

Economic analysis of contract law from information economics' perspective

Mojtaba Ghasemi¹, Saba Sedighi Safaei^{2*}

1. Assistant Prof. Law and Economics, Department of Public Law and Economic Law, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

2. MA. in Economic Law, Department of Public Law and Economic Law, Faculty of Law, Shahid Beheshti University, Tehran, Iran

(Received: December 12, 2021 ; Accepted: March 7, 2022)

Abstract

Economic analysis of contract law is one of the most extensive interdisciplinary studies between Law and Economics. Theorists of this area analyze the regulations ruling contract law with the help of instructions in economics. Contract theory, as one of the theories in Law and Economics, is rooted in the teachings of "Information Economics". In fact, imperfect and asymmetric information of the parties of a contract has always been considered as an obstacle to the legal and voluntary exchanges of economic agents in the market. Since in the economic approach, the exchange is an increase in efficiency and social surplus, applying the solutions presented in "Information Economics" can remove these information barriers that stand in the way of the parties of a contract. In this regard, this study has attempted using Microeconomics teachings especially Game Theory and Principal-Agent model to investigate contract parties' behavior facing information imperfection. Given the application of economic analysis of information in the field of contract law, it seems that the use of Information Economics' findings by influencing the motivation of the parties to a contract, leads them to reach a common solution to reduce existing information imperfection.

Keywords

Economic Analysis of Contract law, Information Economics, Information Asymmetry, Game Theory.

* **Corresponding Author, Email:** saba_sedighi@yahoo.com

تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها با تکیه بر اقتصاد اطلاعات

مجتبی قاسمی^۱، صبا صدیقی صفایی^{۲*}

۱. استادیار حقوق و اقتصاد، گروه حقوق عمومی و حقوق اقتصادی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران
۲. کارشناس ارشد حقوق اقتصادی، گروه حقوق عمومی و حقوق اقتصادی، دانشکده حقوق، دانشگاه شهید بهشتی، تهران، ایران

(تاریخ دریافت: ۱۴۰۰/۰۹/۲۱ - تاریخ پذیرش: ۱۴۰۰/۱۲/۱۶)

چکیده

تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها یکی از مطالعات گسترده بین‌رشته‌ای حقوق و اقتصاد است. نظریه پردازان این حوزه با کمک گرفتن از آموزه‌های علم اقتصاد به تجزیه و تحلیل قواعد و مقررات حاکم بر حقوق قراردادها می‌پردازند. تئوری قراردادها، به عنوان یکی از نظریات مطرح در علم حقوق و اقتصاد، خود، ریشه در آموزه‌های اقتصاد اطلاعات دارد. در حقیقت، ناقص و نامتقارن بودن اطلاعات طرفین یک قرارداد همواره مانعی بر سر راه مبادلات داوطلبانه حقوقی کنشگران اقتصادی در بازار به شمار رفته است. از آنجا که در رویکرد اقتصادی مبادله به منزله افزایش کارایی و اضافه رفاه اجتماعی است، به‌کارگیری راه‌حل‌های ارائه‌شده در اقتصاد اطلاعات می‌تواند این دسته از موانع اطلاعاتی موجود بر سر راه طرفین یک قرارداد را برطرف سازد. در همین زمینه، در این مطالعه سعی شد با استفاده از آموزه‌های اقتصاد خرد، به‌ویژه نظریه بازی و قالب رابطه اصیل-نماینده، رفتار طرفین یک قرارداد در مواجهه با نقص اطلاعاتی بررسی شود. با توجه به کاربرد تحلیل اقتصادی اطلاعات در حوزه حقوق قراردادها، به نظر می‌رسد استفاده از یافته‌های اقتصاد اطلاعات با اثرگذاری بر انگیزه طرفین یک قرارداد آن‌ها را به دستیابی به راه‌حلی مشترک جهت کاستن از نقص اطلاعاتی موجود سوق می‌دهد.

کلیدواژگان

اقتصاد اطلاعات، تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها، عدم تقارن اطلاعاتی، نظریه بازی.

