

LEKCJA 3

TEORIA KONTRAKTÓW

Kontrakt - obietnica lub zbiór obietnic, których dotrzymanie jest uważane przez prawo za obowiązek (albo wobec złamania których prawo dysponuje skutecznymi środkami zaradczymi).

Analiza rynku zaczyna się od firmy, więc doprecyzowanie tego pojęcia jest ważne.

- Dlaczego istnieją firmy?

Według ujęcia przedsiębiorczego (J. Schumpeter), firmy istnieją dlatego, że zawsze znajdują się ludzie, którzy widząc okazję z nadzieją na zysk, podejmą ryzyko inwestowania organizując firmę.

Według ekonomii neoklasycznej, istnienie firmy wynika z definicji rynku, jako systemu koordynowanego przez ceny, systemu alokacji dóbr pomiędzy działającymi na rynku podmiotami. Nie musimy się przecież pytać dlaczego istnieją konsumenci?

Przełomem w rozwoju teorii firmy był artykuł R. Coase z 1937 roku „Istota przedsiębiorstwa”.

- Skoro rynek jest doskonałym mechanizmem alokacji dóbr, to dlaczego w ogóle istnieją firmy gdzie alokacja zasobów oparta jest na poleceniach szefa, a nie na wymianie towarów i usług? Dlaczego robotnik nie handluje z kierownikiem firmy, lecz sprzedaje swoją gotowość do pracy i podporządkowuje się jemu? Dlaczego konsumenci nie są zarazem jednoosobowymi firmami-producentami?

Według nowej ekonomii instytucjonalnej, koordynacja przez firmę w pewnych sytuacjach jest tańsza i efektywniejsza niż koordynacja przez rynek. Decyduje o tym porównanie kosztów transakcyjnych. Jeśli są one mniejsze wewnątrz firmy niż przy koordynacji przez rynek, to opłaca się zorganizować produkcję w firmie. W firmie panują szczególne porządki autorytarne w przeciwieństwie do rynku. W ten sposób upada założenie ekonomii neoklasycznej, że jedynie wymiana rynkowa (przez ceny) zapewnia optymalną alokację zasobów.

KOSZTY TRANSAKCYJNE

Koszty transakcyjne – koszty redukcji niepewności, czyli wszystkie koszty poszukiwania i zbierania informacji, jej przetwarzania, zawierania i monitorowania transakcji, egzekwowania zobowiązań.



Są to koszty utrzymania systemu ekonomicznego w ruchu, czyli koszty dostarczenia dóbr i usług poprzez rynek niż poprzez firmę

Transakcja jest podstawową jednostką analizy w teorii organizacji ekonomicznych dlatego że dzięki transakcjom system ekonomiczny działa. Zawieranie transakcji pociąga za sobą pewne koszty dla stron wymiany, a często i dla osób trzecich.



Głównym celem i skutkiem ekonomicznych instytucji jest oszczędzanie na kosztach transakcyjnych (wg nowej ekonomii instytucjonalnej).



Przyjmuje się że każdy problem ekonomiczny można sformułować jako problem kontraktowy i że może on być z pożytkiem badany w kategoriach oszczędzania kosztów transakcyjnych.

Koszty transakcyjne są kosztami utraconych możliwości tak jak każde inne koszty w teorii ekonomii. Istnieją też stałe i zmienne koszty transakcyjne (koszty poszukiwania i informacji, koszty negocjacji i decyzyjne, koszty monitorowania i egzekwowania)

Koszty transakcyjne

- ↗ ex ante (koszty przygotowania, negocjowania, zabezpieczenia umowy)
- ↘ ex post (koszty niedostosowania umowy, renegocjacji, zabezpieczające wykonanie zobowiązań)

Koszty koordynacji wymiany (mogą przesądzać o opłacalności transakcji)

- koszty ustalania ceny i innych warunków transakcji
- koszty dotarcia z ofertą do kupującego
- koszty miejsca wymiany i zawarcia transakcji

