

# Институциональная экономика

Экономическая теория контрактов

# Неоклассическая теория

1. отношения между экономическими агентами — это обмен благами;
2. агенты обладают полной информацией о представленных на рынке товарах и их ценах;
3. зная свои предпочтения и ограничения, агенты выбирают лучший из возможных набор благ.



# Экономическая реальность

- исполнение многих сделок носит протяженный во времени характер;
- будущее не определено;
- людям свойственно нарушать взятые на себя обязательства.



Необходимость  
фиксации обещаний



# Экономический подход

Контракт – это правовое оформление экономических трансакций, соглашение о передаче или защите набора прав собственности.



Трансакция – это перераспределение прав и свобод между экономическими агентами

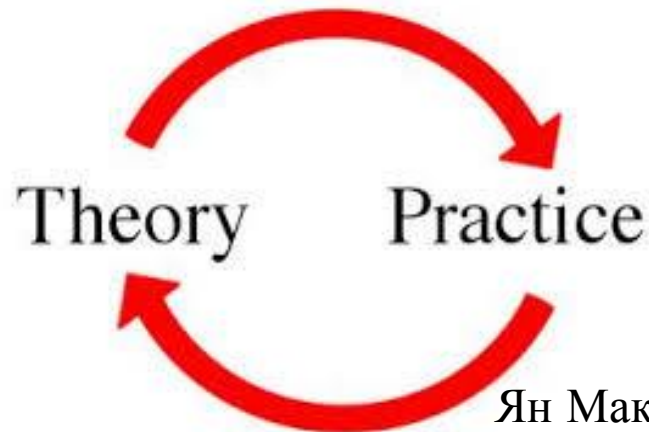
# Совершенный контракт должен:

1. устанавливать, что каждая из сторон должна делать в каждом возможном случае развития событий;
2. устанавливать распределение издержек и выгод для каждого возможного варианта развития событий;
3. учитывать все внешние риски и предусматривать, на какую из сторон контракта они ложатся, а также способы их предотвращения и/или снижения;
4. учитывать все случаи несоблюдения условий контракта и предусматривать санкции за нарушение сторонами своих обязательств.

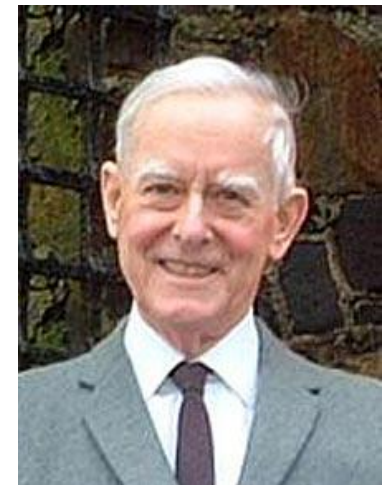


# Различия между теорией и практикой

- индивиды не всегда знают структуру проблемы, с которой они сталкиваются;
- неопределенность будущего;
- взаимосвязанность транзакций;
- наличие непроверяемых переменных;
- существование издержек спецификации и защиты своих прав.



Ян Макнейл



# Трансакционный подход к исследованию контрактов

- Контрактные отношения строятся таким образом, чтобы минимизировать совокупные трансакционные издержки управления ими.

Гипотеза  
рациональности  
экономических  
агентов



# Регулятивная система (mode of governance)

– механизм регулирования взаимодействия экономических агентов, используемый для:

- координации их деятельности,
- разрешения конфликтных ситуаций.



EcoUniver.com  
– все по экономике



# Основные типы регулятивных систем

1. рыночное управление



2. трехстороннее управление



3. двустороннее (совместное) управление



4. объединенное (иерархическое) управление



# Значимые параметры отношений

1. Степень специфичности активов
2. Регулярность (длительность) отношений
3. Степень неопределенности будущего

Оливер Уильямсон



# Типы контрактов

**КЛАССИЧЕСКИЕ**

**НЕОКЛАССИЧЕСКИЕ**

**ОТНОШЕНЧЕСКИЕ**



# Классический контракт

четко фиксирует все условия сделки и санкции в случае нарушения каждой из сторон взятых на себя обязательств

Рекомендуется заключать, если исполнение сделки не требует вложений в специфические активы и сделка носит разовый характер



# Свойства классического контракта

- 1) дискретность (автономность);
- 2) презентативность;
- 3) формализация.



