

# Тема 4. Теория контрактов

## \* Вопросы лекции:

- \* 1. Понятие контракта
- \* 2. Виды : контракт о найме и контракт о продаже
- \* 3. Типы структуры контрактов:
  - \* сравнительный анализ
- \* 4. Различия в типах контрактов



# Теория контрактов

\* Содержание рынка – совокупность норм, регулирующих взаимоотношения между индивидами.

\* **Понятие контракта:**

\* **1. Контракт (договор)** – любое соглашение об

\* обмене правомочиями и их защите, которое является результатом осознанного и свободного выбора человека в заданных институциональных рамках (из теории прав собственности)

\* **2. Договор**- любое соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (Гражданский кодекс РФ)



# Теория контрактов

## Контракты с экономических позиций

Как правило, это чисто рыночный договор, который господствует на рынке совершенной конкуренции, так же контракт может рассматриваться как некое отношение, которое стороны обязаны поддерживать.

## Контракты с юридических позиций

Это соглашение, договор, который устанавливает гражданские права и обязанности сторон и оговаривает сроки действия соглашения. Как правило, контракт состоит из следующих пунктов:

1. Условие договора
2. Обязанности и права первой и второй стороны
3. Санкции для первой и второй стороны
4. Особые условия

Люди отличаются по степени восприятия риска и действуют неодинаково в условиях риска и неопределенности.



- \* Три типа людей :
- \* А) противники рисков;
- \* Б) нейтральные к рискам;
- \* В) склонные к риску



## Какие институциональные рамки позволяют заключать контракты с учетом индивидуальных особенностей людей к «естественным» (обусловленным природой) риску и неопределенности?

- \* Два **вида** контракта – о продаже и о найме.
- \* Многообразии **форм и типов** контрактов объясняется стремлением экономических агентов снизить **транзакционные издержки**.
- \* Широкое распространение современной экономике **неполных контрактов**, потому что они позволяют сторонам достаточно быстро реагировать на изменения и предотвращать оппортунистическое поведение партнера.
- \* Ограниченность предвидения человека
- \* Существует неточность и сложность языка, которым написаны контракты.
- \* Существует определенная деятельность или информация, которая не может наблюдаться третьей стороной и не поддается проверке в суде:

# Роль доверия в снижении транзакционных издержек.( Д. Дайер и В. Чу)

Вопросу доверия в экономических обменах в последнее время уделяется значительное внимание в научной литературе, а также в популярной прессе

Некоторые ученые даже утверждают, что национальная экономическая эффективность в значительной мере связана с высоким уровнем доверия.



## Основные гипотезы:

- ❑ Чем больше поставщик доверяет покупателю, тем ниже транзакционные издержки.
- ❑ Чем больше доверие поставщика к покупателю, тем больше возможность переговоров о цене.
- ❑ При прочих равных условиях, чем больше надежность покупателя, тем выше его прибыль.



**TOYOTA**

**CHRYSLER**



Дайер считает, что доверие между поставщиками и покупателями может быть важным источником конкурентных преимуществ в промышленных условиях, в которых:

- \* транзакционные издержки на высоком уровне в связи с условиями, которые создают сделкам трудности (например, экологические);
- \* существует высокая значимость обмена информацией

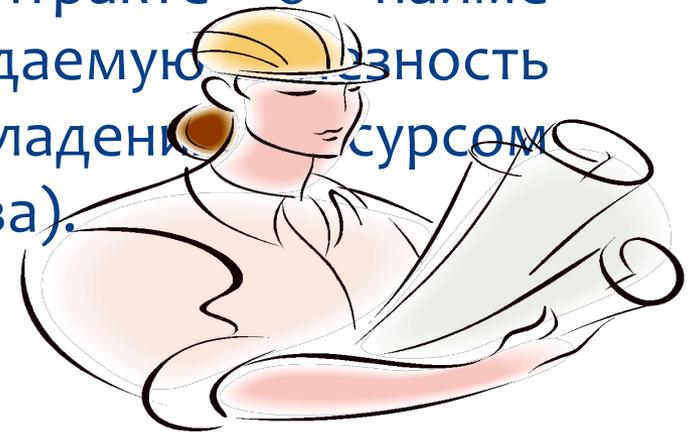
## 2. Контракт о найме и контракт о продаже.

