničenog izbora (opcionalni)

UGOVOR kao alternativa vlasničkom odnosu

UGOVOR prema Williasonovom tumačenju, predstavlja način da se unaprijed (ex-ante) ograniči neefikasnost tako što će informirana strana (npr. kupac) imati pravo izbora hoće li ili ne realizirati transakciju.

NIE poznaje dvije vrste ugovora:

- **potpuni - pogodni za jasne situacije - pravo izvjesni**
- **nepotpuni - pravno neizvjesni**

POTPUNI UGOVORI kao teoretski pojam naglasak stavljaju na formalnu analizu ugovora (sadržaj odredbi ugovora), te polaze od stajališta da je moguć **optimalan ugovor** - ugovor koji predviđa sve bitne okolnosti budućeg odnosa, te je zbog toga «samoprovediv» (*self-enforceable*)

NEPOTPUNI UGOVORI kao teoretski pojam označavaju ugovorne odnose koji se odvijaju u uvjetima koje je nemoguće, ili neisplativo, unaprijed precizirati. Ako je u ex-ante vremenu postignut dogovor koji **potiče specifična ulaganja**, otvara se mogućnost da se ex-post jedna od stran oponaša oportunistički.

Između dva teoretski krajnja modela proteže se prostor-stvarnih ugovora kao organizacijskih obrazaca.

Tipologiju (preciznu podjelu ugovora u klase) teško dati (Menard, 2000), ali činjenica da ugovore bitno određuje sam **predmet ugovora**.

1. složenost transakcije (npr. savjetodavna usluga) postrožuje stavke ugovora
2. trajanje ugovornog odnosa - predviđeno trajanje ugovora (nadprosječno-ispodprosječno) signalizira zauzetost partneru nekom ugovornom odnosu
3. stupanj ex-ante dorečenosti ugovora, prethodna definiranost (sigurnost nasuprot prilagodljivosti ugovornog odnosa)
 - a. razine cijena
 - b. obilježja kvalitete
 - c. količina
 - d. rokova
 - e. penala zbog neispunjena ini nepotpunog ispunjenja stavki ugovora
4. oblik preciziranja protuisporuka ili nagrada
 - a. jednokratna, fiksna cijena
 - b. jedinična cijena, cijena po fazama
 - c. udio u dobiti - linearne i nelinearne sheme
5. procedure za osiguranje izvršenja (sudska nadležnost, arbitraže...)

primjer JPP (PPP) <http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/practical-tools/contract-plans-performance-contracts>

**RAZLOZI SELEKTIVNE INTERVENCIJE U FUNKCIONIRANJE TRŽIŠTA -
OBLIK upravljanja transakcijom (tzv. governance structure) postaje bitan ako postoje
neki od faktora 1-4**

1. postojanje troškova promjene partnera (switching costs)
2. specifična ulaganja (učestalost, jedinstvenost)
3. prostorna specifičnost
4. specifičnost ljudskog kapitala

Troškovi promjene partnera (*switching costs*)

DEF: ukoliko postoje veći učinci (efikasnost) suradnje između dva partnera nego što potencijalno mogući s bilo kojim drugim partnerom tada postoji **obostrani monopol**, odnosno postoje troškovi prijelaza s jednog na drugog partnera.

Pretpostavimo da je:

v = vrijednost za kupca

c = troška za dobavljača (efektivni trošak proizvodnje)

te da postoji razlika u smislu da je $v > c$, što znači da postoji dodatna dobit koja se može ostvariti realizacijom dotične transakcije.

2 su mogućnosti:

1. postojanje potpune informacije

značenje: obje strane svjesne tehnologija i efektivnih proizvođačkih i prodajnih cijena, odnosno poznaju i c i v

posljedica: cijena p će se formirati tako daje

$$c < p < v$$

Ako su oba partnera ravnopravna (postoji simetrija moći), podjela dobiti biti će 50:50, odnosno dobavljačev i kupčev višak biti će jednaki:

$$p - c = v - p$$

Transakcija će nastupiti i biti će efikasna. Ako jedan partner odustane od transakcije, dobit će izostati.

2. postojanje asimetričnosti informacija (*private information*)

značenje: kupac zna samo v , dobavljač pozna samo c ; oba mogu samo pretpostavljati da je $v > c$ uslijed čega je za očekivati da će **pregovaranje u bilateralnom monopolu biti potencijalno neefikasno.**

obje strane nastoje prigrabiti višak vrijednosti ali s obzirom da ne poznaju stvarne cijene postoji opasnost da će odustati od transakcije jer ne mogu ispravno prosuditi partnerovu korist.

Vjerojatno je da će količina transakcija uvijek biti suboptimalna (neke se neće realizirati jer će partneri *pogrešno* pregovarati). Ako ponuđač ponudi cijenu koja je jednaka ili veća vrijednosti koju ostvaruje kupac transakcije će se obaviti inače će izostati.