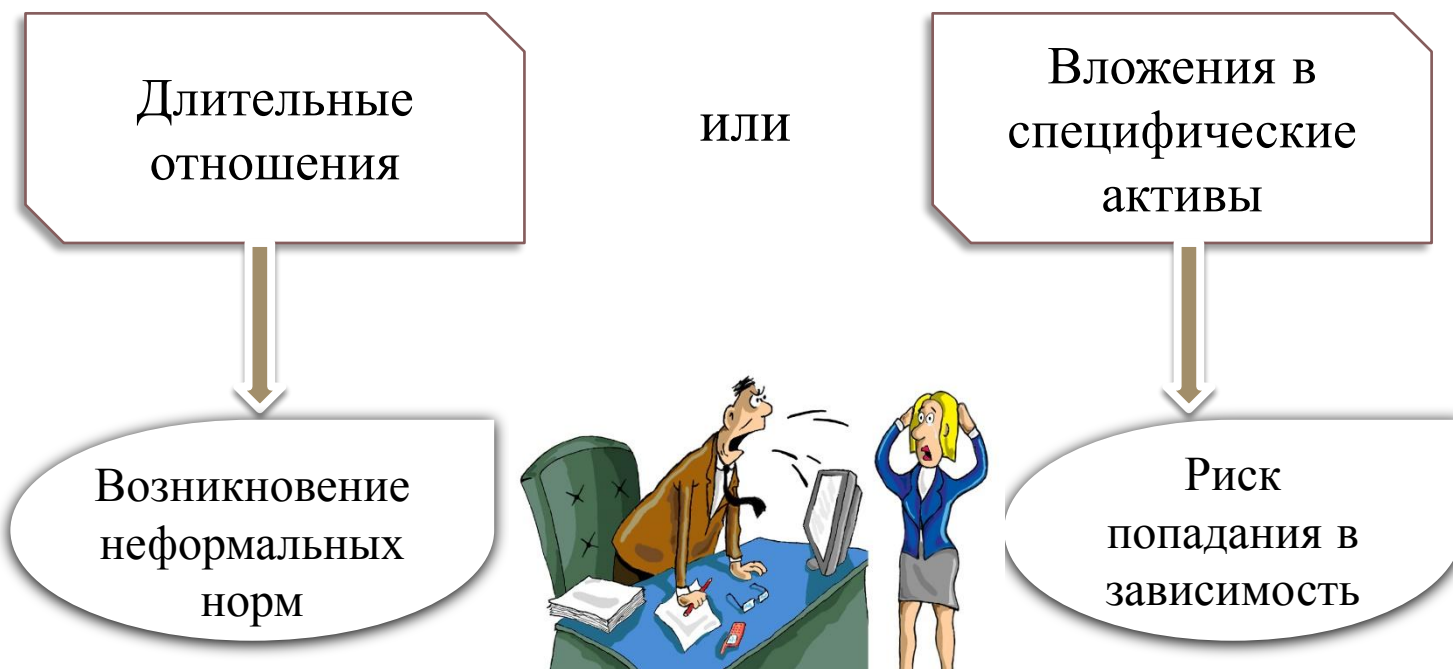
# Защита классического контракта

- экономический способ – легкость прерывания отношений
- юридический способ – судебное разбирательство



# Неоклассический контракт

- контракт, в котором неформальные условия преобладают над формальными



# Свойства неоклассического контракта

- предусматривает общие принципы сотрудничества;
- опирается на доверие, обусловленное принадлежностью к одной социальной сети.

Регулятивная система –  
трехстороннее управление





# Социальная сеть

- совокупность устойчивых связей между группой экономических агентов, которые доверяют друг другу на основе длительного характера взаимодействия или ощущения идентичности