1. **Контракт о найме** – соглашение между лицом, нейтральным к риску, и противником риска. Определяет круг задач, которые могут быть реализованы в будущем в ходе выполнения контракта.
2. Позволяет одной стороне сделки отказаться от риска, получая право на гарантированный доход вне зависимости от влияния «естественных» факторов. Добровольное делегирование прав контроля над видом деятельности индивида.



# Контракт о найме

1. Получил название от модели взаимодействия наемного работника (**противника риска**) и работодателя (**нейтрального к риску**). Независимо от рыночной конъюнктуры, спроса на продукт, наемный работник получит фиксированное вознаграждение. Фактически контракт о найме фиксирует необходимость подчинения наемного работника решениям работодателя. В контракте о найме работодатель максимизирует ожидаемую прибыль за счет ответственности от работника. Однако право владения ресурсом остается за работником (нет рабства).



# Контракт о продаже

- \* Контракт о продаже – соглашение между лицами, одинаково нейтральными к риску. Определяет круг задач, которые будут реализованы в будущем в ходе выполнения контракта.



# Система контрактов

## КОНТРАКТ

```
graph TD; K[КОНТРАКТ] --> KP[Контракт о продаже]; K --> KN[Контракт о найме]; KP --> KK[Классический контракт]; KP --> NKK[Неоклассический контракт]; KN --> NKK; KN --> OK[Отношенческий контракт];
```

**Контракт о  
продаже**

Классический  
контракт

Неоклассическ  
ий контракт

**Контракт о  
найме**

Отношенчески  
й контракт

# Классический контракт (производен от контракта о продаже)

- \* Носит безличный характер.
- \* Отличительная особенность – наличие четко оговоренных пунктов.
- \* Записанные условия сделки имеют перевес над устными условиями.
- \* Носит двусторонний характер: четко оговариваются санкции за нарушение контракта, а все споры решаются в суде (контракт на покупки чего-нибудь).

# **Отношенческий контракт** *(не оговоренный до конца, произведен от контракта о найме).*

- \* **Используется в условиях долговременных, сложных и взаимовыгодных отношениях между сторонами (брачный контракт).**
- \* **Неформальные условия имеют перевес над формальными функциями.**
- \* **В случае возникновения спорных ситуаций они разрешаются в ходе неформальных переговоров.**
- \* **Это так называемый психологический контракт, в основе которого лежат вопросы организационной культуры и мотивации работника, связанные с обязательствами долгосрочной заботы о сотруднике в обмен на лояльность и добросовестную работу наемного работника.**

# Неоклассический контракт (гибрид).

- \* Используется в условиях неопределенности и носит долгосрочный характер.
- \* В проблемных ситуациях возможно привлечение третьей стороны.
- \* Может быть использована **гибридная форма сделки** – это такая форма организации сделки, в которой сочетаются элементы рынка и административного управления (предложена О. Уильямсоном).  
Примеры гибридных сделок:
- \* **Долгосрочные контракты** (от 30 лет).
- \* **Эксклюзивные дилерские контракты** (соглашение о том, что покупатель будет покупать весь товар только у одного продавца и воздерживаться от покупки конкурирующих товаров).
- \* **Связанные продажи** (покупатель не может приобрести что-либо у продавца, не купив дополнительного продукта).
- \* **Франчайзинг** – вид контракта, предоставляющий независимому лицу право использовать торговую марку и методы организации бизнеса материнской компании на определенный срок (15 лет для России). За это право инвестор платит первоначальный взнос и роялти (компенсации за использование патентов, знаков, природных ресурсов и т.п.).

