

Тема 5: Теория контрактов

Кафедра Ю.А. БрГТУ

Вопросы:

1. Понятие контракта. Принципы контрактных отношений. Экономическая и правовая классификация контрактов. Типы контрактов. Контракт о продаже. Трудовой контракт. Кредитный контракт.
2. Экономическая теория контрактов. Классическая и неоклассическая модели контрактов. Отношенческие контракты
3. Управление контрактными отношениями: рыночное управление, трехстороннее управление, двухстороннее и одностороннее управление.
4. Теория принципал-агента, самовыполняющиеся контракты.
5. Предконтрактный оппортунизм. Проблема неблагоприятного отбора.
6. Постконтрактный оппортунизм. Моральный риск и вымогательство.
7. Несовершенный контракт.

Вопрос 1:

Контрактный процесс

n Процесс организации трансакций.

n Цель контрактных отношений:

n координация интересов.

n Принципы контрактных отношений:

q Принцип изначальной свободы

q Принцип согласования интересов.

Контракт

в юридическом смысле

В гражданском праве:

п Договор (контракт) – это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении и прекращении гражданских прав и обязанностей.

Таким образом, это:

- п и гражданское правоотношение, возникшее из договора;**
- п и документ, в котором изложено содержание договора, заключенного в письменной форме.**

Контракт

В ЭКОНОМИЧЕСКОМ СМЫСЛЕ

- n В экономической теории:
- n **Контракт – это правовое оформление экономических трансакций, т.е это соглашение о передаче и/или защите набора прав собственности.**
- n **Контракт – это совокупность правил, структурирующих в пространстве и во времени обмен между двумя (и более) экономическими агентами, посредством определения обмениваемых прав, взятых обязательств и механизма их соблюдения.**

Составляющие контракта

- q Предмет контракта
- q Права и обязанности участников
 - q Ожидаемое поведение
- q Издержки и выгоды участников
- q Механизмы улаживания конфликтов

Параметры контракта

- q **Размер контракта**
 - q *Объективный*
 - q *Субъективный*
- q **Содержание**
- q **Продолжительность**
- q **Частота**
- q **Реальное равенство (неравенство) участников**
- q **Формальность**

Размер контракта

- п **Объективный размер контракта** - это размер по отношению к представлениям судебной инстанции (максимальная сумма контракта при подаче судебного иска).
- п **Субъективный (или относительный) размер контракта** связан с “эффектом богатства”. Чем больше ваш капитал, тем меньшую долю в нем занимает сумма определенного контракта, благодаря чему субъективный размер контракта разный для разных участников.

Параметры контракта

- q Размер контракта
 - q *Объективный*
 - q *Субъективный*
- q **Содержание**
- q Продолжительность
- q Частота
- q Реальное равенство (неравенство) участников
- q Формальность

Типы контрактов по содержанию.

- Контракт о продаже.
- Контракт разового найма.
- Трудовой контракт.
- Брачный контракт (некоммерческий).
- Контракт ренты (аренды).
- Лизинговый контракт.
- Кредитный контракт (и его разновидности: «денежный», потребительский и ипотека).

Параметры контракта

Частота:

- Разовый;
- Повторяющийся;

Кафедра ЭТЛ БрГТУ

Параметры контракта

- q Размер контракта
 - q *Объективный*
 - q *Субъективный*
- q Содержание
- q Продолжительность
- q Частота
- q **Реальное равенство (неравенство) участников**
- q Формальность

Реальное равенство (неравенство) участников

- **Реальное равенство (симметрия) сторон,** например одиночка-покупатель и одиночка продавец.
- **Реальное неравенство (асимметрия) сторон,** например одиночка-покупатель и корпорация-производитель-продавец.

Параметры контракта

- q Размер контракта
 - q *Объективный*
 - q *Субъективный*
- q Содержание
- q Продолжительность
- q Частота
- q Реальное равенство (неравенство) участников
- q **Формальность**

Типы контрактов:

Формальность

**Явный
(формальный)**



**Неявный
(неформальный)**



Типы контрактов и альтернативные способы организации сделки

1. срок действия контракта;
2. степень полноты контракта в отношении переменных, которые определяют адаптацию к непредвиденным обстоятельствам: ценам, качеству, количеству, задержки с поставками и штрафных санкций;
3. стимулы, предусмотренные в контракте.
4. процедуры принуждения к исполнению контракта.

Типы контрактов



Совершенный «полный» контракт “Complete contract”

1. **Предвидение** сторонами всех возможных в будущем ситуаций.
2. **Желание и возможность** сторон определить и согласовать эффективный способ действий в каждой из ситуаций.
3. **Стремление** сторон к выполнению положений контракта: отсутствие желания пересмотра контракта и возможность контроля за выполнением условий контракта
4. В случае возникновения конфликта он **может** быть разрешен третьей стороной (судом)

Несовершенство реальных контрактов

Факторы:

- q **Ограниченная рациональность участников**
 - q Издержки переработки информации
 - q Издержки составления «исчерпывающего» контракта
 - q Издержки расчетов
- q **Несовершенство информации**
 - q Неопределенность
 - q Асимметрия информации и оппортунистическое поведение

Неполный контракт

1. **Неопределенность** – невозможность предвидеть все варианты развития событий
2. **Невозможность** сторон определить и согласовать эффективный способ действий в каждой из ситуаций.
3. **Стремление** сторон переложить издержки на партнера
4. **Невозможность** «достроить» контракт третьей стороной в случае возникновения спора

Вопрос 2. Классификация контрактов

q Классический контракт



q Неоклассический контракт



q Отношенческий контракт



Классический контракт

Дискретность

Анонимность

Полнота

Легкость
расторжения

Формализация

Классический контракт

- п двусторонний договор, основанный на действующих юридических правилах.
- п Срок контракта краткосрочный;
- п отношения между сторонами обезличенные, четко определены и прекращаются после завершения сделки;
- п устных договоренностей классический контракт не признает;
- п участия третьей стороны договор не предусматривает;
- п решение спора происходит в судебном порядке;
- п компенсация осуществляется преимущественно в денежной форме.