Koszty motywacji

- koszty asymetrii informacyjnej (wynikają z rzadkości przeprowadzania transakcji, z braku wiedzy o lokalnych warunkach wymiany)

-koszty niedoskonałości umów (utracone korzyści w skutek błędnej oceny czy niewłaściwego zawarcia kontraktu)

Koszty egzekwowania umów (wynikają z zachowania oportunistycznego ponieważ zawarcie umowy nie oznacza jej zrealizowanie)

-koszty monitorowania (ocena potrzeb i warunków w których transakcja została zawarta mogą zmienić się i któraś ze stron może ocenić że w jej interesie jest raczej niedotrzymanie umowy)

-koszty egzekucji (dochodzenie wykonania umowy)

Można poświęcić wiele uwagi przygotowaniu kontraktu, w którym uwzględnione zostaną różne nieoczekiwane zdarzenia oraz zastrzeżone będą z góry odpowiednie zachowania stron - ex ante (ale i tak nigdy nie jest możliwe koncentrowanie wszystkich istotnych działań negocjacyjnych w ex ante stadium kontraktu)

lub

Można przygotować niekompletny kontrakt i wypełniać luki w miarę zaistnienia nieprzewidzianych okoliczności zamiast z góry rozważać wszystkie możliwe przeszkody - ex post

Najbardziej oczywistą formą zabezpieczenia kontraktu jest współwłasność.

Czynniki wpływające na koszty transakcyjne wewnątrz firmy:

- zróżnicowanie transakcji
- prawdopodobieństwo zmiany cen
- rozkład przestrzenny prowadzonych transakcji

Czynniki obniżające koszty transakcyjne wewnątrz firmy a także transakcji rynkowych:

- usprawnienie formy zarządzania firmą
- postęp technologiczny
- outsorsing (wyrzucanie na zewnątrz firmy funkcje i działania które nie należą do głównego trzonu działalności i mogą być taniej realizowane w wyspecjalizowanych podmiotach)

- Skoro istnienie firmy pozwala na redukcję kosztów transakcyjnych, dlaczego w ogóle istnieją transakcje rynkowe?

Koszty zorganizowania dodatkowej transakcji rosną wraz ze skalą transakcji i zrównują się z kosztami dodatkowych transakcji rynkowych. Poza tym większe firmy mogą stwarzać większe koszty transakcyjne niż w warunkach rynkowych z powodu zwiększonej biurokracji.

Podsumowanie kosztów transakcyjnych:

Z czasem ekonomiści uchylili założenie o zerowych kosztach transakcyjnych tak jak przyjmowała to szkoła neoklasyczna. Tylko w idealnym świecie koszty transakcji są zerowe, w świecie rzeczywistym zawsze istnieją pewne koszty zbierania informacji, negocjowania umów, ustalania ich treści, ich egzekwowanie.

Działanie rynku kosztuje. Stworzenie firmy pozwala zaoszczędzić. Przedsiębiorca ponosi niższe koszty, bo przecież zawsze można wrócić do koordynacji rynkowej.

Uzasadnienie istnienia przedsiębiorstwa:

1. Koszt realizacji transakcji wewnątrz firmy jest niższy niż transakcji rynkowej
2. Wartość sama w sobie (daje poczucie bezpieczeństwa i komfortu pracownikom)
3. Menadżerowie czerpią satysfakcję z kierowania
4. Konsumenci mają zaufanie do firm

Zawsze stawiamy pytanie: *czy opłaca się przenieść daną transakcję z rynku do firmy?* Tak, jeśli w ujęciu końcowym koszty jej wykonania będą niższe od kosztów, jakie ponosi inna firma lub kosztów koordynacji rynkowej.

ZAWIERANIE KONTRAKTÓW

Celem kontraktów jest ułatwianie wymiany. Każdy problem, który można pośrednio lub bezpośrednio wyrazić jako problem kontraktowania, korzystnie jest badać w kategoriach oszczędności kosztów transakcyjnych.

