



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ

НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Курс «Институциональная экономика»

Лекция 5. Теория контрактов. Часть 2

Неблагоприятный отбор

Прахов Илья Аркадьевич

к.э.н., доцент Департамента прикладной экономики

1 марта 2024 г.

Исследовательская работа

Основные даты:

- ❑ Выбор темы – до 1 марта
- ❑ Согласование узкой темы и списка литературы с руководителем темы в Zoom – до конца апреля (**по желанию**)
- ❑ Сдача работы – **до 20 мая** (в электронном виде на ie_lia@mail.ru)

Рекомендации по подготовке исследовательских работ:

- ❑ <https://lia.hse.ru/gmu/research>



Структура исследовательской работы

- Аннотация
- Введение
- Обзорная часть (обзор литературы: не менее 5 научных статей)
- Модель
- Кейс
- Заключение, выводы



Как подобрать статьи для работы?

- ❑ Поиск по ключевым словам в Google Scholar: <https://scholar.google.ru/>
- ❑ Отбор статей по аннотации (abstract): «подходит / не подходит»
- ❑ Логическое планирование обзора литературы:
 - Какие тезисы вы хотите отразить в обзоре?
 - Как подобранные статьи помогут ответить на исследовательский вопрос?
 - Какие выводы можно сделать на основе обзора?
 - Какие гипотезы на основе обзора вы сформулировали?
 - Какие идеи из статей вы будете использовать в собственной модели?
- ❑ В качестве базы подходят англоязычные теоретические и практические научные (не научно-популярные и не публицистические) работы – не менее 5 статей. Другие статьи можно использовать как дополнительные.
- ❑ Статьи по теме исследования: практические (например, по обсуждению законодательных инициатив, образованию), статьи по теоретическим основам исследования (теоретические, методологические: например, по теории агентства или теории экономического развития)



Узкая тема исследования (исследовательский вопрос)

- ❑ В исследовательской работе нужно предложить модель, которая отвечала бы на заданный вопрос с позиций институциональной экономики
- ❑ Тема должна отражать исследовательскую проблему с точки зрения неоинституциональной теории (институты, трансакционные издержки, контракты, права собственности, теория фирмы, теория государства, институты и развитие)



Формат утверждения списка литературы и темы

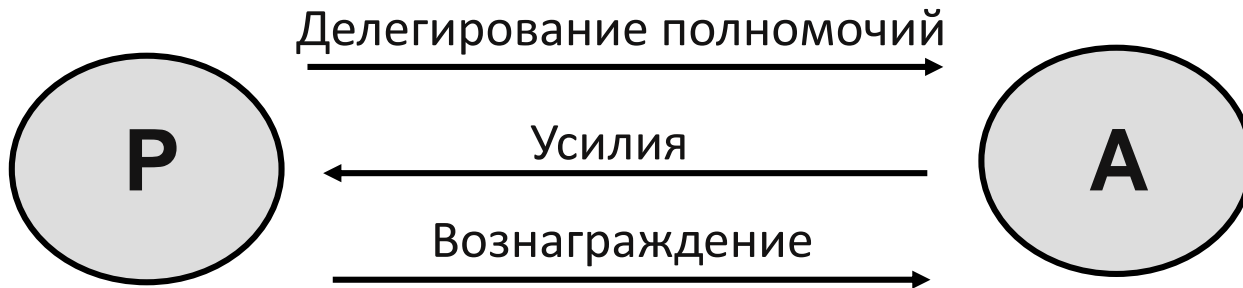
- ❑ Каждый коллектив подбирает статьи, готовит презентацию в формате PowerPoint, высылает презентацию и полные тексты статей на адрес курса ie_lia@mail.ru и договаривается о консультации.

- ❑ Требования к презентации:
 - 7 слайдов:
 - Первый слайд – титульный. На нем вы указываете широкую тему работы и ФИО исполнителей.
 - Второй слайд – формулировка узкой темы. На нем вы указываете узкую тему работы, исследовательский вопрос и кратко обосновываете его с позиций институциональной экономики.
 - Третий–седьмой слайды – краткое описание статей (по одному слайду на статью). На каждом слайде вы указываете библиографическую ссылку на статью, кратко – о чем статья, какие факты из нее будут использованы в модели и как она поможет ответить на исследовательский вопрос.