Классический контракт (продолжение)

- n рыночные альтернативы являются инструментом защиты каждой стороны классического контракта от оппортунистического поведения.
- n Классические контракты – это...
- n Контракты с участием активов общего назначения
- n Контракты в условиях низкой степени неопределенности
- n Пример: покупка товаров, стандартного оборудования или сырья
- n **Структура управления классическим контрактом – рынок.**

Неоклассический контракт

Неполнота контракта

Повторяемость отношений

Взаимозависимость сторон

***Разрешение споров третьей
стороной***

Неоклассический контракт

- n договор о принципах сотрудничества.
- n Среднесрочный контракт;
- n признание и учет контрактной неполноты;
- n личные отношения играют важную роль;
- n на стадии заключения контракта меньше значения придается цене и качественным характеристикам и больше внимания уделяется правилам, которые будут регулировать отношения сторон, приспособление сторон к непредвиденным обстоятельствам и прекращение отношений;
- n механизм разрешения конфликтов: участие третьей стороны (Арбитраж, Третейский суд)

- n Неоклассические контракты – это...
- n Однократные сделки с участием специфических активов

Неоклассический контракт (продолжение)

- n Структура управления сделкой, которая соответствует неоклассическому контракту – **это гибридная (смешанная форма):**
- n комбинация сильных рыночных стимулов и координации, включающей некоторые формы административных отношений.
 - n В гибридных формах достигается компромисс между интенсивностью стимулов и возможностью приспособливаться к непредвиденным обстоятельствам.
- n Примеры гибридных форм:
 - долгосрочные контракты;
 - эксклюзивные дилерские контракты;
 - связанные продажи;
 - франчайзинг.

Отношенческий контракт

Неполнота

Длительность отношений

Недискретность

Неформализованность

Внутренний механизм улаживания
конфликтов

Отношенческий контракт

- n долгосрочные партнерские отношения.
- n Участники отношений не пытаются принять во внимание все возможные будущие обстоятельства.
- n Прошлые, настоящие и ожидаемые будущие личные отношения имеют важное значение.
- n Неформальные условия преобладают над формальными.
 - n Роль репутации;
 - n Взаимные уступки;
 - n Механизм страхования в случае шоков.
- n При отношенческом контракте ни суды, ни арбитр не обеспечивают эффективного разрешения споров. Частный порядок решения споров.
- n **Способ организации сделки** при отношенческом контракте – это **иерархия**, административное управление в рамках одной организации.
- n Пример: трудовой контракт, покупка заказного сырья, перемещение продукта по смежным стадиям.

Доверие между партнерами и выбор типа контракта

- n Виды доверия:
- n **«доверие к договору»** (contractual trust) - соблюдении каждой стороной устных или письменных договоренностей;
- n **«доверие к компетенции»** партнера (competence trust) - относится к ожиданиям, что партнер достаточно компетентен, чтобы выполнить свои обязательства;
- n **«доверие к доброй воле»** партнера (goodwill trust) - относится к взаимным ожиданиям партнеров, что их контрагент будет готов пойти им навстречу, сделать больше, чем от него формально ожидается.

ВСЕ УЧАСТНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ
СЧИТАЮТСЯ ИЗНАЧАЛЬНО СВОБОДНЫМИ

ВСЕ УЧАСТНИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЖИЗНИ
ПРЕСЛЕДУЮТ СВОИ СОБСТВЕННЫЕ ИНТЕРЕСЫ

ПОЛНЫЙ (СОВЕРШЕННЫЙ) КОНТРАКТ (COMPLETE CONTRACT)

ОГРАНИЧЕННАЯ
РАЦИОНАЛЬНОСТЬ

НЕСОВЕРШЕННЫЙ КОНТРАКТ (UNPERFECT CONTRACT)

НЕПОЛНОТА
ИНФОРМАЦИИ

КЛАССИЧЕСКИЙ
КОНТРАКТ

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ
КОНТРАКТ

ОТНОШЕНЧЕСКИЙ
КОНТРАКТ

КОНТРАКТ ПРОДАЖИ

- Контракт продажи
- Контракт аренды
- Кредитный контракт
- Брачный контракт

КОНТРАКТ НАЙМА

- Контракт найма
- Контракт разового найма

Условия возникновения и классификация контрактов

Вопрос 3: Схема Уильямсона

		Характеристика инвестиций		
		неспецифичные	специфичные	идиосинкратические
Частота	Разовая	Конкурентные отношения (рынок)	Трехстороннее управление	
	повторяющаяся		Двухстороннее управление	Одностороннее управление

Типы контрактов и характеристики транзакций

Активы Т/А	Общего назначения	Малоспецифичные	Высоко-специфичные
Разовые		Трехстороннее управление	
Периодические	Рыночное управление	(неоклассический контракт)	
Регулярные	(классический контракт)	Двустороннее управление (отношенческий контракт)	Единое управление (отношенческий контракт)

