

Тема 4.
Контрактный подход к
исследованию
ИНСТИТУТОВ

- 1. Определение контракта**
- 2. Типы и особенности контрактов**
- 3. Проблема оппортунистического поведения**
- 4. Теории контрактов**

**«Для русского человека юридический
дух представляется мелочной
арифметизацией жизни и
нравственности, и потому глубоко
противен»**

Ф.М. Достоевский

**«От доверия к оформлению
отношений»**

**Я. Кузьминов, К. Бендукидзе,
М. Юдкевич**

1 .Определение контракта

Основные естественные законы

Д. Юма:

• **стабильность собственности,**
• её передача посредством
согласия и
• **исполнения обещаний -**

**от строгого исполнения
этих трёх законов
всецело зависят мир и
безопасность
человеческого общества**

Права собственности и контракты

```
graph TD; A[Права собственности и контракты] --> B[Абсолютные права собственности]; A --> C[Относительные права собственности]; C --> D[Свободно заключаемый контракт]; C --> E[Результат судебных решений];
```

**Абсолютные
права
собственности**

**Относительные
права
собственности**

**Свободно
заключаемый
контракт**

**Результат
судебных
решений**

Контракт в юридическом смысле
– это соглашение, договор,
устанавливающий гражданские
права и обязанности сторон и
оговаривающий сроки действия
соглашения

***Контракты в экономической
теории - не только чисто
рыночные договоры, но и
«отношения», которые стороны
стремятся поддерживать***

Принципы контрактных обязательств:

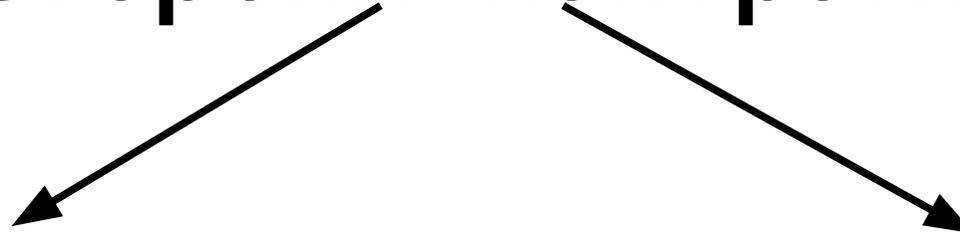
1. Свобода контракта

- свобода определения содержания и формы контракта,**
- свобода выбора контрагентов;**

2. Ответственность за выполнение контракта

- описание обязательств сторон;**
- санкции в случае нарушения принятых обязательств**

