

ДЕМО-ВЕРСИЯ · БЕСПЛАТНО

Exambooster

Общая экономическая теория и теория менеджмента: кандидатский экзамен — пробный вопрос

Один полный разбор из перечня вашего экзамена — посмотрите формат перед покупкой: тезисный конспект, развёрнутый ответ с опорой на первоисточники и указание, из каких работ взят каждый тезис. В полном пособии — 53 вопросов перечня кафедры управления активами для испытания «кандидатский экзамен по специальной дисциплине».

НАПРАВЛЕНИЕ ПОДГОТОВКИ

Аспирантура МГИМО · 5.2.6 «Менеджмент», кафедра управления активами

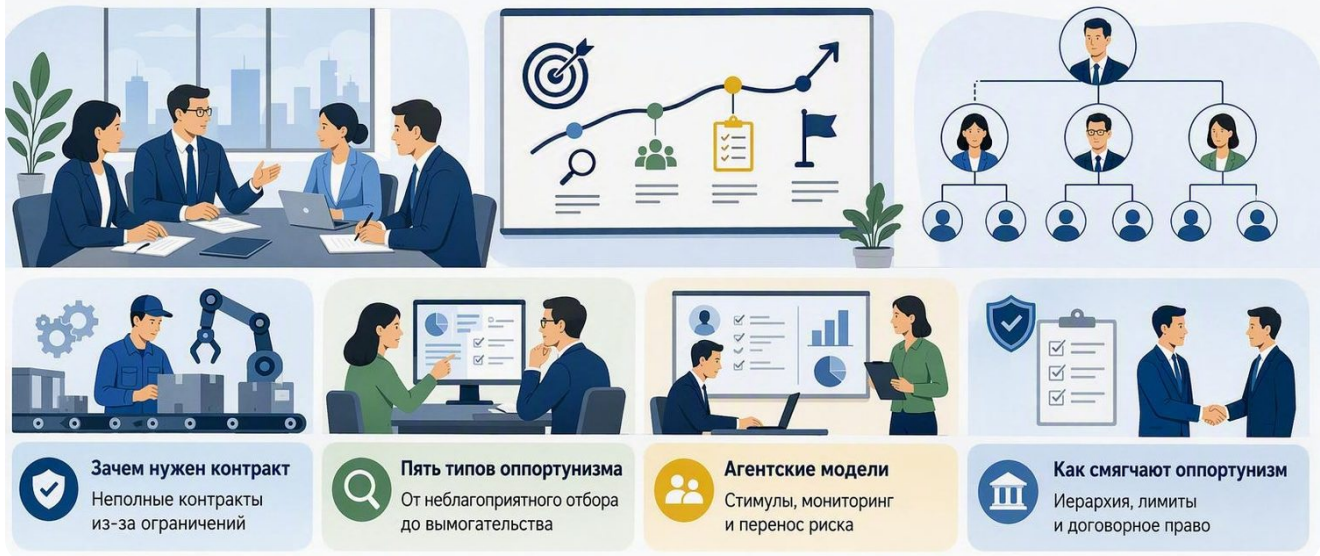
ПРОГРАММА

кандидатский экзамен по специальной дисциплине

Демо-пособие · 2026

Независимое издание. Подготовлено «Exambooster» самостоятельно, не является официальным изданием МГИМО МИД России, не одобрено и не согласовано университетом. Названия вуза и образовательных программ приведены исключительно для указания предмета подготовки.

ТЕОРИЯ КОНТРАКТОВ И ТИПЫ ОППОРТУНИСТИЧЕСКОГО ПОВЕДЕНИЯ



ОБЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ТЕОРИЯ МЕНЕДЖМЕНТА · ВОПРОС А17 · ДЕМО

Теория контрактов и типы оппортунистического поведения

■ Зачем нужен контракт

- контракт нужен потому, что стороны не доверяют друг другу полностью (Бесанко); полный контракт предусматривал бы действия на любой случай и принудительное закрепление судом — на практике он недостижим.