Кафедра

Вопрос 4: Теория агентства (принципал-агент)

Теория агентства:

- § Неблагоприятный отбор
- § Моральный риск

Теория неполных контрактов

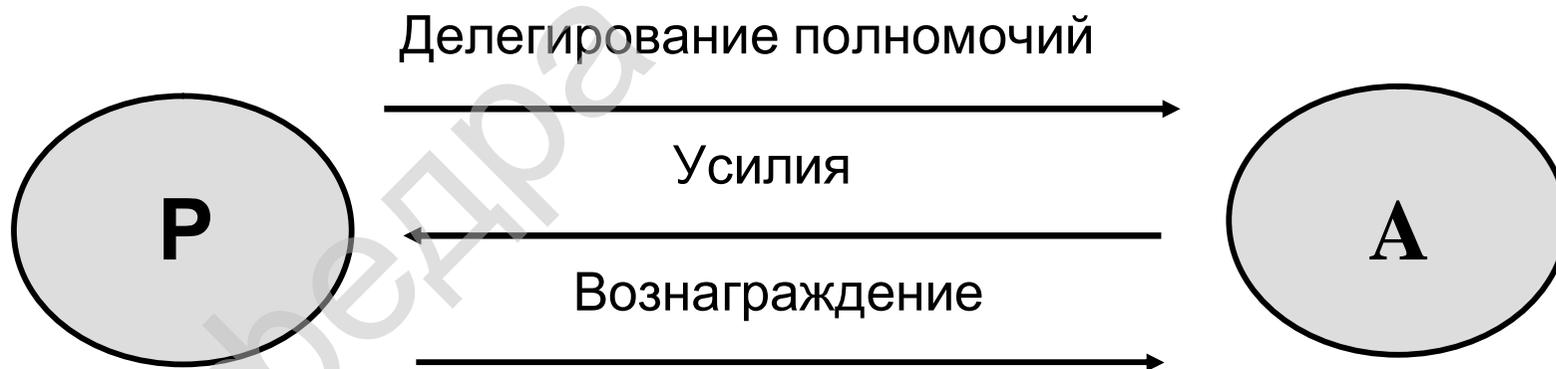
- § Вымогательство

Теория агентства: предпосылки

- Совершенная рациональность участников;
- Полнота и асимметрия информации;

□ Принципал

□ Агент



Отношения «принципал – агент»

Теория агентства: предпосылки

- q Несовпадение интересов принципала и агента;
- q Возможность ущемления интересов принципала агентом:
 - q Агент обладает частной информацией;
 - q Принципал выполняет взятые на себя обязательства по выплате вознаграждения агенту
 - q Оплата строится на «проверяемых» переменных, наблюдаемых третьей стороной
- q Асимметрия информации:
 - q Скрытые действия
 - q Скрытая информация

Теория агентства

Сферы взаимодействия	Принципал	Агент
Рынок	Пациент Кредитор Арендодатель	Врач Заемщик Арендатор
Фирма	Наниматель Акционеры Совет директоров	Работник Менеджер Исполнительный директор
Политический рынок	Избиратели	Депутаты

Агентские издержки

- n Издержки, связанные с реализацией контракта между принципалом и агентом.
- n Они включают в себя:
 - а) **затраты принципала на мониторинг**, предназначенный для ограничения уклоняющейся деятельности агента;
 - б) **затраты агента, сопряженные с осуществлением залоговых гарантий**. Залоговые издержки часто необходимы, чтобы принципал имел гарантии, что агент не предпримет каких-либо действий, причиняющих ему ущерб;
 - в) **остаточные потери принципала**, связанные с тем, что действия агента не направлены всецело на максимизацию благосостояния принципала.