Родственные или  
клановые связи

Профессиональные  
группы

Этнические  
диаспоры

Дружественные  
связи

Территориальные  
группы

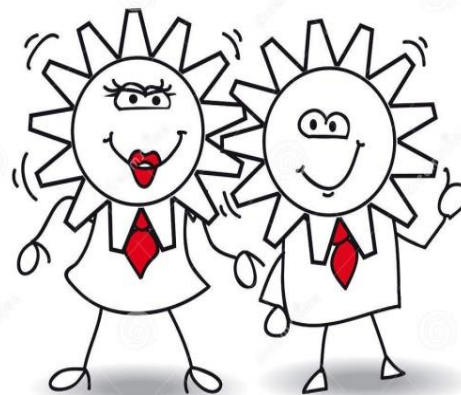
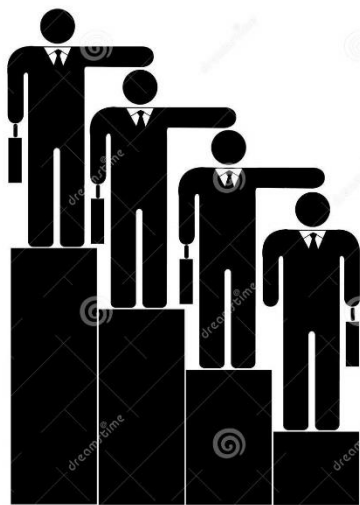
Длительные  
кооперационные  
связи

# Защита неоклассического контракта

- механизм урегулирования споров с помощью третьей стороны:
  - a) независимый арбитр
  - b) профсоюз
  - c) третейский суд
  - d) внутригрупповой инфорсмент



- При осуществлении регулярно повторяющихся (длительных) транзакций, требующих вложений в специфические активы рекомендуются два варианта решения проблемы: вертикальная интеграция (объединенное управление в рамках единой компании) или заключение отношенческого контракта (совместное управление).



# Отношенческий контракт

– долгосрочное соглашение о сотрудничестве юридически независимых контрагентов, основанное на совместном ожидании выгоды и предусматривающее создание квази- иерархической системы координации их деятельности.



# Свойства отношенческого контракта

- открытые условия – неполнота
- неформальные отношения
- иерархия как способ координации (управляющий участник)
- распределение выгод и издержек происходит по мере исполнения контракта

Регулятивная система –  
двустороннее (совместное)  
управление



# Сравнение типов контрактов

Тип контракта	Рекомендуемые условия применения	Базовые свойства	Регулятивная система	Защита
Классический	Нет вложений в специфические активы	Дискретность, предсказуемость, формализация	Рыночное управление	1. Легкость прерывания отношений 2. Суд
Неоклассический	Разовые вложения в СА	Опора на неформальные нормы	Трехстороннее управление	Социальное принуждение
	Долгосрочные отношения			
Отношенческий	Долгосрочные отношения + вложения в СА	Распределение выгод и издержек по мере исполнения	Совместное управление	Взаимная выгода и доверие

# Виды эгоистического поведения

- послушание
- следование личным интересам
- оппортунизм



# Послушание

- Слабая форма эгоизма. Индивид предполагает, что в определенных условиях ему выгодно следовать установленным правилам, поскольку нарушение правил грозит ему существенными санкциями.





# Следование личным интересам

- Сделки заключаются на условиях, отражающих исходное положение сторон, и эти условия полностью и честно раскрываются. Но при этом каждая сторона стремится к максимизации собственной выгоды.



# Оппортунизм

- Преследование собственного интереса, доходящее до вероломства, включая любые формы обмана или нарушения взятых на себя обязательств.

В основе оппортунизма лежит конфликт интересов участников отношений, обусловленный ограниченностью ресурсов, и невозможность абсолютной спецификации и защиты прав



- Практически все правовые системы предусматривают санкции за оппортунистическое поведение – нарушение формальных норм, уклонение от исполнения обязанностей, извлечение необоснованной выгоды и т.п.
- Но, если санкции за оппортунистическое поведение меньше той выгоды, которую оно приносит, часть экономических агентов может выбрать оппортунизм.



# Проблема «принципал - агент»

- Проблема построения отношений между информированной стороной (агентом) и неинформированной стороной (принципалом)

Асимметрия информации



Farzana

# Неблагоприятный отбор

- Оппортунизм, возникающий на стадии заключения контракта, когда агент, используя свое информационное преимущество перед принципалом, добивается заключения контракта на более выгодных для себя условиях.



# Типы товаров

- **Поисковые** – товары, качество которых может быть оценено до их приобретения путем либо визуальной проверки, либо измерения.



- **Опытные** – товары, качество которых можно установить только в процессе эксплуатации (опыта).



- **Доверительные** – товары (услуги), качество которых остается неизвестным потребителю даже после использования.