Zawarcie kontraktu pozwala na

- zmniejszenie niepewności
- pozwala skoordynować transakcję
- umożliwia złagodzenie powstających rozbieżności pomiędzy stornami transakcji

Kontrakt – porozumienie co do przyszłego postępowania, które w zamierzeniu ma zostać zrealizowane. Taka definicja sugeruje, że powinniśmy odróżniać fakt zawarcia kontraktu (**faza zawierania kontraktu**) od jego faktycznej realizacji (**faza realizacji kontraktu**).

I. Teoria klasyczna przyjmowała, że skoro wymiana jest przeprowadzana dobrowolnie i w warunkach konkurencji, to całkowicie odpowiada potrzebom i motywacjom stron.

⇓

kontrakty są kompletne (wszystkie okoliczności i możliwe sytuacje, obecnie i w przyszłości są przewidziane w kontrakcie)

⇓

żadna ze stron nie może wykorzystać swojej przewagi w przyszłości

⇓

tylko przy takim założeniu obie strony wymiany maksymalizują swoją użyteczność.

W praktyce żadna umowa nie może przewidzieć wszystkich okoliczności w przyszłości \Rightarrow musi zawierać „wolne pole”, które umożliwi przetrwanie kontraktu przy zmianie warunków.

II. Teoria klasyczna zakładała że nie powstaje problem interpretacji kontraktu

⇓

kontrakty są jednoznaczne

W praktyce okazuje się, że kontrakt jest rozmaicie rozumiany i interpretowany przez strony. Wynika to m.in. z niedoskonałości języka, który nigdy nie jest absolutnie precyzyjny \Rightarrow strony muszą, jeśli dobrowolnie same nie uzgodnią znaczenia kontraktu, korzystać z pomocy arbitrażu.

Kontrakty ramowe – strony z góry rezygnują z idealnej precyzyjności i kompletności umowy, ustalając tylko zasady ramowe oraz metody ich wypełnienia.

III. Teoria klasyczna przyjmowała że kontrakty są zawierane w dobrej wierze i są dotrzymywane, a tożsamość stron kontraktu jest nieistotna.

W praktyce dominującą tendencją w zachowaniu partnerów kontraktu są zachowania oportunistyczne: któraś ze stron świadomie nie wywiązuje się z kontraktu widząc w tym swój interes, co powoduje szkody dla drugiej strony.

Egzekucja kontraktu może okazać się kosztowniejsza niż wartość kontraktu albo będzie tak długa, że wpływ czasu spowoduje poniesienie szkody.

Przykład: Jest to częsty przypadek zachowania się polskich dłużników, ponieważ wiedzą że egzekucja sądowa jest w Polsce skomplikowana, długa w czasie i łatwa do ominięcia \Rightarrow niektóre firmy korzystają z bezkarności \Rightarrow tworzą quasi-rentę.

Zawarty kontrakt może tworzyć sytuację niekorzystną dla jednej ze stron, która poniosła już pewne koszty (inwestycje), a kontrakt uniemożliwia zmianę niekorzystnej pozycji. Taka sytuacja nazywa się pułapką kontraktową (*hold-up problem*).

Przykład: Kontrakt polskiej fabryki samochodów FSM zawarty z Fiatem w 1987 roku, na mocy którego Fiat udostępnił (w drodze kredytu dewizowego) licencję i linię produkcyjną do „Cinquecento”. Kontrakt przewidywał stałą cenę za wyprodukowany samochód na eksport, obliczoną na podstawie kosztów produkcji w 1987 roku, oraz dawał wolną rękę stronie włoskiej w ustalaniu ceny sprzedaży na rynkach zagranicznych. W wyniku uwolnienia cen w 1990 roku koszty produkcji w Polsce znacznie zwiększyły się \Rightarrow strona Polska musiała dopłacać do każdego wyprodukowanego auta ponad 1 tys. \$ \Rightarrow produkcja zwiększyła dalsze zadłużenie polskiej fabryki, a zaprzestanie produkcji groziło bankructwem.