■ Почему контракты неполны

- ограниченная рациональность — не предвидеть все обстоятельства (казус Cook v. DeLtona: смена политики по водно-болотным угодьям сорвала сделку);
- трудности измерения исполнения — «разумный износ» в лизинге; асимметрия информации — знающая сторона скрывает сведения (Audi-Bosch: контроль тормозов проверяет лишь поставщик).

■ Пять типов оппортунизма (Акулов)

- неблагоприятный отбор — предконтрактно скрывают недостатки при выборе партнёра (аналог — рынок «лимонов»);
- моральный риск — постконтрактно скрывают действия после сделки (страхование);
- преследование подцелей — усилия уходят на частные задачи вместо общей цели из-за нечёткой постановки;
- отлынивание — отдача ниже норматива;
- вымогательство (holdup) — присвоение чужой выгоды: Ford сбил цену с \$12 до \$8/шт поставщику подстаканников уже после вложенных им \$8,5 млн.

■ Агентские модели

- принципал ограничивает агента стимулами и мониторингом, агент иногда сам несёт издержки «бондинга» (Дженсен—Меклинг);
- перенос риска на кредиторов: владелец-менеджер после продажи облигаций переключается на более рискованный проект;
- multitasking (Холмстром—Милгром): стимул по одному показателю искажает усилия по другим — клиники ЭКО наращивали живорождения многоплодными имплантациями.

■ Как смягчают оппортунизм

- перевод сделки из рынка в иерархию не убирает оппортунизм полностью, но снижает через аудит и фиат вместо торга (Уильямсон);
- денежные лимиты на закупку/сбыт с разделом экономии — приём против оппортунизма снабженцев и сбытовиков;
- развитое договорное право смягчает неполноту типовыми нормами, но тяжбы дороги и рушат отношения.

■ РАЗВЁРНУТЫЙ ОТВЕТ

■ Введение: почему контракт нельзя написать «на все случаи»

Любая сделка между экономическими субъектами — покупка сырья, наём работника, аренда оборудования — оформляется соглашением, которое определяет, кто и что должен сделать и что произойдёт, если обязательство не выполнено. Экономисты называют такое соглашение контрактом, а раздел экономической теории, изучающий его структуру и границы, — теорией контрактов. Она возникла как ответ на простой вопрос: почему фирмы вообще заключают развёрнутые письменные договоры, а не полагаются каждый раз на устную договорённость и добрую волю партнёра.

Ответ содержится в самом понятии контракта: он нужен именно потому, что стороны сделки не доверяют друг другу полностью. Контракт перечисляет обязанности каждой стороны и — что не менее важно — средства защиты на случай, если одна из сторон обязательство не выполнит. Идеальным вариантом был бы так называемый полный контракт: соглашение, которое заранее предусматривает действие сторон для абсолютно любого стечения обстоятельств, способно точно измерить, выполнено ли обязательство удовлетворительно, и подлежит принудительному исполнению третьей стороной — судом или арбитром. На практике такие контракты не встречаются: реальные договоры почти всегда неполны, и именно эта неполнота порождает пространство для оппортунистического поведения — центральное понятие всего курса.

■ Три причины неполноты реальных контрактов

Первая причина — ограниченная рациональность сторон: люди физически не способны предусмотреть все обстоятельства, которые могут возникнуть за годы

действия договора. Иллюстрацией служит судебное дело Cook против Deltona Corporation: девелопер продал участок земли во Флориде, обязавшись осушить болотистую территорию и передать чистый титул к определённом сроку. Пока сделка исполнялась, федеральная политика в отношении водно-болотных угодий изменилась, и получение необходимых разрешений стало невозможным — обстоятельство, которое ни одна из сторон предвидеть не могла. Спор растянулся почти на десятилетие, и суд в итоге признал ограниченную рациональность допустимым, хотя и не всегда решающим аргументом защиты.

Вторая причина — трудности спецификации и измерения качества исполнения. Формулировка вроде «нормального износа» в договорах автолизинга звучит однозначно, но на практике лизинговые компании нередко используют расплывчатость этого условия, чтобы предъявлять завышенные претензии к возвращаемым автомобилям. Похожая проблема возникает в системах оплаты медицинских услуг «по результату»: измеримые показатели процесса лечения — число выполненных процедур, соблюдение протокола — плохо коррелируют с истинным качеством помощи пациенту, поэтому контракт, ориентированный на легко измеримые метрики, искажает стимулы врача.

