

# Тема 4. Теория контрактов

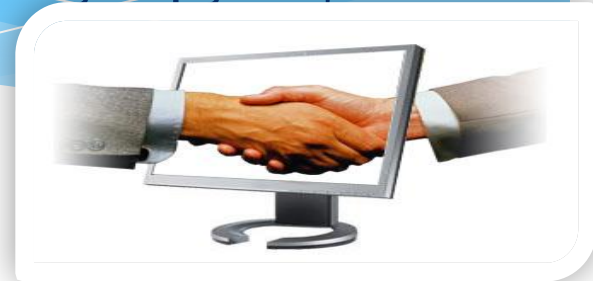
## \* Вопросы лекции:

- \* 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

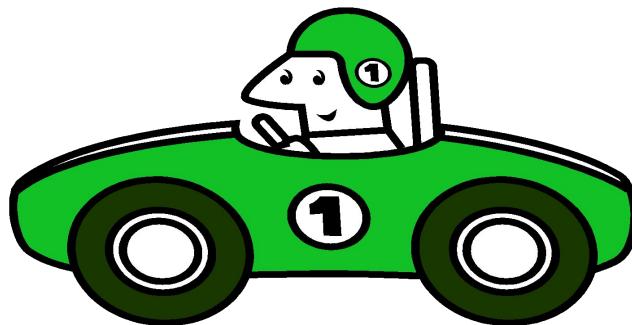
Это соглашение, договор, который устанавливает гражданские права и обязанности сторон и оговаривает сроки действия соглашения. Как правило, контракт состоит из следующих пунктов:

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.
- \* Многообразиие **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

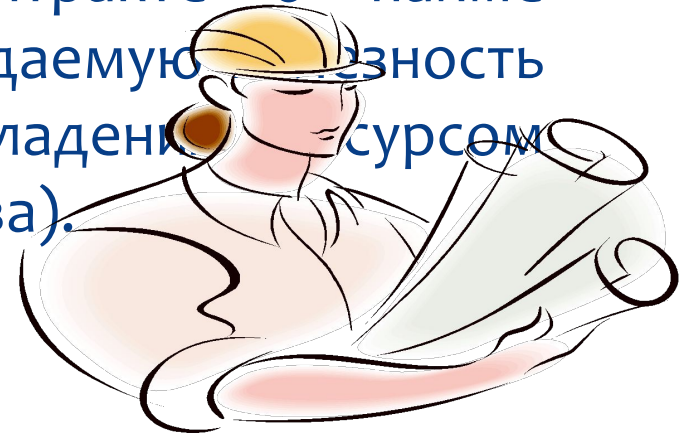
## 2. Контракт о найме и контракт о продаже.

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; A[КОНТРАКТ] --> B[Контракт о продаже]; A --> C[Контракт о найме]; B --> D[Классический контракт]; B --> E[Неоклассический контракт]; C --> F[Отношенческий контракт];
```

**Контракт о  
продаже**

Классический  
контракт

Неоклассический  
контракт

**Контракт о  
найме**

Отношенческий  
контракт

# Классический контракт (произведен 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.<br>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<br>Есть возможность корректировки | Основные положения могут не специфицироваться.<br>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<br>долгосрочный                                      | и Долгосрочный, либо<br>вообще не оговорен                         |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <b>Адаптация<br/>рискам</b>                                              | к<br>Перезаключение<br>контракта на новых<br>условиях                     | Переговоры, уступки,<br>согласование позиций                | Подчинение одной из<br>сторон контракта<br>решениям другой         |
| <b>Стимулы<br/>исполнению</b>                                            | к<br>Сильные:<br>вознаграждение<br>привязано к исполнению<br>обязательств | Средние: м.б. ссылки на<br>непредвиденные<br>обстоятельства | Слабые: одна из сторон<br>получает фиксированное<br>вознаграждение |
| <b>Санкции<br/>неисполнение</b>                                          | за<br>Легальные, в самом<br>контракте                                     | Потеря репутации                                            | Административное<br>взыскание, менее<br>выгодные условия           |
| <b>Инстанция<br/>разрешения спора</b>                                    | Суд                                                                       | Третья сторона: суд,<br>арбитражный суд                     | Без привлечения третьей<br>стороны, использование<br>власти        |
| <b>Ограничения<br/>эффективности<br/>процедур решения<br/>конфликтов</b> | Ограниченность<br>информации<br>в распоряжении суда                       | Репутация третейского<br>или арбитражного суда              | Издержки на осущ. адм.<br>контроля, право выхода<br>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<br>$K=0$                                                | Не нужны<br>$S=0$                                        | рынок                                |
| <b>Неоклассический</b> | Играет важную роль, но ограничена специфичностью ресурсов     | $K > 0$<br>Наблюдается средняя степень специфичности ресурсов                                 | Гарантии применять сложно<br>$S < R$                     | Гибридные формы сделки               |
| <b>Отношенческий</b>   | Не играет существенную роль                                   | Показатель $K$ – значительная величина, используемый ресурс высокоспецифичный либо уникальный | $S = R$<br>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!**