* رایانامه نویسنده مسئول: saba_sedighi@yahoo.com

مقدمه

حقوق قراردادها، به عنوان یکی از مباحث گسترده علم حقوق، علاوه بر ارتباط داشتن با سایر مباحث حقوقی با علوم دیگر، از جمله علم اقتصاد، نیز در ارتباط است. تأثیر اقتصاد بر حقوق از آن جهت است که قواعد حقوقی را می‌توان بر اساس نظریه‌های اقتصادی مطالعه و ارزیابی کرد و در مقابل قوانین و مقررات حقوقی بر فعالیتهای اقتصادی اثرگذارند. تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها، به عنوان یکی از زیرشاخه‌های مهم اقتصاد حقوق^۱، علاوه بر آنکه به بررسی تأثیر قواعد و مقررات حاکم بر حقوق قراردادها بر رفتار کنشگران اقتصادی می‌پردازد، به دنبال ارزیابی و طراحی قواعد حقوقی است که به بهبود و گسترش همکاری در بازارهای آشکار^۲ و ضمنی^۳ منجر شود.^۴

در رویکرد اقتصادی به حقوق قراردادها، قرارداد سازوکاری دانسته می‌شود برای مبادلاتی که عمل به تعهدات یک یا هر دو طرف مستلزم گذشت زمان است.^۵ به بیانی دیگر، قراردادها به طور سنتی ابزاری در دست کنشگران اقتصادی به شمار می‌روند که آن‌ها خود را به وسیله آن ملزم به انجام دادن مبادلات اقتصادی می‌کنند که در آن مبادلات میان انعقاد قرارداد و تبادل تعهدات و اجرای آن‌ها فاصله زمانی باشد. علاوه بر این، از دیدگاه اقتصادی قرارداد ابزاری جهت تخصیص منابع به شمار می‌رود و در نهایت منجر به تولید ثروت در بازار خواهد شد.^۶ به باور اندیشمندان علم اقتصاد، در دنیایی بدون حقوق قراردادها صاحبان سرمایه تمایلی به سرمایه‌گذاری ندارند و خلق ثروت صورت نمی‌پذیرد. همچنین در فرض نبود حقوق قراردادها تضمینی برای لازم‌الاجرا بودن تعهدات طرفین وجود ندارد و به دلیل فقدان ضمانت اجرای لازم انجام گرفتن مبادلات منحصر میان کسانی می‌شود که با اعتماد به یکدیگر از هم شناخت کافی دارند. در این صورت، جامعه از مبادلات محروم می‌شود و نیازهای افراد در چنین دنیایی برآورده نمی‌شود. امروزه، با پیشرفت تکنولوژی و پیچیده‌تر شدن روابط سازمانی، توجه به چگونگی تنظیم قراردادها بیش از

1. economic analysis of law or economics of law

2. explicit markets

3. implicit markets

۴. برای آشنایی بیشتر با تحلیل اقتصادی حقوق ← Posner(1986), Posner (1975), ایران‌پور ۱۳۹۸ و نعیمی ۱۳۹۸.

5. Delayed Exchanges

۶ برای آشنایی بیشتر با کلیات تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها ← Shavell (2004), انصاری ۱۳۹۰.

پیش مورد توجه حقوقدانان قرار گرفته است. تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها به دنبال حداکثرسازی رفاه اجتماعی است و با به‌کارگیری مدل‌های اقتصادی و ارائه تحلیل‌های اثباتی^۱ و هنجاری^۲ از مفاهیم و پدیده‌های حقوقی زمینه تنظیم روابط کارا و بهینه میان افراد جامعه را فراهم می‌سازد. در همین زمینه، یکی از اهداف تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها طراحی و تشکیل قراردادها با توجه به آموزه‌های اقتصادی، از جمله کارایی اقتصادی، است. (Bag 2018:12)