Przed zawarciem kontraktu jedna ze stron może posiadać informacje niedostępne dla drugiej strony \Rightarrow relacja wymiany w kontrakcie nie odpowiada realnej wartości rynkowej, która ujawnia się dopiero potem. Jest to ukryte kontraktowanie (*insider trading*).

Przykład: Tego typu transakcje spotykane są na giełdzie, ale jest to prawnie zabronione (Amerykańska prezenterka Marta Stewart)

Asymetria informacyjna występuje przy zdrowotnych polisach ubezpieczeniowych (selekcja negatywna).

Kontrakty mogą tworzyć sytuacje przymusowe, które zmuszają jedną ze stron do nieplanowanych działań.

Przykład: Właściciel restauracji sprzedaje część swojego terenu. Nabywca terenu uruchamia tam produkcję powodując nieprzyjemny zapach i hałas. ⇒ Właściciel restauracji traci klientów i nie może zmusić sąsiada do zaprzestania produkcji. ⇒ Sąsiad proponuje sprzedaż terenu i zakładu właścicielowi restauracji, ale za cenę znacznie przewyższającą wartość terenu i zakładu. ⇒ Właściciel restauracji, chcąc dalej prowadzić restaurację, dokonuje transakcję.



Kontrakt konkurencyjny (rynek konkurencji doskonałej) działa dobrze gdy specyficzność aktywów jest nieistotna. Jednak nie wszystkie transakcje charakteryzują się wysoką zdolnością wielokrotnego zastosowania. Zastosowanie modelu konkurencyjnego w innych warunkach niż te, dla których go stworzono, może być źródłem błędu.

Podstawowe cechy kontraktów:

- niekompletne (niezamknięte)
- niedoskonałe: wynika to z ograniczonej racjonalności gdyż ludzie nigdy nie mają pełnej wiedzy o warunkach działania, o swoich potrzebach, robią błędy w ocenie sytuacji ⇒ to odbija się w ich kontraktach ⇒ kontrakty mogą zniekształcać informację rynkową
- tworzą ograniczenia efektywności: żadna ze stron nie może już zwiększyć swojej użyteczności przy innej relacji wymiennej.

REALIZACJA KONTRAKTÓW

Wieloma zależnościami międzyludzkimi sterują mechanizmy zawierania kontraktów (np. przepisy prawne).

Większość relacji ekonomicznych ma coś wspólnego z zawieraniem kontraktów.

Przykłady:

- Pracodawcy i pracownicy zwykle negocjują i porozumiewają się co do płac, zakresu obowiązków i innych aspektów stosunku zatrudnienia.
- Właściciele domów zawierają kontrakty z przedsiębiorcami budowlanymi.
- Firmy zawierają kontrakty ze swoimi dostawcami i ze swoimi klientami

Relacja kontraktowa – zależność między dwoma lub więcej podmiotami ekonomicznymi (strony decydują się na współpracę w celu ustalenia warunków określających tę zależność).

Współpraca – strony prowadzą negocjacje i osiągają porozumienie co do dalszego przebiegu wydarzeń.

Sposoby realizacji i egzekwowania kontraktów:

1. Wewnętrzny. Strony transakcji mają własne powody wynikające z warunków umowy, żeby kontrakt dotrzymać.
2. Zewnętrzny. Strony transakcji są umotywowani do przestrzegania kontraktu ze względu na działanie trzeciej strony, jak sędzia lub arbiter.
3. Automatyczny. Realizacja kontraktu następuje jednocześnie z jego zawarciem.

Przykład: Zastosowanie teorii gier

Firma Architekt (gracz 1) zatrudnia Robotnika (gracz 2) do wykonania fizycznej pracy (zaprojektowanego przez gracza 1 urządzenia mieszkania). Jednocześnie i niezależnie od siebie gracze decydują w jakim stopniu angażować się w pracę: Z – znaczącym, N – niewielkim. Dla Architekta znaczące zaangażowanie się wymaga wykonania kosztownych prac architektonicznych (to jednak ułatwi pracę Robotnikowi i podniesie wartość całego przedsięwzięcia). Znaczące zaangażowanie się Robotnika oznacza jego intensywną pracę, która będzie skutkować wyższą jakością ostatecznych wyników.