Zaključak: dokle god postoji neizvjesnost u pogledu postojanja dodatne koristi specifične transakcije i dok stranke nisu obavezne provesti transakciju, trgovanje će biti neefikasno.

UGOVORI - način da se unaprijed ograniči neefikasnost tako da **informirana strana** (npr. kupac) ima pravo izbora, čime dolazi do inverzije pregovaračke moći.

Ako je c opće poznat, svu dobit prisvojiti će kupac.

Ako je v opće poznato, pravo odlučivanja trebao bi imati dobavljač; odnosno dobavljač određuje prodajnu cijenu i prisvaja dobit.

EKONOMIKA HIJERARHIJE U TEORIJI ORGANIZACIJE

Hijerarhije ta TCE predstavljaju sinonim za poduzeće, odnosno model organizacije transakcija suprotan tržištu.

- hijerarhija = mehanizam kontrole specifičnih resursa, osobito specifičnih transakcija
- svrha hijerarhija je stabilnost/čvršća kontrola koja se osigurava uslijed postojanja ODNOSA AUTORITETA (⇒ vlasništvo kao izvor prava kontrole)

pitanje ljudskog kapitala - kontrola ljudskog faktora ipak nešto složenije od kontrole materijalnih resursa, osobito kad je riječ o intelektualnom radu (*intangible, knowledge-intensive inputs*)

SPECIFIČNOSTI LJUDSKOG FAKTORA

- problem djeljivosti inputa (pojedinaac kao skup znanja, vještina, sposobnosti)
- problem mjerenja inputa (intelektualni potencijal) - što je kapacitet, mjera korisnosti
- neizvjesnost inputa (situacijska ograničenja)
- odnos inputa i učinaka (problem utvrđivanja tehničkih omjera)
- vremenska varijabilnost inputa (efekti učenja)
- učinak timskog djelovanja

PROBLEM KOJI POKUŠAVAJU RIJEŠITI **TEORIJE HIJERARHIJA**- : može li se govoriti o **vlasničkim pravima** s obzirom na rad kao resurs; ODNOSNO KAKO UGOVORI OSIGURAVAJU KONTROLU RADA

TCE (npr. Williamson) PROBLEM „rješava“ apstraktno (teorijski), tako što specifičnost ljudskog faktora drže jednim od vidova specifičnosti stoga je moguće očekivati da će se specifični oblici radnih inputa nastojati kontrolirati kroz dugoročne ugovore.

RADNI ODNOS I UGOVOR O RADU zato i predstavlja najizrazitiji primjer nepotpunog ugovora.

RANIJE VARIJACIJE TEORIJSKIH RAULOGA POSTOJANJA HIJERARHIJA - teorije koje nastanak poduzeća vezuju primarno uz međuljudske odnose i/ili kontrolu faktora rada

1. Reguliranje tržišta RS učinilo cijene rada nefleksibilnim, uz istovremeno izraženu konkurentnost na prodajnim tržištima na kojima je i nadalje izražena cikličnost. Ako su cijene inputa uglavnom zadane, poduzeće se prilagođava ciklusima tako da štedi na varijabilnom faktoru, odn. što je važnije: **fleksibilnost rada** kao proizvodnog faktora predstavlja način da se internim organizacijskim promjenama («dobrom» organizacijom) postignu dobici na efikasnosti.

- trajnost zapošljavanja (dugoročni nepotpuni ugovori) jesu ono što poduzeću daje fleksibilnost i omogućava konkurentsku diferencijaciju

2. Neravnomjerno raspoređena sklonost riziku čim da riziku skloni pojedinci preuzimaju ulogu poduzetnika, a riziku neskloni ulogu zavisnog zaposlenika - neoklasična teorija. Postoji

nešto kao **društveni dogovor** po kojem u zamjenu za sigurnost (stabilna plaća) riziku neskloni pojedinci prepuštaju poduzetniku rizik u zamjenu za autoritet (pravo naređivanja) i prava na eventualnu dobit.

- radni odnos kao obostrani interes u uvjetima potpune informacije gdje obje strane objektivno prosuđuju svoj interes i sklapaju potpuni ugovor

HIJERARHIJSKA TEORIJA PODUZEĆA I PROBLEM EKONOMIZIRANJA INFORMACIJAMA – noviji pristupi

Kenneth Arrow (1963) - uloga organizacije / hijerarhija je upravljati informacijama «economies of information in the organization occur because of the fact that much of the information received is irrelevant". Za ispravnu odluku nije potrebno posjedovati sve informacije već samo one koje se mogu sažeti i prenijeti na način da ne izgube vrijednost.

Dakle, za ispravnu odluku potrebno je:

1. posjedovati informaciju - za to stvoriti hijerarhiju i druge mehanizme prijenosa
2. interpretirati (procijediti) informaciju

March i Simon (1958) - uloga hijerarhija je smanjiti neizvjesnost "uncertainty absorption".