Третья причина — асимметрия информации: одна из сторон сделки знает о предмете контракта больше другой и может скрыть или исказить эти сведения в свою пользу. Классический пример — поставка автокомпонентов, где только сам поставщик тормозной системы способен достоверно подтвердить, что производственный контроль качества соблюдался на всех этапах; покупатель узнаёт о нарушении обычно постфактум, когда дефект уже проявился.

■ Роль договорного права и его пределы

Поскольку составить полный контракт невозможно, экономический оборот опирается на развитую систему договорного права — в англо-американской традиции это общее право и Единообразный торговый кодекс (Uniform Commercial Code). Такая система позволяет сделкам проходить гладко даже при неполных контрактах: она подставляет «стандартные» условия там, где стороны не оговорили что-то явно, и снижает издержки согласования каждой детали заново.

Но договорное право не заменяет полного контракта. Формулировки вроде «разумный срок» или «разумная цена» остаются открытыми для интерпретации, и в спорной ситуации решение о том, что было разумным, всё равно принимает суд задним числом. Хуже того, судебная тяжба — дорогое и разрушительное средство: юрист Стюарт Маколи заметил, что иск о нарушении контракта может формально урегулировать конкретный спор, но по своим последствиям для деловых отношений сторон он часто равносителен разводу. Поэтому на практике компании предпочитают тяжбам неформальные механизмы: репутацию, повторяемость сделок, готовность к компромиссу.

■ Оппортунизм как следствие неполноты контракта

Неполнота контракта означает, что после его подписания у сторон остаётся пространство для манёвра — и часть этого пространства неизбежно используется в собственных интересах за счёт партнёра. Оливер Уильямсон определил оппортунизм как преследование личного интереса с использованием коварства и обмана, в явной или более тонкой форме; в другой формулировке — как стремление к частной выгоде за счёт общего блага сделки. Оппортунизм — не патология отдельных недобросовестных людей, а системное следствие того, что контракты неполны, а информация распределена между сторонами неравномерно.

Российский экономист В. Акулов предлагает систематизировать формы оппортунизма по одному ключевому признаку — моменту их проявления относительно заключения контракта. Все формы делятся на предконтрактные (проявляются до подписания сделки, при выборе партнёра или согласовании условий) и постконтрактные (проявляются уже после того, как договор подписан и стороны приступили к его исполнению). Из этого признака вытекает пять конкретных типов.

■ Пять типов оппортунистического поведения

Неблагоприятный отбор — единственная предконтрактная форма из пяти: потенциальный участник сделки скрывает или искажает информацию о собственных недостатках как партнёра ещё на стадии переговоров. Классическая иллюстрация — рынок подержанных автомобилей («рынок лимонов»): продавец знает истинное качество машины лучше покупателя, и если покупатель не может отличить хороший автомобиль от плохого, он ориентируется на среднюю цену — из-за чего владельцы качественных машин уходят с рынка, а остаются преимущественно «лимоны». То же происходит и на рынке труда, и на рынке страхования при отборе клиентов.

Моральный риск — постконтрактная форма: участник сделки скрывает от партнёра сведения о том, как фактически исполняется контракт, либо совершает в его рамках действия, которые партнёр не наблюдает. Термин пришёл из страхования: застрахованный, зная, что убыток покроет страховщик, склонен меньше заботиться об осторожности. В корпоративных финансах моральный риск проявляется как перенос риска на кредиторов: владелец-менеджер, продав облигации под низкорискованный проект, после получения денег переключается на более рискованный проект — если он окажется удачным, выигрыш достаётся акционеру, если провальным, потери в основном ложатся на держателей облигаций. Формально это описывается через аналогию с опционом: акция ведёт себя как колл-опцион на активы фирмы с ценой исполнения, равной номиналу долга, и чем выше волатильность выбранного проекта, тем ценнее этот опцион для владельца при том же номинале долга.

