

## Дисциплина «Управленческая экономика»

### Тема творческого задания: «Применение теории контрактов в практической и научной деятельности»

ФИО \_\_\_\_\_

Группа магистранта \_\_\_\_\_

1. Приведите примеры по различным видам контрактов (желательно привести примеры различных видов контрактов), которые заключаете Вы или с Вами в Вашей повседневной жизни и организация (может быть с Вашим участием или без него), в которой Вы работаете (или известная Вам организация). Обоснуйте отнесение контракта к тому или иному виду (на основе анализа ключевых характеристик, обстоятельств заключения контракта и ресурсов, на передачу которых заключается контракт).

Решение:

Известны три базовых типа структуры контракта – классический, неоклассический и имплицитный контракты.

**Классический контракт.** Легкость нахождения замены каждому из участников. Результат не зависит от состава участников. Стороны одинаково нейтральны к риску. Контракт в стандартной форме, в котором полностью оговорены все детали его выполнения. Стороны сохраняют полную автономию. Краткосрочный.

**Неоклассический.** Высокая степень взаимной зависимости сторон контракта ввиду трудностей с нахождением равноценной замены. Стороны нейтральны к риску. Форма контракта специально разрабатывается «под сделку». Контракт не полностью специфицирован, а оставляет возможность для корректировки. Стороны сохраняют автономию. Средне- и долгосрочный.

**Имплицитный.** Двухсторонняя зависимость участников сделки: результат полностью зависит от их способности к совместной деятельности. Одна сторона нейтральна к риску, другая – противник риска. Основные положения контракта могут вообще не специфицироваться эксплицитно. Контракт сводится к передаче одной стороной права контроля своих действий другой стороне. Властные отношения: делегирование права контроля деятельности. Долгосрочный. Период действия контракта может быть вообще не оговорен: он действует, пока для одной из сторон выгоднее делегировать право контроля, чем пользоваться им самостоятельно.

В таблице 1 представлены примеры контрактов, которые были заключены со мной или с моей организацией, а также некоторые характеристики контрактов.

Таблица 1-Примеры и характеристики некоторых видов контрактов из повседневной жизни

Название (вид) контракта	Стимулы к выполнению условий контракта	Продолжительность контракта	Санкции за неисполнение условий контракта	Способ адаптации к непредвиденным обстоятельствам:	Структура контракта
Контракт купли-продажи автомобиля	Сильные: вознаграждение сторон привязано к выполнению конкретных задач, зафиксированных в контракте	Краткосрочный	Легальные, зафиксированные в самом контракте	Перезаключение контракта на новых условиях	классический
Франчайзинг (компания заключает договор франчайзинга с другими лицами)	Средние: использование доктрины "оправдания" позволяет сторонам ссылаться на непредвиденные обстоятельства в качестве препятствий выполнению обязательств	Средне- и долгосрочный	Потеря репутации, созданной за период длительного взаимодействия сторон	Переговоры, согласование позиций, взаимные уступки на основе "всего опыта взаимодействия сторон, накопленного за время их отношений".	неоклассический
Контракт между работодателем и наемным работником	Слабые: одна из сторон контракта получает фиксированное вознаграждение за сам факт делегирования права контроля	Долгосрочный	Наложение административного взыскания, менее выгодные условия компенсации за делегированное право контроля	Подчинение одной из сторон контракта решениям другой.	имплицитный

2. Проанализируйте один из приведенных ранее контрактов на предмет возможности появления оппортунистического поведения. При анализе используйте варианты различных типов информационной асимметрии, которые могут возникнуть в силу условий контракта.

Решение:

Асимметрия информации означает, что покупателю и продавцу известно разное количество информации, имеющей отношение к сделке.

Сторона, обладающая большим объемом информации, может выиграть, если воспользуется своим информационным преимуществом.

Неполные контракты позволяют сторонам гибко реагировать на непредвиденные обстоятельства, но одновременно таят в себе проблему несовершенства обязательств договаривающихся сторон и опасность оппортунизма на стадии исполнения контракта. Поэтому когда стоит выбор между более или менее полным контрактом, то при подготовке этого контракта всегда достигается некий компромисс между защитой от оппортунистического поведения, с одной стороны, и способностью гибко приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам – с другой.

Существует два типа асимметрии информации- скрытые характеристики и скрытые действия. Скрытые характеристики имеют место в том случае, когда одна из сторон рыночной сделки располагает более полной информацией, чем другая. Скрытые действия имеют место в том случае, когда располагающий более полной информацией участник рыночной сделки может предпринимать действия, которые не могут наблюдаться менее информированным участником.