یک قرارداد کارا و بهینه توافقی است که با صرف کمترین هزینه‌های مبادلاتی^۳ منجر به افزایش سطح اضافه رفاه طرفین قرارداد می‌شود. از آنجا که از منظر اقتصادی تشکیل هر قرارداد به مثابه یک مبادله داوطلبانه است، فرایند تشکیل تا اجرای قرارداد نیز هزینه‌بر است. به عبارت دقیق‌تر، وجود هزینه‌های جست‌وجو، چانه‌زنی^۴، و اجرا در بطن انجام دادن هر مبادله داوطلبانه‌ای - از جمله انعقاد قرارداد - نهفته است. یکی از اقدامات پرهزینه در فرایند هر مبادله کسب «اطلاعات» است. مقوله اطلاعات از آن جهت حائز اهمیت تلقی می‌شود که هزینه‌های کسب آن در همه مراحل - از جست‌وجو و چانه‌زنی گرفته تا اجرا - بر طرفین یک قرارداد تحمیل می‌شود. در حقیقت، به دلیل ناقص بودن اطلاعات طرفین در خصوص یکدیگر، مورد معامله، و هر آنچه مرتبط با شکل‌گیری و انجام دادن تعهدات ناشی از مبادله است نوعی ناطمینانی^۵ بر فرایند یک مبادله حاکم است. از آنجا که شکل‌گیری و اجرای قرارداد نیز متأثر از وجود همین ناطمینانی است، ناقص بودن اطلاعات طرفین با مرحله شکل‌گیری و اجرای قرارداد پیوند می‌خورد. تئوری قراردادها، که در نتیجه نارسایی نظریه تعادل عمومی در شرایط عدم تقارن اطلاعاتی^۶ رشد کرد، نتیجه تحول در

1. positive analysis
2. normative analysis
3. transaction costs

انجام دادن هر مبادله مستلزم صرف هزینه است. هزینه‌های مبادلاتی ناظر بر هزینه‌های انجام دادن یک مبادله است و شامل هزینه‌های جست‌وجو، هزینه‌های مذاکره و چانه‌زنی، و هزینه‌های اجرای توافق می‌شود. رونالد کوز، یکی از اقتصاددانان تأثیرگذار در حوزه حقوق و اقتصاد، بر این باور بود که قواعد حقوقی، به منزله یکی از بسترهای نهادی مهم مبادلات اقتصادی، باید به دنبال کاستن هزینه‌های مبادلاتی باشند تا از این طریق به افزایش مبادلات و در نتیجه افزایش رفاه اقتصادی منجر شوند. برای مطالعه بیشتر ر.ک به کوز (۱۹۶۰).

4. bargaining
5. uncertainty
6. information asymmetry

شاخه «اقتصاد اطلاعات»^۱ است. در همین زمینه، تمرکز پژوهش حاضر بر تحلیل اقتصادی حقوق قراردادهای با نگاهی نوین و با تکیه بر آموزه‌های اقتصاد اطلاعات است. نتایج پژوهش حاضر می‌تواند با ایجاد ساختار انگیزشی در کنشگران اقتصادی، با ایجاد قدرت پیش‌بینی در طرفین یک قرارداد، و با برطرف کردن دغدغه آن‌ها در خصوص فرایند کسب اطلاعات قراردادی آن‌ها را به تشکیل قراردادهایی که به منفعت متقابل می‌انجامد ترغیب کند.

این پژوهش مشتمل بر چهار بخش است. بخش اول به چیستی و نقش اطلاعات در مبادلات اختصاص دارد که انجام دادن آن‌ها مستلزم گذشت زمان است؛ تأکید بخش دوم بر بررسی تأثیر ویژگی‌های پنهان در قراردادهای با استفاده از نظریه بازی است؛ بخش سوم مباحثی در خصوص تأثیر اقدامات پنهان بر تصمیمات و ساختار انگیزشی طرفین یک قرارداد را در بر می‌گیرد؛ و بخش پایانی نیز به جمع‌بندی می‌پردازد.