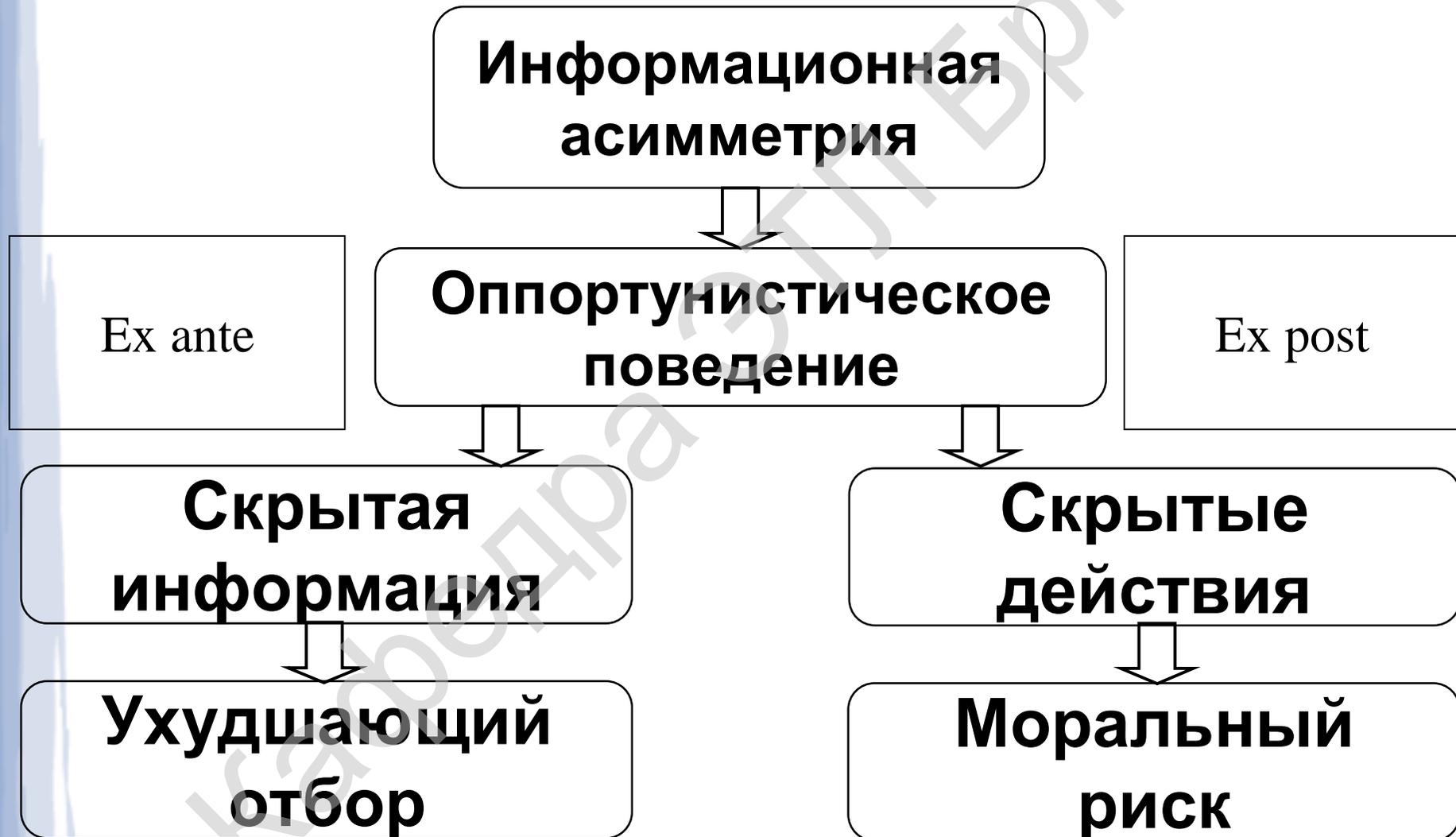
Задачи теории агентства

- **оценка издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах;**
- **поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек;**
- **поиск и анализ оптимальных стимулирующих схем вознаграждения.**

Формы оппортунизма

- п **Предконтрактный оппортунизм** - тот, с которым принципал пытается справиться на стадии поиска агента
- п **Постконтрактный оппортунизм** - оппортунизм, против которого направлены усилия принципала на стадии заключения контракта с уже найденным агентом