● Крем для омоложения



● Кофеварка



● Декоративная косметика



● Картина



● Средство для похудения



● Услуги гадалки



● Книга известного автора



● Модные туфли

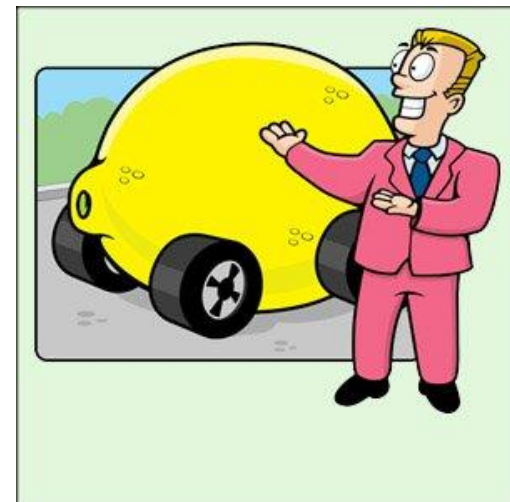


# РЫНОК ЛИМОНОВ

Асимметрия информации  
лежит в основе вытеснения с  
рынка качественных товаров  
товарами более низкого  
качества



Джордж Акерлоф





# Средства борьбы с НО

- 1. Сигналы** – агент информирует принципала о наличии у себя определенных характеристик.
- 2. Сканирование** – принципал предъявляет к агенту дополнительные требования:
  - **фильтрация** – по реакции агента принципал определяет его скрытые характеристики;
  - **рационарирование** – дополнительные требования снижают будущие риски.



# Моральный риск

- оппортунизм, проявляющийся на стадии исполнения контракта. Выражается в недобросовестном исполнении взятых на себя обязательств.



# Способы борьбы с моральным риском

- Оплата по результату



- Мониторинг



- Репутация

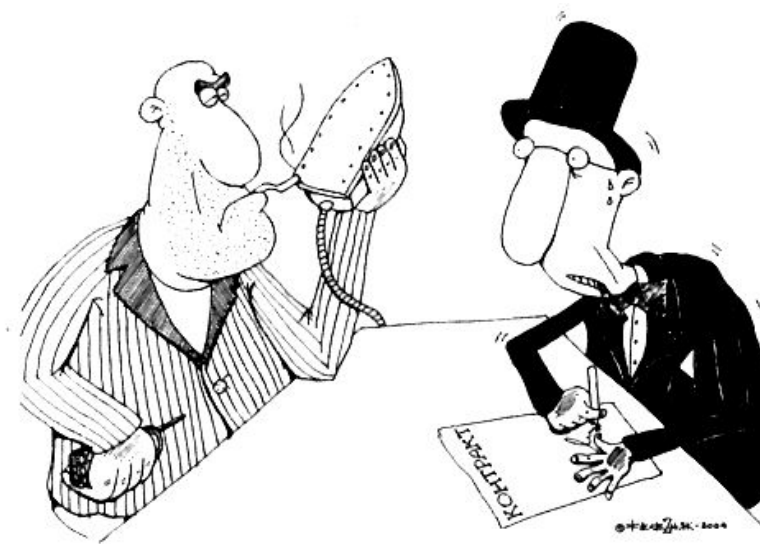


- Установление отношений доверия



# Вымогательство

- оппортунизм, проявляющийся в навязывании своей воли другой стороне сделки в результате изменения переговорной силы сторон.



# Способы борьбы с ВЫМОГАТЕЛЬСТВОМ

- Заключение долгосрочных контрактов



- Участие обеих сторон в инвестировании в специфические активы



Даже когда вымогательство остается только возможностью, оно все равно сопряжено с потерями:

- сокращение прибыльных долговременных инвестиций в специфические активы, от которых отказываются, чтобы избежать вымогательства;
- затраты, связанные с принятием мер по предотвращению вымогательства или защите от него.



# Оппортунистическое поведение в контрактных отношениях

Вид оппортунизма	Стадия	Основание	Средства борьбы
Неблагоприятный отбор	EX ANTE	асимметрия информации	<ul style="list-style-type: none"><li>• сигналы</li><li>• сканирование</li></ul>
Моральный риск	EX POST	санкции меньше ожидаемой выгоды	<ul style="list-style-type: none"><li>• оплата по результату</li><li>• мониторинг</li><li>• репутация</li><li>• доверие</li></ul>
Вымогательство	EX POST	неравенство переговорной силы сторон	<ul style="list-style-type: none"><li>• заключение долгосрочных контрактов</li><li>• совместное инвестирование</li></ul>

**Спасибо за внимание**