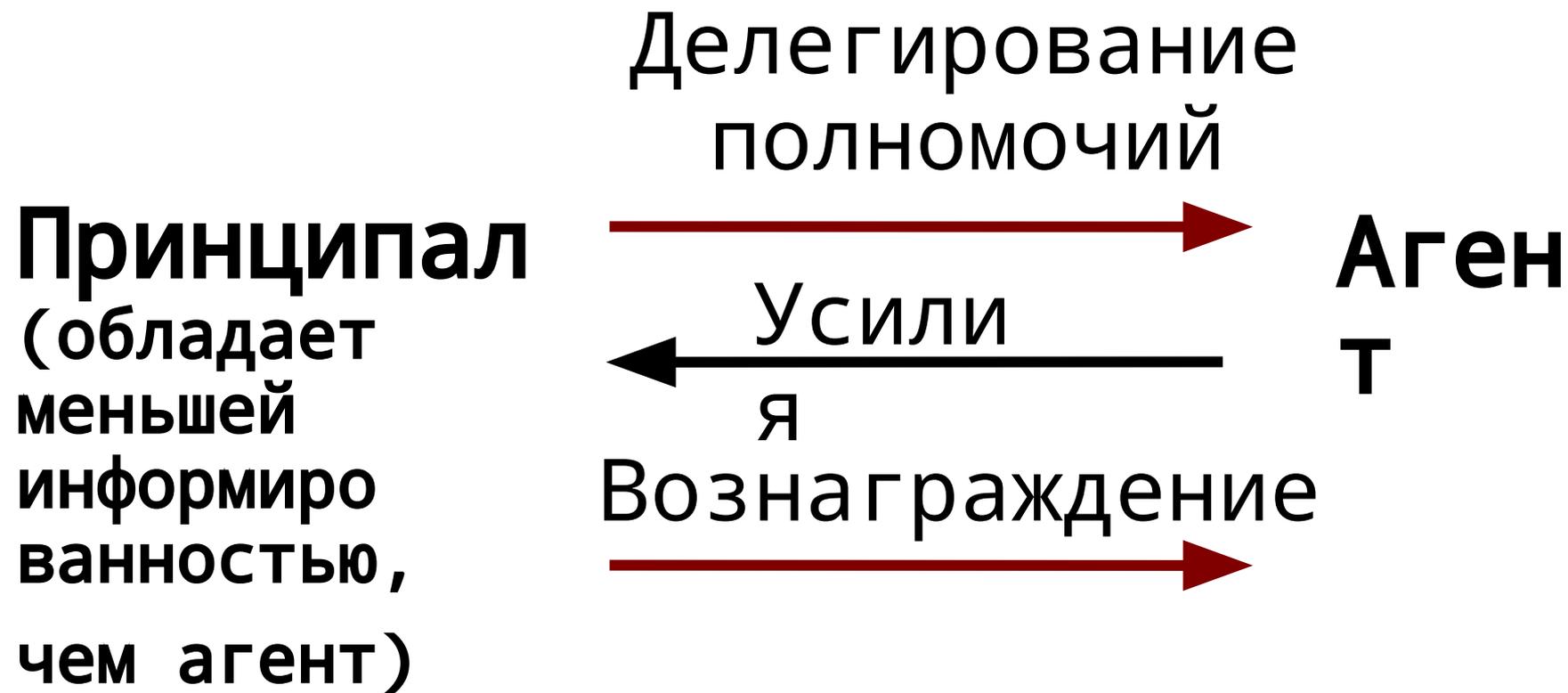
Стороны контракта



**Принципал -
собственник
средств
производства**

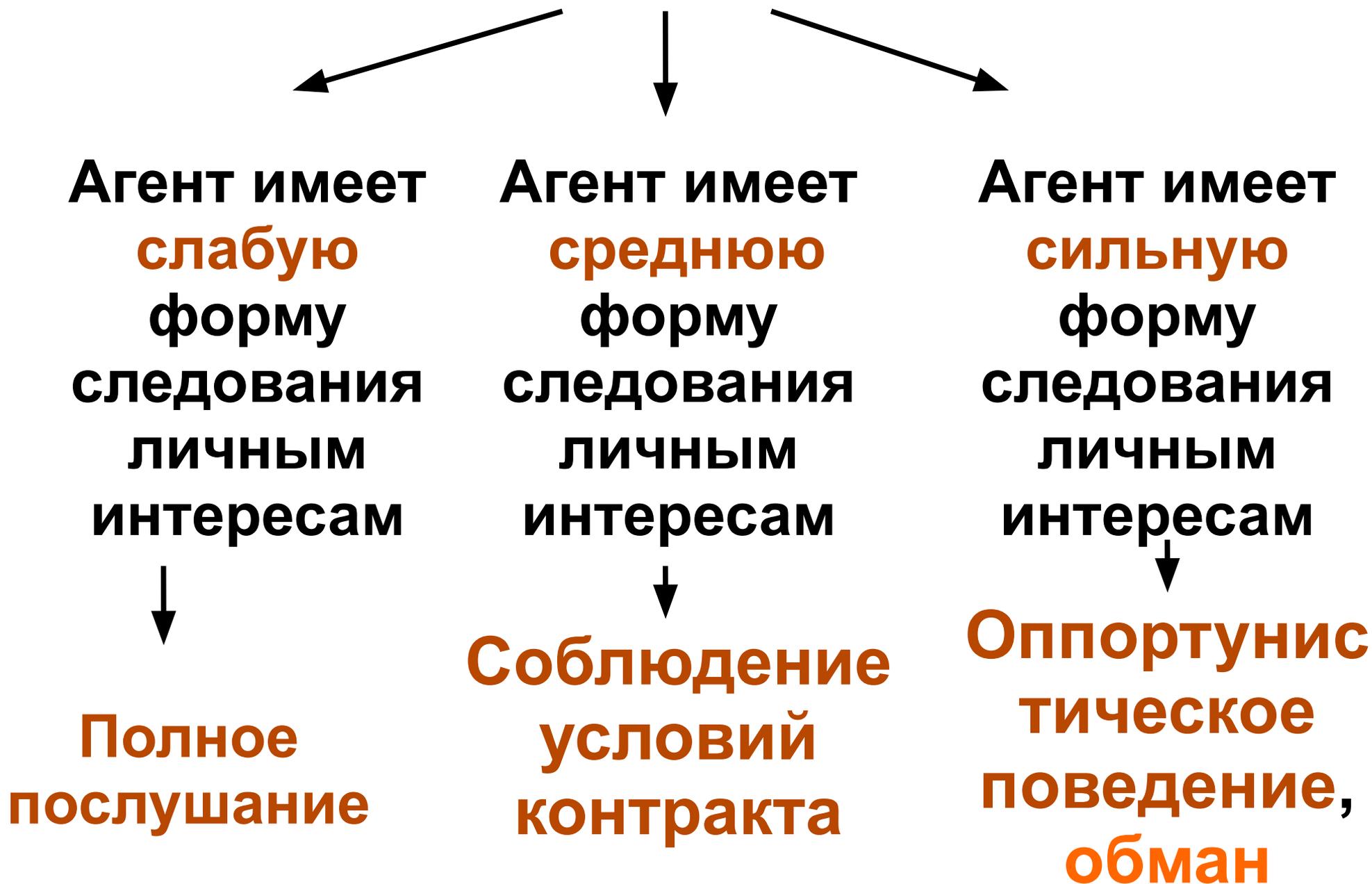
**Агент
-
наёмный
менеджер**

Взаимодействие принципала и агента



Сфера взаимодействия	Принципал	Агент
Рынок	Пациент Клиент Арендодатель Инвестор Страховщик Кредитор	Врач Адвокат Арендатор Брокер Страхующийся Заёмщик
Фирма	Наниматель Бригадир Совет директоров Акционер	Наёмный работник Рабочий Исполнительный директор Менеджер
Политический рынок	Избиратель Подданный	Депутат Правитель
Государство	Госплан СССР	Отраслевые министерства

Варианты соотношения интересов принципала и агента



**Значение контрактной
экономики: не устранять
недостатки рынка задним
числом, а с самого начала
создавать условия честной
конкуренции**

2. Типы контрактов

Типы контрактов

с правовой точки зрения

- 1. Контракт купли-продажи - передача на постоянной основе прав собственности на соответствующий актив**
- 2. Контракт найма:**
 - контракт найма физического объекта (аренда) - право пользования и право на доход**
 - контракт найма личной собственности - только право пользования**
- 3. Трудовой контракт - выполнение действий одного индивида (наемного работника) в соответствии с инструкциями другого (работодателя)**
- 4. Кредитный контракт**