Информационная асимметрия и оппортунизм



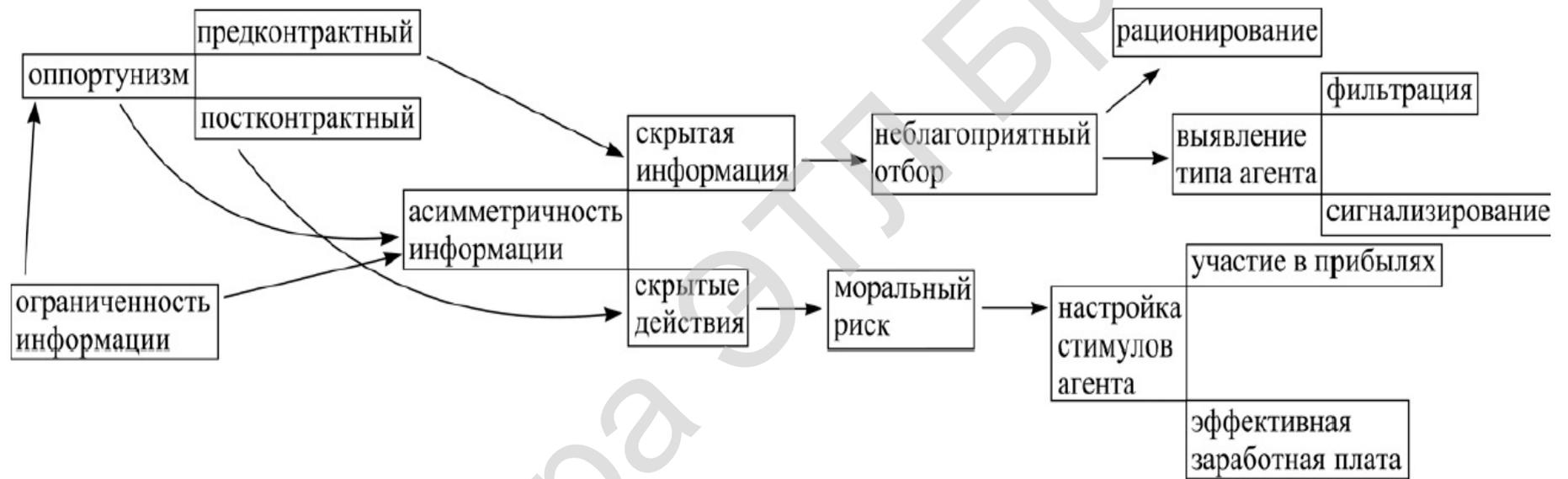


Рис. 1.1. Увязка основных понятий теории агентских отношений

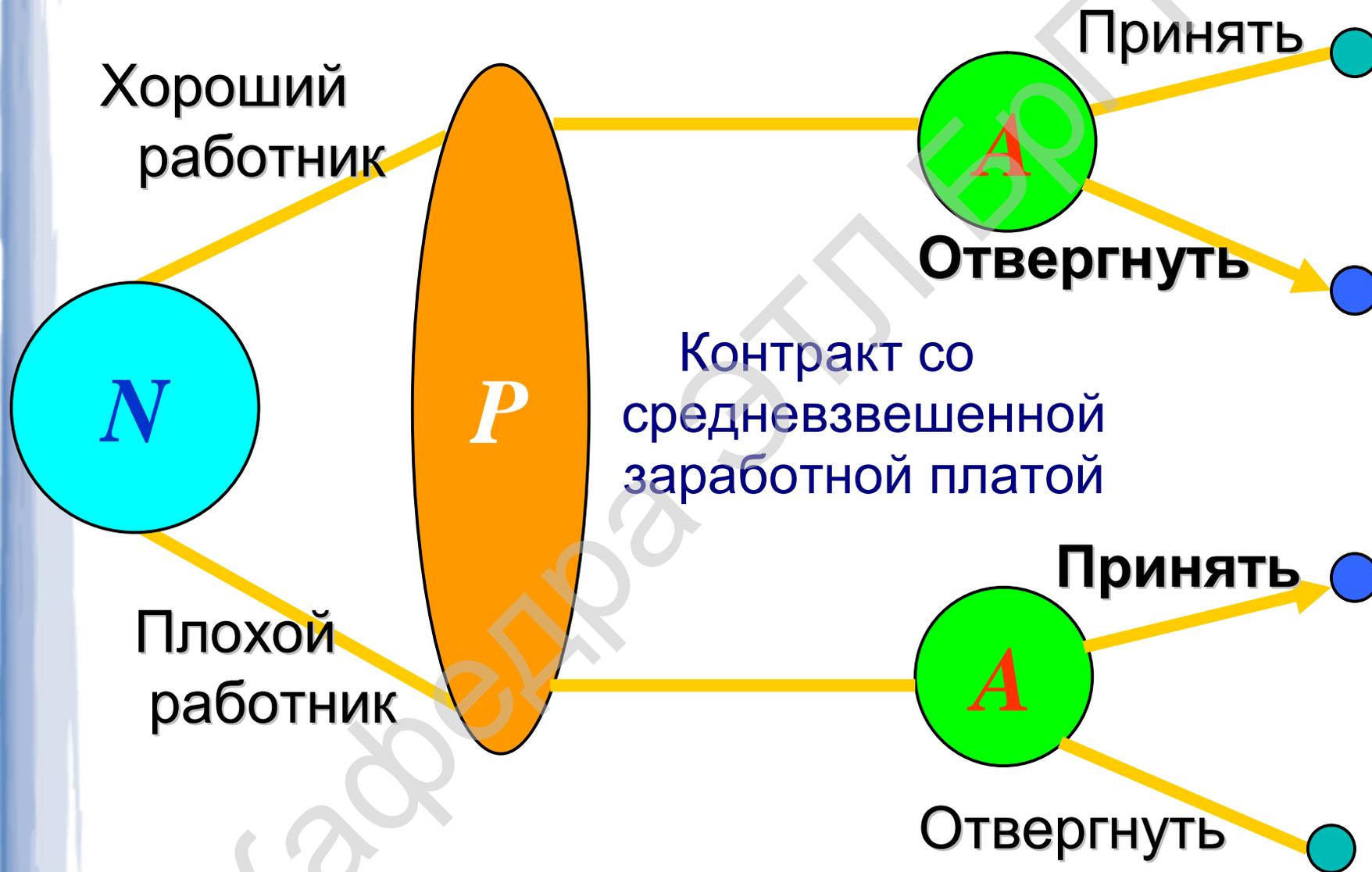
5. Неблагоприятный отбор

Проблема НО проявляется том, что агент (более информированная сторона), используя информационное преимущество, добивается заключения контракта на самых выгодных для себя условиях. Задача принципала в этом случае – предложить агенту такую схему контракта, которая заставит его открыть информацию о своих «скрытых характеристиках».

Факторы возникновения:

- n Наличие у агента скрытой информации;
- n Издержки измерения;
- n Примеры: Рынок труда, Рынок страховых услуг