Преследование подцелей — постконтрактная форма, при которой участник сделки направляет усилия на выполнение частных, узко сформулированных задач, из-за чего общая цель контракта достигается не полностью. Экономисты Бенгт Хольмстрём и Пол Милгром описали близкое явление под названием

«мультизадачность»: если контракт вознаграждает исполнителя за один измеримый показатель, а остальные аспекты работы остаются не оговорены или плохо измеримы, усилия закономерно перетекают туда, где вознаграждение выше, за счёт качества по остальным направлениям. Наглядный пример — клиники экстракорпорального оплодотворения, которые в погоне за более высоким процентом успешных родов имплантировали пациенткам сразу несколько эмбрионов: показатель живорождений рос, но вместе с ним росла и частота многоплодных беременностей с их дополнительными рисками для здоровья матери и детей — пока регулятор не ввёл второй, компенсирующий показатель.

Отлынивание — постконтрактная форма, когда участник сделки работает с меньшей отдачей, чем предусмотрено нормативом или ожиданием партнёра, пользуясь тем, что качество или интенсивность усилий трудно проконтролировать напрямую.

Вымогательство (в западной литературе — holdup) — постконтрактная форма, при которой одна сторона присваивает себе выгоду, изначально причитающуюся другой, пользуясь её уязвимым положением после того, как та уже сделала необратимые вложения. Механизм вымогательства подробно разобран на числовом примере из автопрома: поставщик автомобильных подстаканников инвестировал 8,5 миллиона долларов в оборудование под контракт с производителем по цене 12 долларов за штуку; после того как эти вложения стали невозвратными («утопленными» издержками), заказчик под предлогом изменившихся обстоятельств добился снижения цены до 8 долларов — фактически перехватив себе половину той дополнительной ценности (квазиаренты), которую создавали специализированные инвестиции поставщика. Сам термин «проблема вымогательства» ввёл в оборот экономист Виктор Голдберг в 1976 году. Угроза вымогательства снижает готовность фирм инвестировать в специфичные, привязанные к конкретному партнёру активы: эмпирическое исследование бройлерной отрасли США показало, что чем выше локальная специфичность оборудования птицефермы, тем реже фермеры соглашались его модернизировать, опасаясь будущего пересмотра условий закупщиком.

■ Агентские отношения как частный случай контрактной проблемы

Особый и практически важный класс контрактов образуют агентские отношения: одна сторона (принципал) нанимает другую (агента) для выполнения действий или принятия решений, которые влияют на выгоду принципала, — наём управляющего собственником фирмы, найм работника работодателем, выбор представителя доверителем. Поскольку обе стороны рационально преследуют собственную выгоду, у агента появляется стимул отклоняться от интересов принципала всякий раз, когда это отклонение выгодно ему самому и остаётся незамеченным или ненаказуемым.

Принципал ограничивает это расхождение интересов двумя основными способами: встраиванием стимулов непосредственно в условия контракта

(оплата, привязанная к результату) и затратами на мониторинг поведения агента. В некоторых случаях выгодно и обратное движение — агенту самому нести издержки так называемого «бондинга»: добровольно тратить ресурсы на то, чтобы убедительно продемонстрировать принципалу, что определённые вредящие тому действия предприниматься не будут (например, согласиться на аудит собственной отчётности).

Экономисты Майкл Дженсен и Уильям Меклинг на этой основе построили модель издержек агентских отношений применительно к корпорации. Они показали, помимо переноса риска на кредиторов, ещё один канал оппортунизма: потребление менеджером непекуниарных благ за счёт фирмы (более комфортный офис, представительские расходы, менее напряжённый темп работы) — чем меньше доля менеджера в собственном капитале фирмы, тем дешевле обходится ему лично подобное потребление привилегий, поскольку основную часть издержек несут остальные акционеры. При рациональных ожиданиях кредиторы и акционеры закладывают ожидаемый масштаб такого оппортунизма в цену, которую готовы платить за облигации или акции заранее, — тогда перераспределения богатства не происходит, а издержки оппортунизма в конечном счёте несёт сам его инициатор в виде более низкой цены, вырученной при размещении бумаг.