Теория агентских отношений: предпосылки

- ❑ Совершенная рациональность участников
- ❑ Полнота и асимметрия информации
- ❑ Информационная структура:
 - Принципал (P) – менее информированная сторона
 - Агент (A) – более информированная сторона



Отношения «принципал – агент»

Теория агентских отношений: предпосылки

- ❑ Несовпадение (противоречие) интересов принципала и агента
- ❑ Возможность ущемления интересов принципала агентом:
 - Агент обладает частной информацией и может вести себя оппортунистически
 - Принципал всегда выполняет взятые на себя обязательства по выплате вознаграждения агенту
- ❑ Оплата строится на «проверяемых» переменных, наблюдаемых третьей стороной



Оппортунистическое поведение как следствие асимметрии информации: примеры

Рынок	Принципал	Агент	Оппортунистическое поведение
Рынок труда	Работодатель	Кандидат на работу	Соккрытие информации о своих качествах
	Акционер	Менеджер	Выбор неоптимальной политики
	Менеджер	Наемный работник	Отлынивание от работы
Рынок страхования	Страховая компания	Автомобилист	Рискованное вождение, либо намеренное создание страхового случая
Фондовый рынок	Инвестор	Брокер	Рискованные вложения, использование средств инвестора в личных целях
Рынок транспортных услуг	Пассажир	Таксист	Недобросовестное оказание услуг
Рынок гос. закупок	Закупщик	Поставщик	Поставка услуг низкого качества (хотя формально услуги могут отвечать требованиям закупки)

Задачи теории агентских отношений

- ❑ Оценка издержек, возникающих вследствие асимметрии информации в тех или иных контрактах (недополучение ренты, которая уходит к агенту)
- ❑ Дизайн контракта и поиск эффективных механизмов минимизации этих издержек
- ❑ Поиск и анализ оптимальных стимулирующих схем вознаграждения

- ❑ Неблагоприятный отбор (оппортунизм *ex ante*)
- ❑ Моральный риск (оппортунизм *ex post*)



Неблагоприятный отбор

❑ Оппортунистическое поведение, доступное агенту до заключения контракта. Агент, манипулируя частной информацией, добивается от принципала заключения контракта на наиболее выгодных для себя условиях

❑ Факторы возникновения

- Наличие у агента скрытой информации
- Издержки измерения

Примеры:

- ❑ Заемщики на финансовом рынке
- ❑ Клиенты страховых компаний
- ❑ Работники на рынке труда



Неблагоприятный отбор на рынке труда

□ На рынке присутствуют потенциальные работники с разной производительностью

$$\theta \in \{\theta_1; \theta_2\} \quad 0 < \theta_1 < \theta_2 \quad p(\theta = \theta_1) = \varphi.$$

□ Случай симметричной информации:

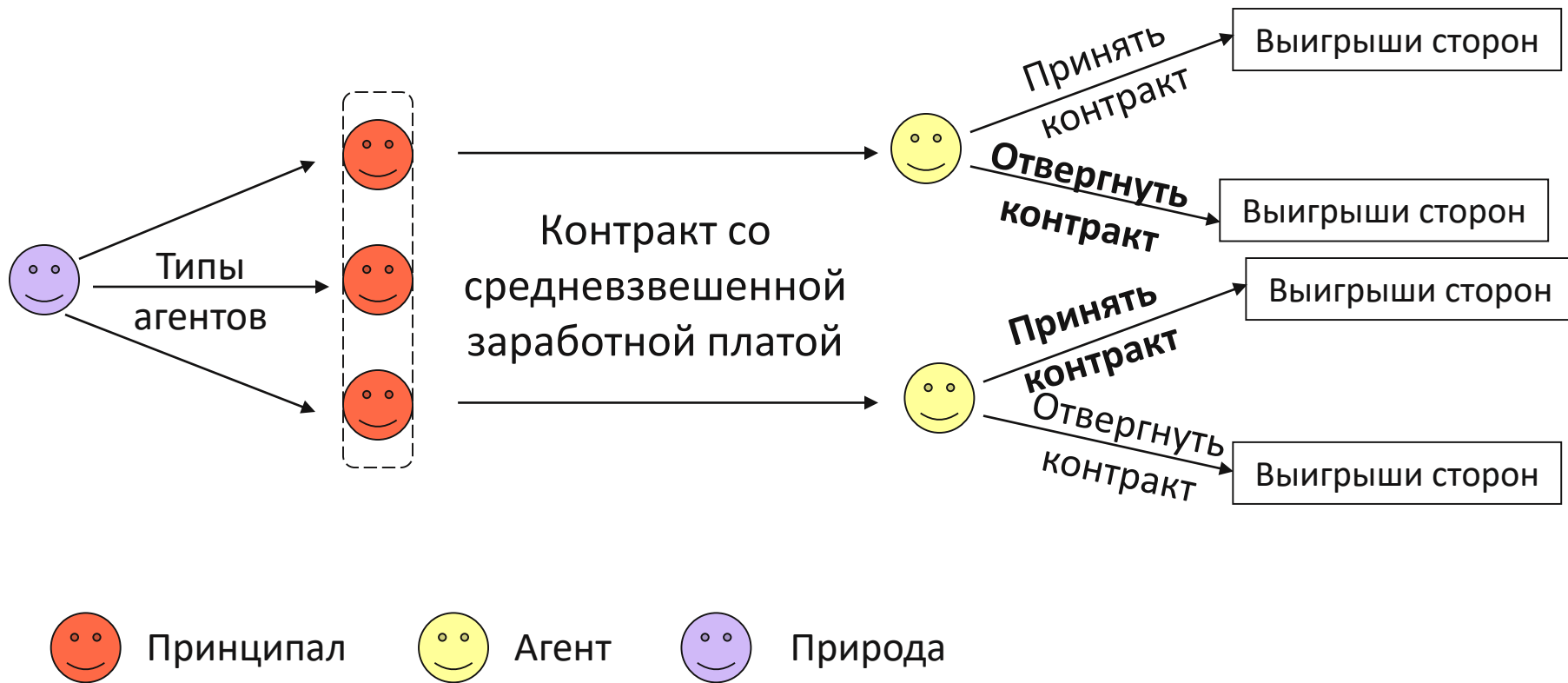
$$\begin{cases} w_1 = \theta_1 \\ w_2 = \theta_2 \end{cases}$$

□ Случай асимметричной информации:

$$\bar{w} = \varphi \cdot \theta_1 + (1 - \varphi) \cdot \theta_2 \quad (\text{неблагоприятный отбор})$$



Возникновение неблагоприятного отбора



Неблагоприятный отбор: как с ним бороться?