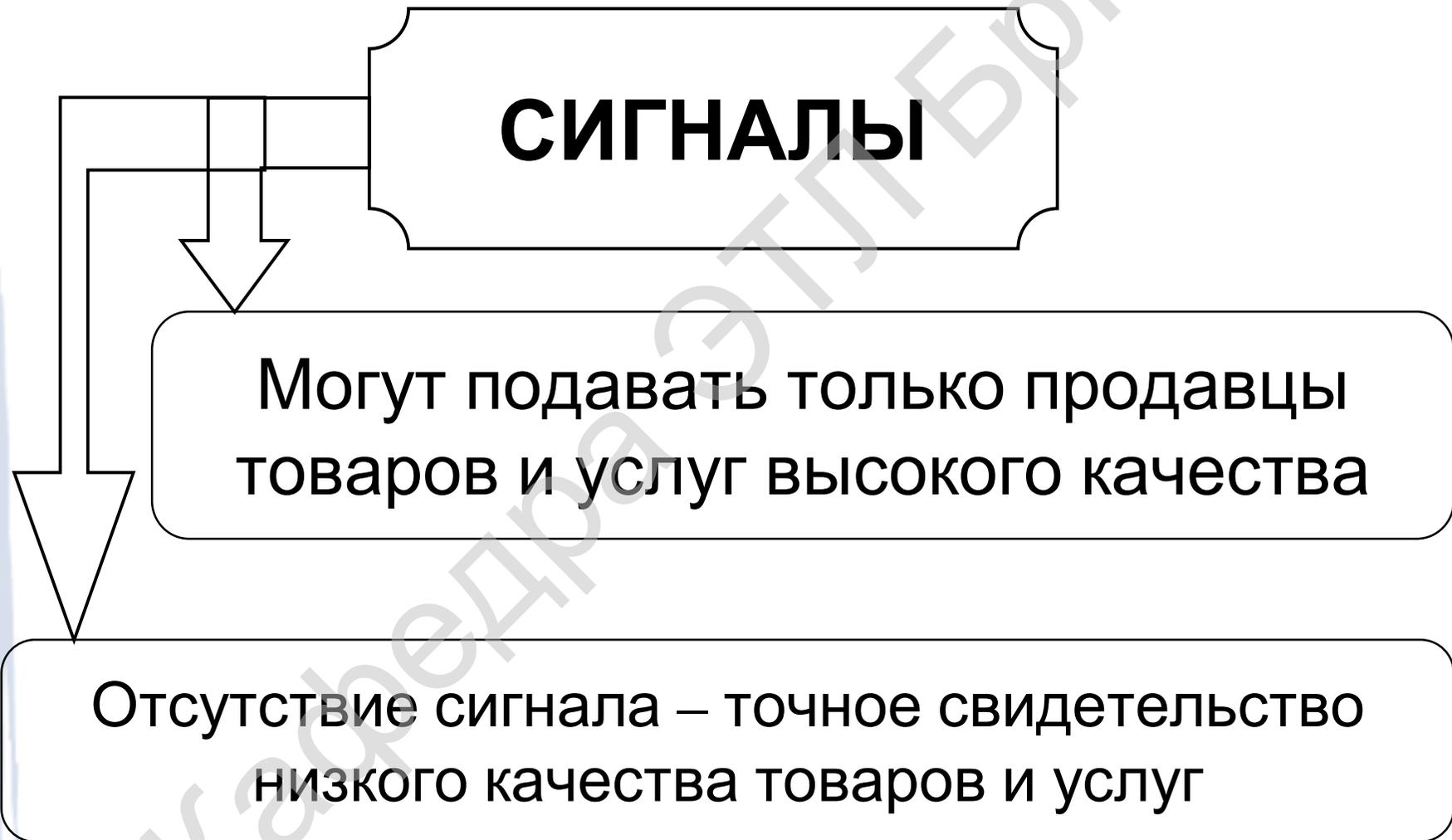
Ухудшающий отбор на рынке труда



Механизмы борьбы с неблагоприятным отбором:

- n **Рационирование** – (кредитование рискованных доходов будущих периодов, выбор покупателя из нескольких при невозможности или нецелесообразности установления ценового оптимума-аукциона, также из-за разной уровня информации минимизирующей риски контракта)
- n **Сигналы**
- n **Фильтрация**

Решение проблемы ухудшающегося отбора: сигналы



Сигналы

- Образование
- Гарантии качества продукции
- Гарантии возврата денег
- Выплата дивидендов корпорациями
- и т.д.

Модель Спенса

30% хороших работников ($MPL_H = \$50$)

70% плохих работников ($MPL_L = \$20$)

Средневзвешенная заработная плата $0,3 * \$50 + 0,7 * \$20 = \$29$

Образование как сигнал:

$$(1) \quad 50 - C_L * E_H < 20 - C_L * E_L$$

$$(2) \quad 50 - C_H * E_H > 20 - C_H * E_L$$

C_L и C_H – издержки получения образования для низкопроизводительных и высокопроизводительных работников соответственно.

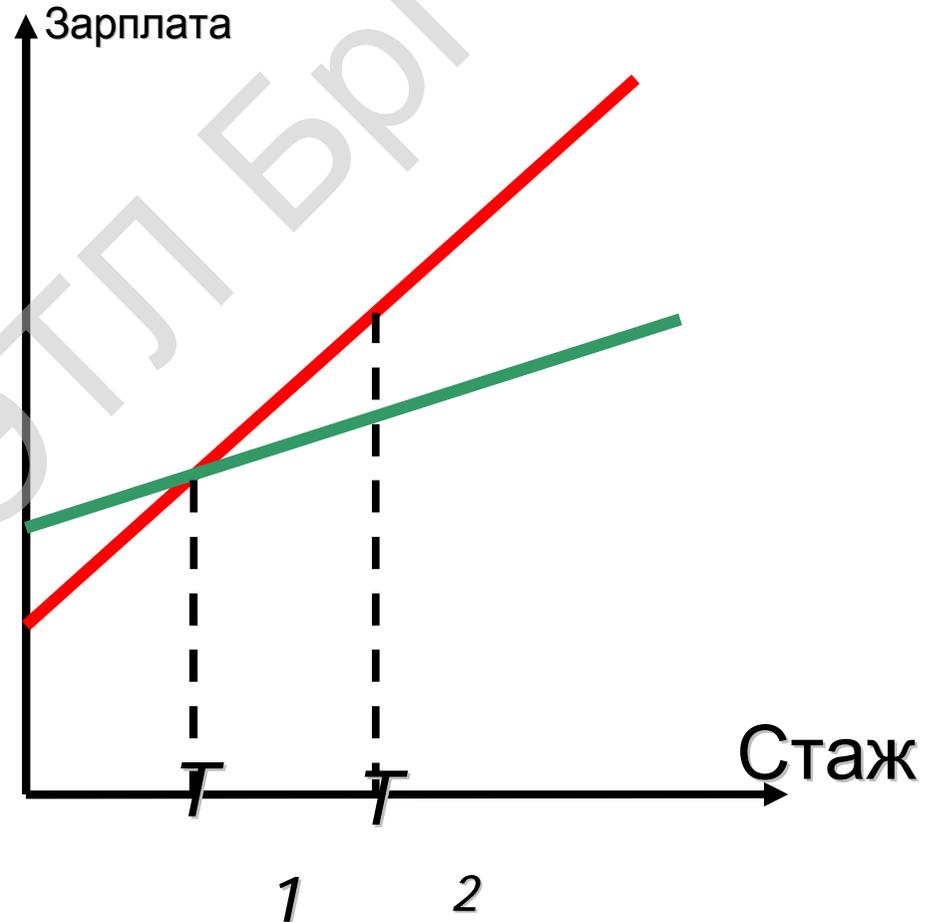
E_L и E_H – уровень образования, выбранный соответственно низкопроизводительными и высокопроизводительными работниками.