Типы контрактов *с экономической точки зрения*

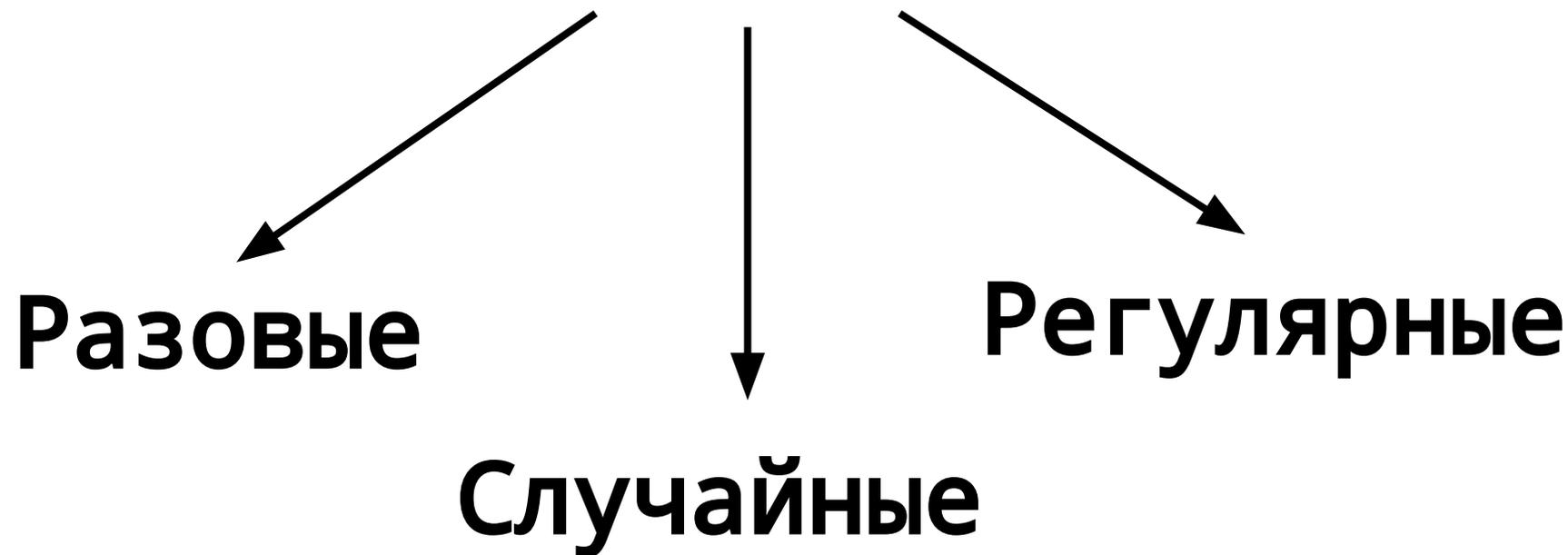
- 1. Классический. Носит безличный характер, присутствие четко оговоренных пунктов**

2. Неоклассический - долговременный контракт в условиях неопределенности

**3. Отношенческий
складывается в условиях
долговременных, сложных,
взаимовыгодных отношений
между сторонами**

Сводная таблица классификации контрактов в зависимости от вида сделок и специфичности активов

Виды сделок



Виды активов

Неспецифические

Идиосинкратические
(уникальные)

Специфические
(приобретают особую ценность
в рамках данных
контрактных отношений)

Типы специфичности активов

Специфичность

Местоположения

Физических
активов

Человеческих
активов

Целевых
активов

активы сделки	неспецифи ческие	малоспеци фические	идиосинк ратичес кие
разовые	классичес кий	неокласси ческий	неокл./ отношен ческий
случайные	классичес кий	неокласси ческий	неокл./ отношенч еский
регулярные	классичес кий	отношенчес кий	отношен ческий

3. Проблема оппортунистического поведения

"... кажется, что на свете гораздо более воров, чем не воров и что нет даже такого самого честного человека, который бы хоть раз в жизни чего-нибудь не украл" (Ф.М. Достоевский "Идиот").