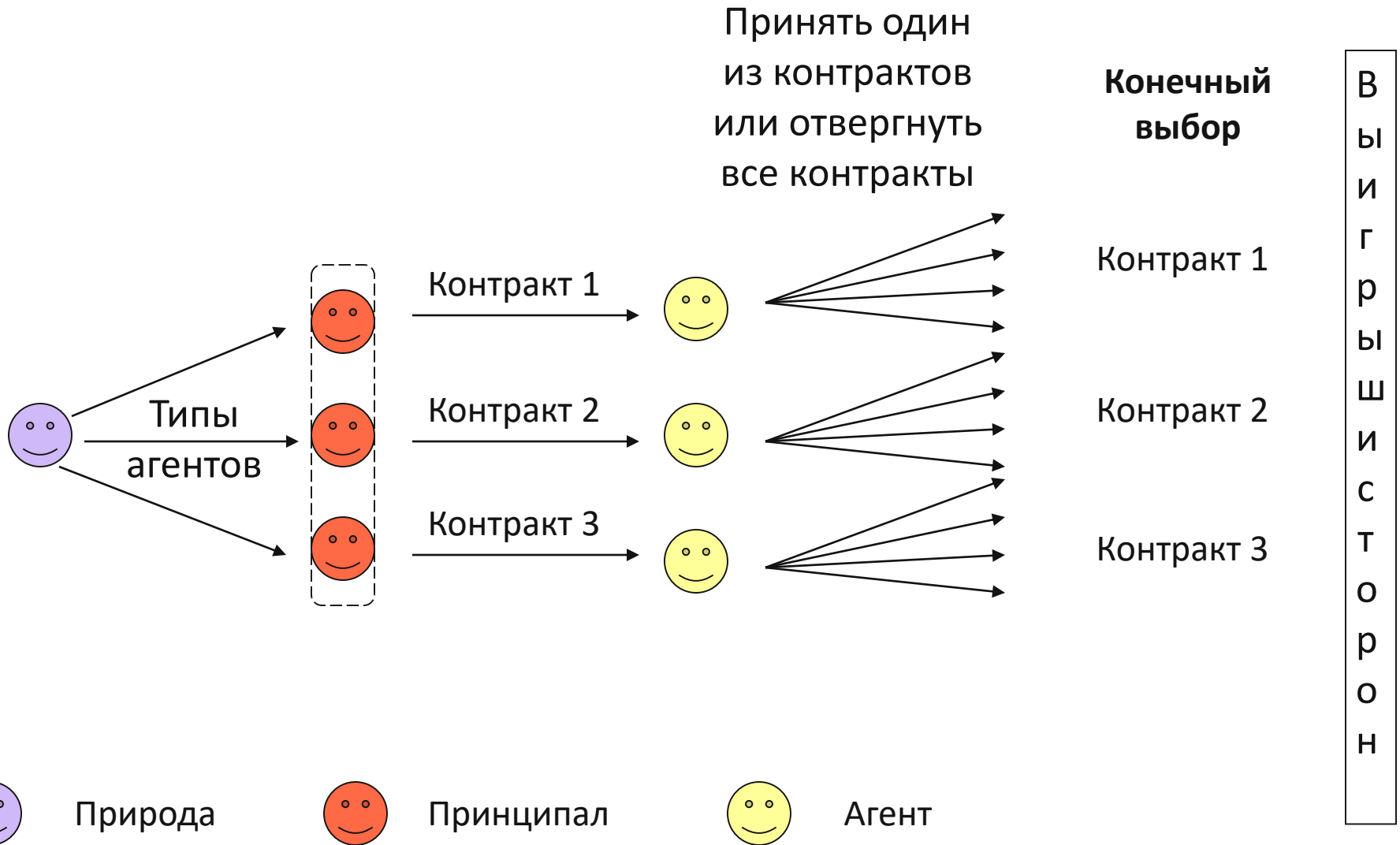
❑ **Фильтрация (скрининг)** – действия неинформированного участника контракта, по реакции на которые со стороны информированного участника он получает необходимую информацию.

❑ **Сигналы** – действия информированного участника контракта, ставящие своей целью донести определенную информацию до неинформированного участника.

❑ **Рационирование** – действия неинформированного участника контракта, состоящие в предъявлении информированному участнику контракта требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль неинформированного участника.



Теория агентства: фильтрация



Неблагоприятный отбор: как с ним бороться?