	Z	N
Z	a_1, a_2	y_1, x_2
N	x_1, y_2	$0, 0$

Założenie: $a_1 + a_2 > 0$

$$a_1 + a_2 > x_1 + y_2$$

$$a_1 + a_2 > y_1 + x_2$$

Czy gracze mogą zagwarantować sobie realizację kontraktu, w wyniku której dojdzie do wyboru (Z, Z)?

Rozwiązanie:

- kontrakt wewnętrznie realizowany

Umowa o wyborze (Z, Z) jest kontraktem wewnętrznie realizowanym tylko wtedy, gdy (Z, Z) jest równowagą Nasha (czyli gdy $a_1 > x_1$ oraz $a_2 > x_2$. W przeciwnym razie potrzebny jest udział strony trzeciej, której działania mogą zmienić postać tej gry).

- kontrakt zewnętrznie realizowany

Jeśli któryś z graczy nie dotrzyma umowy i wybierze N, to do gry wkracza trzecia strona (sąd) i orzeka o fakcie i wielkości transferu pieniężnego między graczami.

	Z	N
Z	a_1, a_2	y_1+n, x_2-n
N	x_1-m, y_2+m	$0, 0$

Sytuacja I: Sąd wyznacza rygorystyczne ograniczenia, jakie kontrakt powinien spełniać (pełny kontrakt).

Prawidłowo skonstruowany kontrakt może doprowadzić do efektywnego wyniku (Z, Z) poprzez określenie zewnętrznie kontrolowanych transferów

wystarczających do tego żeby wynik (Z, Z) stał się równowagą Nasha (czyli gdy $a_1 > x_1 - m$ oraz $a_2 > x_2 - n$)

Przed transferem

	Z	N
Z	8,8	-4,4
N	10,-2	0,0

Po transferze: $m=3, n=1$

	Z	N
Z	8,8	-3,3
N	7,1	0,0

Więc pełny kontrakt umożliwia graczom doprowadzenie do *dowolnego* wyniku gry, niezależnie od uwarunkowań relacji kontraktowej (czyli niezależnie od wypłat w grze przed transferami). Sąd tylko musi mieć możliwość sprawdzenia, czy każdy z graczy wybrał strategię Z czy N (jest to **warunek pełnej weryfikowalności**).

W warunkach **ograniczonej weryfikowalności** nie jest możliwe wyznaczenie odpowiednich transferów, gdyż sąd nie odróżnia od siebie wyników (Z,N) , (N,Z) i (N,N) . Więc kontrakt musi określać taki sam transfer w każdym z tych przypadków ($m=n=1$), czyli gracze upoważniają sąd do orzeczenia transferu na podstawie jego własnej oceny wykonania kontraktu. Nie ma tutaj gwarancji że zostanie osiągnięty efektywny wynik (równowaga Nasha).

Sytuacja II: Sąd pozwala graczom na podpisanie dowolnego kontraktu, a potem egzekwuje jego wykonanie (niepełny kontrakt)

Sądy nie zawsze orzekają wdrożenie warunków zapisanych przez graczy w kontrakcie, raczej orzekają dokonanie transferu na podstawie pewnych zasad prawnych.

Kontrakty zwykle nie zawierają kompletnej specyfikacji transferów jako funkcji wszystkich możliwych zestawów weryfikowalnych informacji. Strony zawierają niepełne kontrakty z kilku powodów:

- wyliczenie wszystkich nieprzewidzianych okoliczności, jakie mogą towarzyszyć realizacji kontraktu, może być zbyt kosztowne i czasochłonne.
- strony mogą liczyć na to że sąd uzupełni ich kontrakt (wypełni istniejące luki) w trakcie rozprawy i wierzą że sądzi odpowiednie odszkodowanie.