Оппортунизм

(преследование личного интереса с использованием коварства, обмана, сокрытия информации.
О. Уильямсон)

По форме проявления



Неблаго-
приятный
отбор

Моральный
риск

Вымога
тельство

**Неблагоприятный отбор –
форма дезорганизации
рынка, в результате которой
товары низкого качества
вытесняют товары высокого
качества**

Джордж Акерлоф

(род. 1940) – американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике (2001)

«за анализ рынков с несимметричной информацией» - **заложил основы теории рынка с асимметричной информацией.**

Показал значение этой теории для рынков труда, страхования, кредита и др.

**Статья «Рынок «лимонов» :
неопределённость качества и рыночный
механизм» (1970):**

**На рынке подержанных автомобилей
плохие «лимоны» полностью вытеснят
хорошие «сливы». Это связано с
информационным преимуществом
продавцов перед покупателями.**

Моральный риск

(угроза недобросовестности) –
ситуация, при которой
возникают стимулы
к нечестному поведению.
результаты нечестного
поведения выдаются за
случайное событие

Вымогательство –
вид оппортунистического
поведения,
цель которого состоит в
ущемлении интересов
стороны, осуществившей
специфические инвестиции

Оппортунизм

По времени
возникновения

Пред-
контрактный
Ex ante

Пост-
контрактный
Ex post

Оппортунизм

Тип контракта	Ex ante		Ex post	
	Фактор возникновения и вид	Сторона, ведущая себя оппортунистически	Фактор возникновения и вид	Сторона, ведущая себя оппортунистически
1. Купли-продажи				
2. Найма				
3. Трудовой				
4. Кредитный				

**Контракт
купли-
продажи**

**Асиммет
рия
информа
ции:
неблагоп
риятный
отбор**

**Про
давец**

**Асиммет
рия
информа
ции:
мораль
ный риск**

**Поку
патель**

**Специфи
чность
активов:
вымога
тельство**

**Прода
вец**

**Контракт
найма**

**Асиммет
рия
информа
ции:
неблагоп
риятный
отбор**

**Наём
ный
работ
ник**

**Асиммет
рия
информ
ации:
мораль
ный
риск
Специ
фич
ность
активов:**

**вымога
тель
ство**

**Наём
ный
работ
ник**

**Нанима
тель**

Контракт
кредита

Асиммет
рия
информа
ции:
неблагоп
риятный
отбор

Заёмщик

Асимме
трия
инфор
мации:
мораль
ный
риск
Специ
фич
ность
активов:
вымога
тель
ство

Заёмщик

Заёмщик

4. Теории контрактов

**Теории
контрактов**

**Теория агентских
контрактов**

**Теория
отношенческих
контрактов**

• Носит характер

Неоклассический

Институциональный

*• Поведение участников
контракта*

**Абсолютно
рациональное,
максимизирующее**

**Не является абсолютно
рациональным,
складывается
под воздействием**

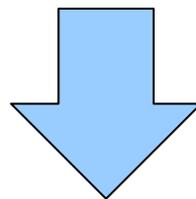
*• Взаимодействие участников
контракта* **институциональной среды**

Антагонистическое

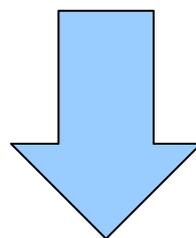
**Основано на
сотрудничестве**

1. Теория агентских контрактов

Несовпадение интересов принципала и агента

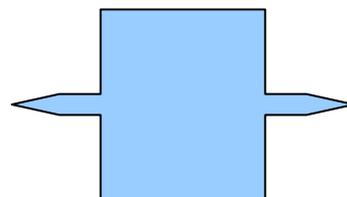


Оппортунистическое поведение одной из сторон



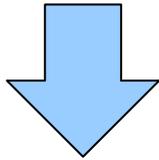
Ущемление интересов одной из сторон

**В роли
ущемлённой
стороны
оказывается
принципал**

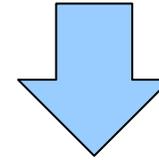


**В роли
ущемлённой
стороны
оказывается
агент**

Минимизация издержек принципала

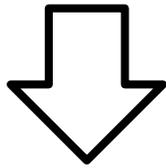


Действиями
неинформированной
стороны —
метод фильтрации

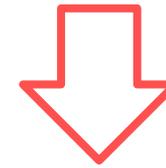


Действиями
информированной
стороны —
метод сигналов

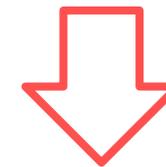
Пример метода фильтрации:
заключение контракта с работником
означает,
что фирма обязуется