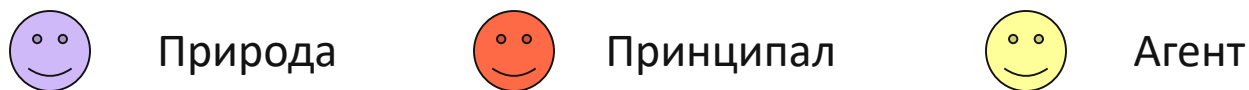
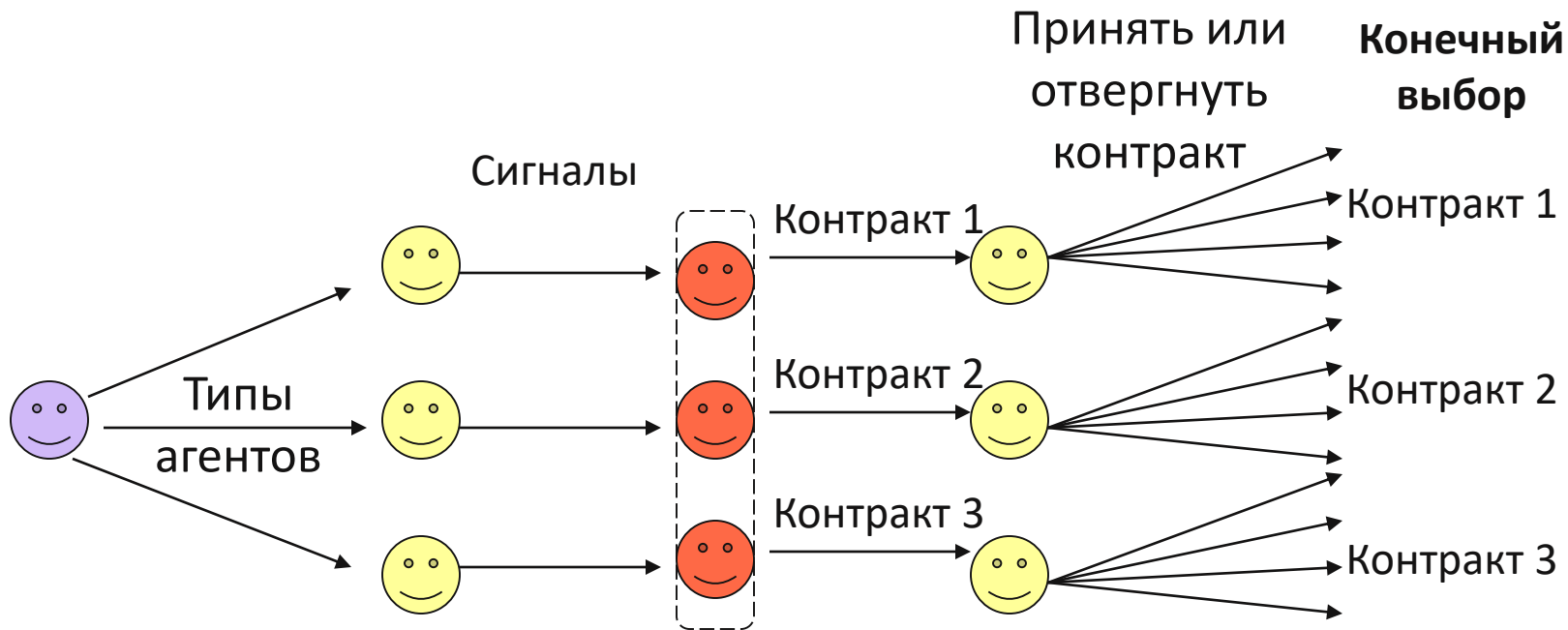
❑ **Фильтрация (скрининг)** – действия неинформированного участника контракта, по реакции на которые со стороны информированного участника он получает необходимую информацию.

❑ **Сигналы** – действия информированного участника контракта, ставящие своей целью донести определенную информацию до неинформированного участника.

❑ **Рационирование** – действия неинформированного участника контракта, состоящие в предъявлении информированному участнику контракта требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль неинформированного участника.



Теория агентства: сигналы



В
Ы
И
Г
Р
Ы
Ш
И
С
Т
О
Р
И
И



Неблагоприятный отбор: как с ним бороться?

□ **Фильтрация (скрининг)** – действия неинформированного участника контракта, по реакции на которые со стороны информированного участника он получает необходимую информацию.

□ **Сигналы** – действия информированного участника контракта, ставящие своей целью донести определенную информацию до неинформированного участника.

□ **Рационирование** – действия неинформированного участника контракта, состоящие в предъявлении информированному участнику контракта требований, напрямую не связанных с показателями, влияющими на прибыль неинформированного участника.



To take away...

- Принципал
- Агент
- Асимметричная информация
- Неблагоприятный отбор
- Сигналы
- Фильтрация
- Рационалирование