Можно выделить три типа оппортунистического поведения, которые соответствуют разным видам асимметрии информации:

1. покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики», которая может привести к неблагоприятному отбору;
2. скрытые действия/ скрытая информация, которые приводят к моральному риску той стороны, которая обладает информацией;
3. скрытые намерения партнера по сделке таят в себе опасность третьего вида оппортунистического поведения - вымогательства.

Оппортунизм - это преследование личного интереса с использованием коварства.

На предмет возможности появления оппортунистического поведения, проанализируем контракт купли-продажи автомобиля, таблица 2.

Таблица 2- Возможности появления оппортунистического поведения контракта купли-продажи автомобиля

Название (вид) контракта	типы информационной асимметрии, которые могут возникнуть в силу условий контракта	тип оппортунистического поведения
Контракт купли-продажи автомобиля	скрытые характеристики	покупателю неизвестны качественные характеристики блага, имеет место асимметрия информации, носящая название «скрытые характеристики», которая может привести к неблагоприятному отбору.  Предконтрактный оппортунизм.

Под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, в более общем случае оппортунизм означает предоставление неполной или искаженной информации, особенно когда речь идет о преднамеренном обмане, введении в заблуждение, искажении и сокрытии истины или других методах запутывания партнера. Он лежит в основе действительной или мнимой информационной асимметрии.

Предконтрактный оппортунизм, связанный с договорами купли-продажи, в основном является результатом асимметрии информации. Иными словами, продавец обычно знает о своем товаре больше, чем покупатель, и в результате «плохой» товар может вытеснить «хороший».

В ситуации с договором купли –продажи автомобиля- отметим, что «плохие» (или обладающие более низким качеством) подержанные автомобили будут вытеснять «хорошие» на рынке подержанных автомобилей. Они продаются по той же цене, что и хорошие автомобили, поскольку при асимметричной информации «покупатель не в состоянии отличить плохой автомобиль от хорошего, только продавец владеет такой информацией». Тогда продавцы высококачественных подержанных автомобилей будут иметь основания изымать свои машины с рынка, и рынок таких автомобилей может упасть.

3. Дайте рекомендации, каким образом можно преодолеть и учесть (при подготовке к заключению (в том числе на этапе выбора контрагента), составлении условий и заключения контракта (формального или неформального) и после его заключения возможный оппортунизм контрагента (или убедить контрагента в отсутствии оппортунизма у Вас или представителей Вашей фирмы). Опишите Ваше видение возможности

использования теории контрактов в научной деятельности при раскрытии вопросов, связанных с логистической деятельностью предприятия, процессом управления продажами.

Решение:

Рекомендации для заключения контракта купли-продажи поддержанного автомобиля: В данной ситуации важным становится «доверие». Неформальные неписанные гарантии являются предпосылками для торговли и производства. Там, где такие гарантии неопределенны, бизнес будет нести потери. Продавцу необходимо предпринимать усилия по информированию потенциальных покупателей о своих продуктах и тем самым изменять характеризовавшуюся первоначальной асимметрией информации структуру рынка.

Для снижения возможного оппортунизма – после заключения контракта купли-продажи поддержанного автомобиля, необходимо заключать контракт с гарантией, в контракте должны быть четко прописаны гарантии на автомобиль, на конкретные детали автомобиля по выходу из строя, должны быть указаны гарантийные сроки и т.д. Гарантия указанная в договоре будет способствовать доверию между покупателем и продавцом, а также снизит риски появления обмана (оппортунизма).

**Ваше видение возможности использования теории контрактов в научной деятельности при раскрытии вопросов, связанных с логистической деятельностью предприятия, процессом управления продажами.**

Решение:

В настоящее время любые компании, работодатели имеют возможности для использования теории контрактов во всех видах деятельности, в том числе и при управлении процессом продаж, логистической деятельности и др.

Имеются также возможности использования теории контрактов в научной деятельности при раскрытии вопросов, связанных с логистической деятельностью предприятия, процессом управления продажами. В сети Интернет не мало информации об истории появления теории контрактов и сущности этого понятия.

Актуальность и значимость теории контрактов заключается в том, что в ней учитываются все параметры нефинансового характера, которые содержатся в каждой устной или письменной сделке и способны существенно влиять на решения сторон. С другой стороны, контракты способны значительно ослабить конфликт интересов между участниками экономического взаимодействия, а потому получают широкое распространение и более сложные формы в развитых обществах. Чем лучше

сформулированы условия договора, тем больше стимулов и мотивов для всех сторон получить максимальные преимущества от кооперации.



**Помощь студентам  
онлайн! Без посредников!  
Без предоплаты!  
<http://diplomstudent.net/>**