**Платить работнику
среднерыночную
зарплату**



**Увеличивать
зарплату
с ростом стажа**



**Работник долго
намерен
работать на фирме**

Пример метода сигналов:

(впервые описан Майклом Спенсем,
лауреатом Нобелевской премии (2001)
в статье «Рынок сигналов» (1973))

На рынке труда

Наличие диплома у выпускника

В банковском секторе

Структура финансовых обязательств фирмы

На рынке потребительских товаров

Наличие лицензий, гарантий и пр.

2. Теория отношенческих контрактов

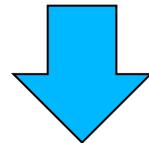
Оливер Уильямсон:

**«фундаментальная трансформация» в
области трудовых отношений:**

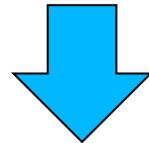
**Со временем наёмный работник обладает
всё более специфическим трудовыми
навыками**



**Фирма попадает в зависимость
от наличия подобных работников**

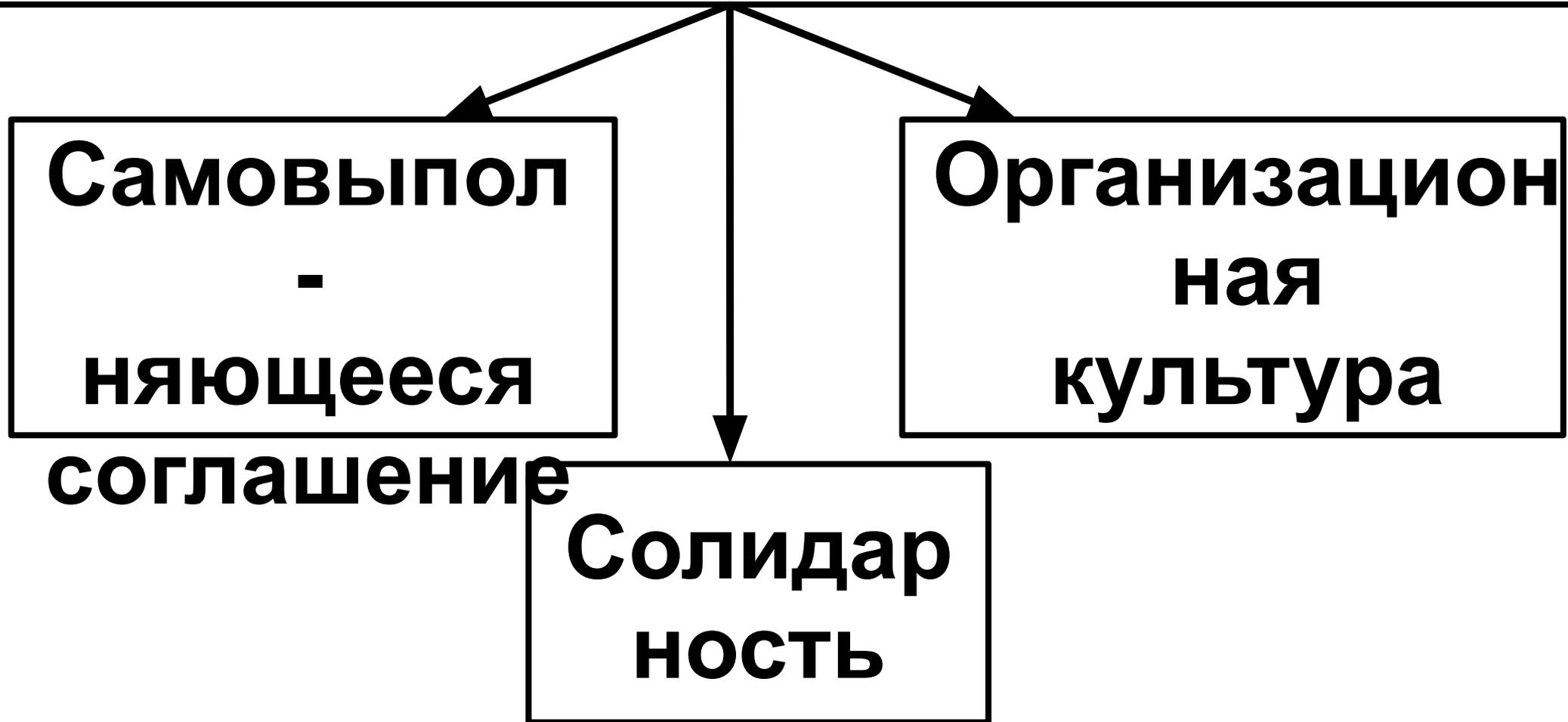


Неявные, неформальные, контракты



**Теория отношенческих (неявных)
контрактов**

Способы улаживания конфликтов в частном порядке



Самовыполняющимся называется контракт, если в случае нарушения одной стороной условий контракта единственным ответом другой является разрыв соглашения.

Выполнение самовыполняющегося контракта не требует вмешательства третьей стороны.

**Самовыполняемость
обусловлена не столько
моральными принципами,
которыми руководствуются
участники соглашения,
сколько расчетом**