# Типы структуры контрактов

Свойство	Тип контракта		
	Классический	Неоклассический	Отношенческий
1. полнота	Полный контракт	Неполный	
1. формализованность	Явный		Неявный
1. частота	Разовый	Случайный	Регулярный
1. гарант	Государство	Третья сторона	Контрагенты

# Сравнительный анализ контрактов

критерии	Классический	Неоклассический	Отношенческий
примеры	Контракт купли-продажи	Франчайзинг. Регулирование ЕМ	Контракт между работодателем и работником.
Характеристика сторон	Легко заменить участника.	Высокая взаимная зависимость сторон, трудно заменить участника	Двусторонняя зависимость участников сделки
Форма контракта	Стандартна, все детали оговорены	Специально разработана под сделку, специфицирован. Есть возможность корректировки	Основные положения могут не специфицироваться. Главное – передача контроля своих действий другой стороне.
Отношения между	Полная автономия сторон	Стороны сохраняют автономию	Властные отношения, делегирование контроля одной из

# продолжение

Период контракта	краткосрочный	Средне долгосрочный	и Долгосрочный, либо вообще не оговорен	
Адаптация рискам	к	Перезаключение контракта на новых условиях	Переговоры, уступки, согласование позиций	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой
Стимулы исполнению	к	Сильные: вознаграждение привязано к исполнению обязательств	Средние: м.б. ссылки на непредвиденные обстоятельства	Слабые: одна из сторон получает фиксированное вознаграждение
Санкции неисполнение	за	Легальные, в самом контракте	Потеря репутации	Административное взыскание, менее выгодные условия
Инстанция разрешения спора		Суд	Третья сторона: суд, арбитражный суд	Без привлечения третьей стороны, использование власти
Ограничения эффективности процедур решения конфликтов		Ограниченность информации распоряжении суда	Репутация третейского или арбитражного суда	Издержки на осущ. адм. контроля, право выхода из контракта

# Различия между контрактами определяются

- \* **Сроками действия контракта** (кратко-, средне- и долгосрочные)
- \* **Степенью полноты контракта** (сколько пунктов) – зависит от срока контракта
- \* **Стимулированием** – стимулы: для 1-ой стороны, для 2-ой стороны или для обеих сторон (формы оплаты труда: по времени, сдельно, возможность работника участвовать в распределении доходов, рента, которая делится между участниками проекта – в архитектурных строительных организациях), «сумма парашюта».
- \* **Процедурами принуждения к исполнению контракта** (в пункте «ответственность сторон», суд).



# Типы контрактов и способы организации сделки.

Тип контракта	Цена (R)	Специфичность ресурса (K)	Гарантии исполнения контракта (S)	Способ организации сделки
<b>Классический</b>	Играет решающую роль в стимулировании, координации и контроле	Используется ресурс общего назначения $K=0$	Не нужны $S=0$	рынок
<b>Неоклассический</b>	Играет важную роль, но ограничена специфичностью ресурсов	$K>0$ Наблюдается средняя степень специфичности ресурсов	Гарантии применять сложно $S < R$	Гибридные формы сделки
<b>Отношенческий</b>	Не играет существенную роль	Показатель $K$ – значительная величина, используемый ресурс высокоспецифичный либо уникальный	$S=R$ Исполнение контракта полностью гарантировано.	Формальная организация или иерархия.

# ВЫВОДЫ

- \* 1. **Контракт** – это институциональные рамки осуществления сделок. Не столько ограничивает взаимодействия, но и создает для них предпосылки (в условиях разрыва момента заключения и совершения сделки, наличия не зависящих от участников обстоятельств).
- \* 2. Люди различаются по степени восприятия риска, что объясняет наличие двух видов контрактов. **Контракт о продаже** регулирует отношения между нейтральными к риску партнерами. **Контракт о найме** регулирует отношения между нейтральными к риску и противниками риска.

# ВЫВОДЫ

- \* 3. Известны три основных типа структуры контракта – классический, неоклассический и отношенческий (имплицитный).  
Классический произведен от контракта о продаже, отношенческий – контракта о найме, неоклассический (гибридный) объединяет в себе элементы двух основных.
- \* Домашнее задание – главы 15-16 учебника + тесты и решение задач.



**Спасибо за  
внимание!**