$$C_H < C_L.$$

Если $C_H = \$10$, $C_L = \$20$, то $E_H = 2$; $E_L = 0$.

Фильтрация (screening)

- Фильтрация - **активность принципала**, по созданию таких условий заключения контракта, которые обеспечивают **самоотбор хороших агентов**.
- Например, в контракте заработная плата сотрудника ставится в зависимость от стажа/выработки, иллюстрирует заинтересованность принципала в агенте, не склонном менять работу.
- Предусмотренные договором санкции за нарушения, ведущие к оппортунизму.



Вопрос 6. Моральный риск

- ü это вероятность неблагоприятного влияния заключенного контракта на систему стимулов агента, в результате чего в рамках данного контракта **уменьшается ожидаемая полезность принципала.**
- ü это ситуация, когда деятельность агента не может быть наблюдаема полностью и поэтому **измеряется только по нескольким показателям.**
- ü Задачей принципала является разработка таких **условий стимулирования, которые заставят агента придерживаться линии поведения,** отвечающей интересам принципала.
- ü его отличают от **прямого мошенничества («fraud»)** – прямое нарушение условий контракта с целью извлечения пользы агентом в ущерб агенту.

Факторы возникновения МР

- q **различие в целях** сторон, заключающих контракт
- q **затрудненность мониторинга** за выполнением контрактных обязательств
- q **ограниченная ответственность агента** за свои действия или решения
- q **Примеры:**
 - Страхование
 - Товарный рынок
 - Рынок кредитов
 - Трудовые контракты

Зоны

безответственности

создаются в результате неполноты контрактов или неполноты мониторинга.

Бывают первого и второго рода.

Зона безответственности **первого рода** возникает в результате **неполноты контракта**.

Зона безответственности **второго рода** возникает в **результате слабости мониторинга**, т.е. безнаказанного пренебрежения контрактом.

Водитель организует поездки с «окнами», если в контракте нет запрета на их личное использование – это зона первого рода, если есть – это зона второго рода.

Часто контракты составляются именно ради «окон»

Проявление морального риска

- п недобросовестное поведение (отлынивание при повременной и сдельной оплате, потребление на рабочем месте, инвестиции за счет дивидендов, заоптимальный рост размера фирмы (закон Паркинсона) и платежи по страховке)*
- п пренебрежение рисками (использование арендованной собственности)*
- п чрезмерное использование (посещение врачей по медицинской страховке)*

Способы решения проблемы морального риска

- п **внутренние** (или контрактные) - механизмы, доступные заинтересованной стороне в рамках конкретного контракта и оплачиваемые непосредственно самими его участниками.
- п К ним относятся:
 - п *контроль за действиями агента (мониторинг)*
 - п *стимулирующие контракты*
 - п *добровольное принятие агентом более жестких условий*
 - п *принцип «сделай сам»*
 - п *залог*

Способы решения проблемы морального риска

n внешние - механизмы, обеспечиваемые самим рынком или той средой, где данный контракт заключается, благодаря чему участники не платят за них вообще или платят опосредованно.

К таким механизмам можно отнести *конкурентные источники информации, сложившуюся репутацию на рынке, конкуренцию на данном рынке, угрозу поглощения* компании.

Сдельная оплата

СДЕЛЬНАЯ ОПЛАТА
+ ТРУДА

Создание мощных стимулов для работников → решение проблемы морального риска

Привлечение наиболее производительных и трудолюбивых работников → решение проблемы ухудшающего отбора

Сокращение трансакционных издержек оценки вклада каждого работника

Определение заработка на основании объективных характеристик → сокращение издержек поиска ренты

Сдельная оплата

СДЕЛЬНАЯ ОПЛАТА ТРУДА

Неоднородность базы для расчета сдельной оплаты труда → возможность фаворитизма и манипуляций

Эффективность сокращается по мере увеличения влияния случайных факторов на результаты труда

Невозможность применения сдельной оплаты при поточной организации производства

Высокая вероятность нарушения принципа равного вознаграждения

Проблемы стимулирующих контрактов

- Разные типы контрактов для нейтральных, несклонных и склонных к риску работников.
 - *Бабушка в киоске с печатной продукцией*
 - *Молодой сотрудник автосалона*
- Как выплачивается дополнительное вознаграждение?
 - *Живые деньги*
 - *Акции, опционы*
 - *Нематериальное поощрение*
- Что является результатом?
 - *Для государственного служащего?*
 - *Для топ-менеджера?*