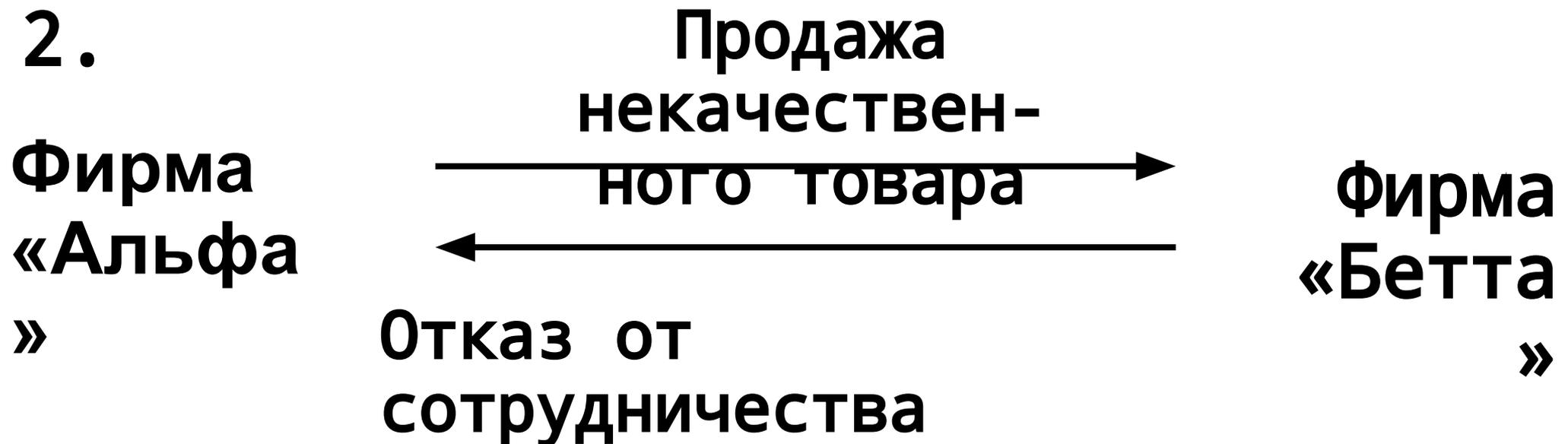
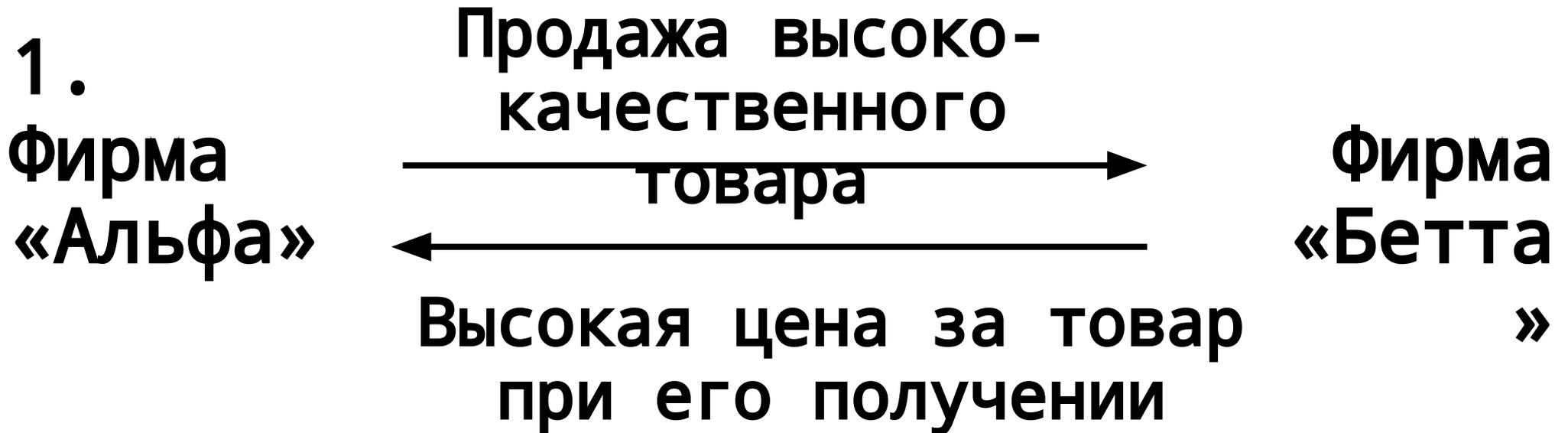
**Требует наличия доверия и
приверженности компании**

Главный постулат:

«Честность выгодна»!

Механизм действия

самовыполняющегося соглашения



Условия , необходимые для самовыполняющегося соглашения:

- 1. Цена должна быть такой, чтобы ожидаемая прибыль от продолжения сделки для поставщика товара – фирмы «Альфа» - была больше, чем одномоментная прибыль от обмана**
- 2. Не фиксировать срок окончания сделки**

Что произойдёт, если станет известен срок окончания сделки – ноябрь 2012 года?

- **В ноябре «Альфа» поставит продукцию низкого качества, так как поток доходов прекращается и можно получить дополнительную прибыль, снизив качество продукции**

- **«Бетта» знает о возможном оппортунистическом поведении фирмы «Альфа» и не купит у неё товар в ноябре**

- **«Альфа» знает, что «Бетта» не купит товар в ноябре и поставит продукцию низкого качества уже в октябре**

- **Возникает проблема последнего периода**

- **Если известен срок окончания сделки, то самовыполняющееся соглашение невозможно заключить**

**Солидарность –
взаимопомощь контрагентов,
основанная
на необходимости достижения
общих целей**

**Организационная культура —
система ценностей и норм,
которые разделяются
сотрудниками организации и
определяют их поведение**

Способы формирования организационной культуры:

- 1. Целенаправленно создаваться ведущими менеджерами;**
- 2. Возникать естественным образом как проекция национальной культуры на сферу трудовых отношений в отдельной организации.**