Gracze 1 i 2 mogą uzgodnić, że zagrają (Z, Z) , czyli Architekt obiecuje dokonać właściwych pomiarów i przygotować projekt, a Robotnik obiecuje starannie go wykonać. Być może graczom nawet nie przyjdzie do głowy, że któryś z nich

może nie dotrzymać słowa. Taki kontrakt nie daje sądowi żadnych wskazówek, jak postępować w przypadku niedotrzymania umowy przez któregoś z graczy. W tym sensie **kontrakt jest niepełny**.

Niektóre zasady prawne stosowane w przypadkach łamania kontraktów:

Zasada naprawienia wyrządzonej szkody

Jeśli gracz 1 złamie kontrakt, to będzie musiał zapłacić graczowi 2 kwotę, która wyrówna jego wypłatę do a_2 , czyli $m = a_2 - y_2$. Alternatywnie $n = a_1 - y_1$

	Z	N
Z	a_1, a_2	$a_1, x_2 + y_1 - a_1$
N	$x_1 + y_2 - a_2, a_2$	$0, 0$

Para (Z,Z) jest równowagą Nasha wtedy i tylko wtedy, gdy $a_1 > x_1 + y_2 - a_2$ oraz $a_2 > x_2 + y_1 - a_1$. Więc w przypadku stosowania zasady naprawienia wyrządzonej szkody, wynik (Z,Z) daje się wyegzekwować wtedy i tylko wtedy, gdy jest wynikiem efektywnym. Nawet jeśli gracze nie znają wielkości x_i , y_i , i a_i w chwili podpisywania kontraktu, to i tak możliwość zapłacenia odszkodowania w wysokości $y_j - a_j$ skłania ich do wyboru rozwiązania efektywnego. Zakłada się tutaj warunek pełnej weryfikowalności.

W przypadku ograniczonej weryfikowalności, można łatwo wyznaczyć wysokość x_i oraz y_i , ale może być problem z określeniem a_i . Na przykład y_i może się odnosić do wydatków pozwanego, na które jest on w stanie przedstawić rachunki. Z kolei, jeśli złamanie umowy zniszczyło szansę wprowadzenia nowego towaru na rynek, to sąd nie będzie mógł dokładnie wycenić wartość tego produktu (a_i), gdyby znalazł się on na rynku. W takim przypadku stosuje się zasadę przywrócenia stanu poprzedniego.

Zasada przywrócenia stanu poprzedniego:

Sąd orzeka o transferze, który ma przywrócić poszkodowanego do stanu, w jakim znajdował się przed zawarciem kontraktu. Jeżeli gracz 1 dokładnie rozrysował projekt, a gracz 2 nie wykonał należycie pracy według tego projektu, to graczowi 1 należy się wynagrodzenie w wysokości poniesionych kosztów

	Z	N
Z	a_1, a_2	$0, x_2 - y_1$
N	$x_1 - y_2, 0$	$0, 0$

Para (Z,Z) jest równowagą Nasha wtedy i tylko wtedy, gdy $a_1 > x_1 - y_2$ oraz $a_2 > x_2 - y_1$. Jeśli kara y_i nie jest wystarczająco duża, to takie (przewidywane) odszkodowanie nie jest w stanie doprowadzić do efektywnego wyboru (Z,Z).

Zasada zwrotu nienależnych świadczeń

Celem jest pozbawienie winnego wszelkich dochodów, jakie uzyskał on w sposób nieuprawniony w wyniku złamania kontraktu. Gracz 2 mógłby odsprzedać projekt gracza 1 innemu klientowi i nie wywiązać się z warunków kontraktu. Wtedy graczowi 1 należy się odszkodowanie $n = x_2$

	Z	N
Z	a_1, a_2	$x_2 + y_1, 0$
N	$0, x_1 + y_2$	$0, 0$

Para (Z,Z) jest równowagą Nasha wtedy i tylko wtedy, gdy $a_1 > 0$ oraz $a_2 > 0$. Jeśli wypłata x_i w przypadku wyrządzenia szkody nie jest wystarczająco duża, mimo to takie odszkodowanie jest w stanie doprowadzić do efektywnego wyboru (Z,Z).