Вопрос 7. Теория неполных контрактов

Предпосылки

- n Совершенная рациональность
- n Симметричное распределение информации между участниками
- n Неполнота контракта
- n Инвестиции в специфические активы
- n Информация об отдельных параметрах контракта недоступна третьей стороне (суду)

Причины неполноты контрактов

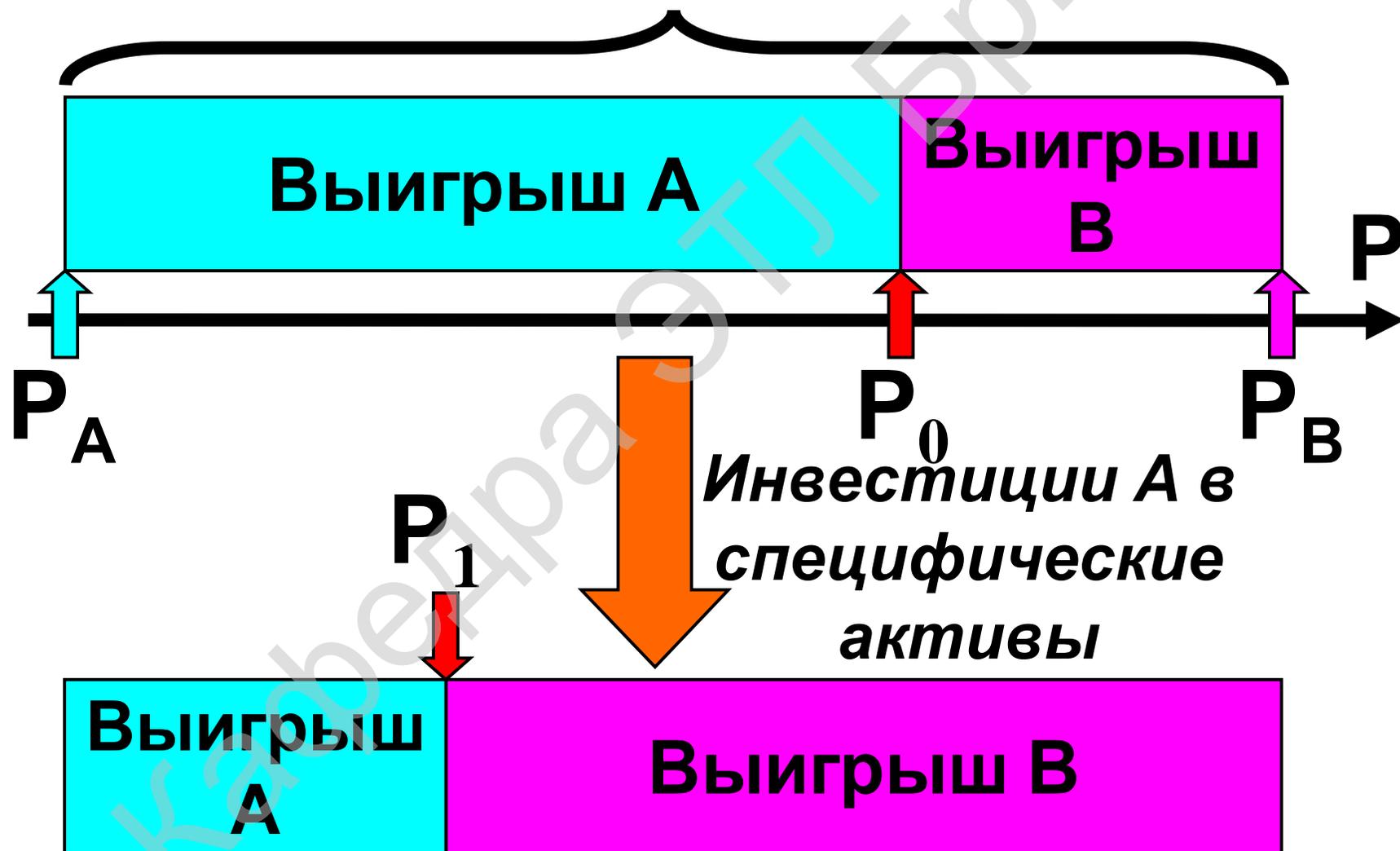
- Ограниченная рациональность индивидов
- Структурная неопределенность
- Несовершенство системы коммуникации
- Экономия трансакционных издержек поиска альтернатив и ведения переговоров и заключения контрактов
- Оппортунистическое поведение сторон – перекладывание издержек на контрагентов

Вымогательство

- n это вид оппортунистического поведения, возникающий после заключения сделки, суть которого состоит в перераспределении *квазиренты*, ущемляющем интересы сторон, осуществившей специфические инвестиции.
- n *Квазирента* – это дополнительный доход, который возникает при объединении специфических ресурсов и является целью оппортунистического поведения.

Теория неполных контрактов

Общественный выигрыш



Теория неполных контрактов

ПРИМЕРЫ

n Фирма и работник

- Инвестиции в человеческий капитал

n Владелец квартиры и квартиросъемщик

- Инвестиции в обустройство квартиры

n Заказчик и поставщик

- Технологические инвестиции

Лекция Всё!!!

Кафедра ЭП БрГТУ