■ Институциональные способы смягчения оппортунизма

Полностью устранить оппортунизм контрактными средствами невозможно — это прямое следствие неполноты контрактов и асимметрии информации. Но экономическая практика выработала несколько способов его ограничить.

Один путь — перевод трансакции из рынка внутрь фирмы, в иерархию. Оливер Уильямсон показал на историческом материале американской промышленности XIX века (система «внутреннего подряда», когда независимые мастера нанимали собственных рабочих на территории завода-заказчика), что подобные гибридные формы вытесняются полноценным иерархическим управлением именно потому, что порождают ряд трансакционных издержек: подрядчики придерживают технологические усовершенствования, накапливают избыточные запасы незавершённого производства, получают доходы, непропорциональные вкладу, и слабо заботятся о состоянии оборудования, которое им не принадлежит. Замена контракта прямым наймом и внутренним аудитом не отменяет оппортунизм полностью — Уильямсон прямо признаёт, что «свободный от искажений внутренний обмен — это фикция», — но заменяет торг и судебную тяжбу более дешёвым механизмом одностороннего распоряжения (фиатом), который эффективнее улаживает мелкие разногласия.

Второй путь — практические организационные приёмы внутри самой фирмы, не требующие полной вертикальной интеграции. Например, установление денежных лимитов для отдела снабжения (предельная сумма закупки) и отдела сбыта (предельная цена реализации) с разделом сэкономленных или дополнительно выигранных средств между фирмой и конкретным работником: если закупщик реально тратит меньше лимита, часть экономии в определённой

пропорции достаётся ему лично, что снижает стимул сговариваться с «хорошо знакомыми» поставщиками по завышенным ценам.

Третий путь — совершенствование самого контрактного механизма: институциональная экономика формулирует условие, при котором выгоднее исполнить обязательство, чем его нарушить, то есть конструирует контракт так, чтобы оппортунистическое поведение стало для стороны экономически невыгодным само по себе, а не полагалась на угрозу возмездия или на доверие к порядочности партнёра.

■ Итоги и значение

Теория контрактов объясняет фундаментальный компромисс, лежащий в основе любой экономической организации: полный, всё предусматривающий контракт недостижим по причине ограниченной рациональности людей, трудностей измерения качества исполнения и неравномерного распределения информации между сторонами сделки. Эта неполнота открывает пространство для оппортунистического поведения — от предконтрактного неблагоприятного отбора до постконтрактного вымогательства, отлынивания, морального риска и преследования частных подцелей вместо общей цели контракта.

Значение этой теории выходит далеко за рамки академического интереса. Она объясняет, почему фирмы вообще существуют как альтернатива серии рыночных сделок (замещая множество неполных контрактов с внешними поставщиками внутренним административным управлением), почему договоры между компаниями обрастают детальными оговорками о неустойках и гарантиях, почему системы оплаты труда и вознаграждения менеджмента строятся именно так, а не иначе, и почему институты договорного права и деловая репутация остаются необходимым, хотя и неполным, дополнением к любому письменному соглашению. Понимание типологии оппортунизма — предконтрактного и постконтрактного, индивидуального и организационного — позволяет проектировать контракты и организационные структуры так, чтобы минимизировать, пусть и не полностью устранить, издержки от расхождения интересов сторон сделки.

EXAMBOOSTER

Понравился формат? Заберите полное пособие

В полном издании «Общая экономическая теория и теория менеджмента: кандидатский экзамен» — 53 вопросов перечня кафедры управления активами для испытания «кандидатский экзамен по специальной дисциплине» в таком же формате + доступ в закрытый Telegram-канал, где каждый вопрос перечня — отдельный пост с навигацией.

Купить magistratura.exambooster.ru/materialy

Telegram-канал [@mgimo_exambooster](https://t.me/mgimo_exambooster)

Телефон +7 (925) 886-41-35

E-mail info@exambooster.ru

**Цена — 8000 ₽, разовый платёж:
пособие в PDF + закрытый канал.**

Дмитрий Санько — основатель Exambooster, выпускник МГИМО (МЭО, 2010) и Ryerson University, ex-преподаватель МГИМО. · ИП Санько Дмитрий Сергеевич, ИНН 772854182473.