Organizacija djeluje na smanjivanje neizvjesnosti kroz strukturiranje mehanizama prijenosa informacija, tako da primatelj može informaciju preuzeti «u povjerenju» (ispravan, vjerodostojan i pošten/profesionalno korektan prijenos informacija postaje ((standardno ponašanje»

Problem je da literatura prepoznaje problem gubitka i iskrivljavanja informacija ali manje raspravlja zašto se i ako događaju pojedini oblici iskrivljavanja informacija.

Implikacije March i Simonovog gledišta: **onaj koji prenosi informaciju razvija moć** a situacija u kojoj se informacija prenosi postaje **osjetljiv posao** koji ima odraza na kvalitetu odluka i poslovanja.

Oliver Williamson (1985)

Specifičnost ljudskog faktora je zato kod Williamsona poseban vid specifičnosti, osobito kada je riječ o profesionalnom kadru.

D. North (NIE) « rules by which institutions are governed affect institutional choices». Slijedi ZAKLJUČAK da je birokracija/hijerarhija mehanizam organizirane anarhije

Ograničenja vlasničke kontrole – problem stvarnog sadržaja vlasničkih prava (1)

EKONOMSKA ULOGA VLASNIKA - povijesno-civilizacijski - KONTROLA rijetkih resursa uglavnom kod ranih ekonomista, već od A. Smitha i ideje podjele neizvjesnosti, s tim da već Smith uočava probleme cjepkanja vlasništva i slabljenja društvene uloge vlasnika

Prednosti privatnog vlasnika:

- ⇒ motiviranost budući da prisvaja koristi iz vlasništva (profit kao plaća za uspješno upravljanje poduzetnika, a poduzetništvo jedini izvor nove vrijednosti)

Posljedice za ekonomsku efikasnost društva:

- ⇒ društvo mora razviti aparat koji će definirati i osiguravati vlasnička prava
- ⇒ problem nastaje ako:
 - a. vlasnik postane neefikasan - pitanje prijenosa vlasništva kao pitanje zamjene vlasnika
 - b. tehnološki napredak traži veći i brži rast poduzetničkog pothvata nego što ga može svladati jedan vlasnik

Vlasnička prava

- ⇒ Pravo kontrole namjene (*control rights*)
- ⇒ Pravo raspolaganja učincima (*rent rights*)
- ⇒ Pravo prijenosa (*izdvojeni dio prava kontrole; u praksi osnovno pravo malog dioničara*)

Praktični primjer kontrolnih prava u društvu s dispergiranim vlasništvom

- Pravo glasa: postavljanje i opoziv članova uprave, odluke o pripajanju, preuzimanju...
- Pravo na informiranost
- Pravo na kazneni progon članova uprave ukoliko povrijede ovlaštenja...

Prava na uživanje rezultata

- Ograničena odgovornost
- Pravo na sudjelovanje u dobiti (dividenda)
- Pravo na prijenos dionica (često ograničeno u tzv. Privatnim korporacijama)

Ograničenja vlasničkih prava:

- Suvlasništvo
- Regulacija
- Ugovorna ograničenja
- Ograničenja također variraju ovisno o tzv. Institucionalnom kontekstu

PROBLEMI VLASNIŠTVA u teorijskoj perspektivi (2)

AGENCIJSKI ODNOS I AGENCIJSKA TEORIJA

- ugovorni odnos u kojem jedna ili više osoba (principali) postavljaju drugu osobu (agenta) koja će umjesto njih poduzimati neke radnje u njihovo ime i na njihov račun
- delegiranje dijela autoriteta u odlučivanju / raspolaganju vlasništvom
- agencijski odnos pojavljuje se i u svakoj prilici gdje ne postoji formalan ugovor o zastupanju ali postoji timski rad i nemogućnosti procjene pojedinačnih napora i rezultata (Demsetzova teorija poduzeća), odnosno svuda gdje postoji mogućnost nekažnjelog izbjegavanja poslova i šlepanja (*shirking*)

HIPOTEZA: Ako se obje strane ponašaju tako da maksimaliziraju vlastitu (individualnu) korist, postoji osnova za vjerovanje da ponašanje agenta neće uvijek biti u interesu principala

AGENCIJSKI TROŠKOVI

- nastaju zbog **nemogućnosti ostvarivanja potpunih ugovora**, odnosno zbog sukoba interesa koja u uvjetima nepotpunih informacija
- predstavljaju gubitke koje principal snosi zbog postojanja agencijskog odnosa. To su:
 1. **troškovi monitoringa** (nadzor ali i razni oblici kontrole ponašanja agenta definiranjem budžeta, granica djelovanja, pravila postupanja...)
 2. **troškovi vezivanja** (bonding)
 3. **rezidualni gubitak**

Principal nastoji maksimalizirati vlastitu korist uravnoteženjem triju navedenih kategorija troškova – **cilj je navesti agenta na željeno ponašanje sa što manje troškova.**

Danas postoje i mišljenja da agencijski troškovi ne terete isključivo principala, već da se odražavaju kao smanjenje nagrade agenta – **implikacije: agenti nastoje umanjiti AT**