

*Студент группы 02ЖУв4010*

*Бараненков Игорь Владимирович*

*МОСКОВСКИЙ ФИНАНСОВО-ЮРИДИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ*

# Контрактная теория фирмы

- 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 экономической позицией**

Контракты с экономической т.з.  
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 юридической т.з.

- **Контракты с юридической позицией.**

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

1. Условия договора.
2. Обязанности и права обеих сторон.
3. Санкции для первой и второй сторон.
4. Особые условия.

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.

Многообразие форм и типов контрактов объясняется стремлением экономических агентов снизить трансакционные 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:

## Контракт о найме и контракт о продаже.

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.

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.

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 полезность 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

Контракт о  
продаже

Классический  
контракт

Контракт о  
найме

Неоклассическ  
ий контракт

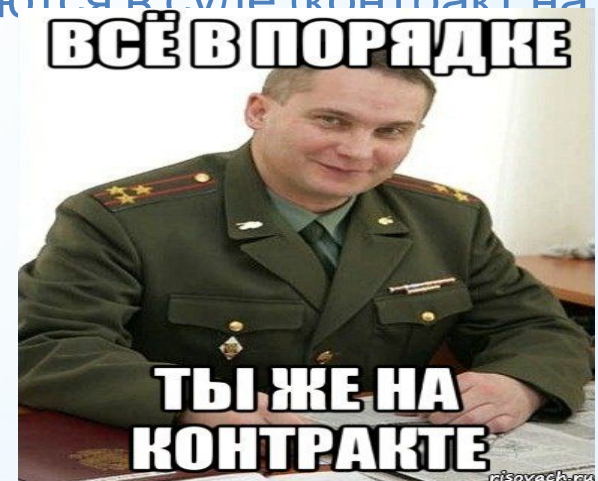
Отношенчески  
й контракт

- **Классический контракт**

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 покупке чего-нибудь)



## Отношенческий контракт

- 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

- 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.).

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)



# 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.
- 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.