اقتصاد اطلاعات

اصطلاح اقتصاد اطلاعات نخستین بار در متون اقتصادی در دهه ۶۰ میلادی ظاهر شد. این جریان پژوهشی با انتشار دو مقاله، تحت عنوان «اقتصاد اطلاعات» نوشته جورج استیگلر^۲ و «سفته‌بازی متقابل، حراج‌ها، و مناقصه‌های رقابتی مهروموم‌شده»^۳ به قلم ویلیام ویکری^۴، متولد شد. اقتصاد اطلاعات شاخه‌ای از اقتصاد خرد است که به مطالعه نظام‌های اطلاعاتی و تأثیر آن بر اقتصاد و تصمیمات کنشگران اقتصادی می‌پردازد. از نظر اقتصادی، اطلاعات یک کالا شناخته می‌شود و از همین رو در بازار دارای ارزش اقتصادی است. بحث بر سر نقش اطلاعات در اقتصاد و در پی آن پیدایش نظریه اقتصاد اطلاعات حاصل زیر سؤال بردن یکی از مفروضات نظریه بازار رقابت کامل، یعنی فرض کامل بودن اطلاعات کنشگران اقتصادی در بازار، است (Stiglitz, 2017). فرض

1. economics of information or information economics

2. George Stigler (1911-1991)

اقتصاددان امریکایی برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۸۲.

3. Counter speculation, Auctions and Competitive Sealed Tenders

4. William Vickrey (1914-1996)

اقتصاددان کانادایی برنده جایزه نوبل اقتصاد در سال ۱۹۹۶.

اطلاعات کامل به معنای دسترسی کنشگران به همه اطلاعاتی است که مرتبط با موضوع انتخاب‌های آن‌هاست و همه شرکت‌کنندگان در بازار اطلاعات کامل از همه قیمت‌ها و اطلاعات فناورانه را در اختیار دارند؛ یعنی از یک سو بنگاه‌ها قیمت همه کالاهایی را که می‌توانند در آینده تولید کنند و همچنین فناوری تولید این کالاها و قیمتی که در آن می‌توانند نهاده‌های لازم را خریداری کنند می‌دانند و از سوی دیگر همه افراد هم قیمت‌هایی را که در آن می‌توانند همه کالاهای خریداری کنند و قیمت‌هایی را که در آن می‌توانند منابعشان، به‌خصوص نیروی کارشان، را بفروشند می‌دانند.

فرض کامل بودن اطلاعات در عالم واقع وجود خارجی ندارد و صرفاً بیانگر حالتی ایده‌آل است. در دنیای واقعی، که اثری از مفروضات بازار رقابت کامل در آن به چشم نمی‌خورد، با دو حقیقت مواجهیم:

۱. اطلاعات در دسترس کنشگران اقتصادی برای تصمیم‌گیری ناقص است (اطلاعات ناقص)^۱.
 ۲. درجه ناقص بودن اطلاعات بین همان کنشگران نیز متفاوت است (اطلاعات نامتقارن)^۲.
- از دل تفاوت در درجه ناقص بودن اطلاعات، بحث عدم تقارن اطلاعاتی بیرون می‌آید؛ بدان معنا که نه تنها اطلاعات همه طرفین در مورد موضوع و شرایط مبادله کامل نیست، بلکه یکی از طرفین نسبت به طرف دیگر برتری اطلاعاتی دارد. به عبارتی دقیق‌تر، عدم تقارن اطلاعات وضعیتی است که در یک رابطه قراردادی یکی از طرفین قرارداد کمتر از طرف دیگر اطلاعات داشته باشد. در پی نبود تقارن اطلاعات، شخصی که از سطح اطلاعات کمتری نسبت به طرف مقابل برخوردار است اقدام به جمع‌آوری اطلاعات می‌کند تا میزان اطلاعات مورد نیاز جهت تصمیم‌گیری را بالاتر ببرد. این فرایند جمع‌آوری اطلاعات، که قسمتی از رفتار عقلانی کنشگران اقتصادی را تشکیل می‌دهد، هزینه‌بر است و بخش اعظمی از هزینه‌های مبادلاتی را در بر می‌گیرد. رفتار عقلانی کنشگران اقتصادی در جهت کسب اطلاعات لازم در خصوص مورد معامله به پدیده‌ای منجر می‌شود تحت عنوان «انباشت بهینه اطلاعات»^۳. انباشت بهینه اطلاعات بدان معنا است که شخص تا جایی اقدام به جمع‌آوری اطلاعات

1. Imperfect information
2. Asymmetric information
3. optimal information accumulation

می‌کند که هزینه نهایی جمع‌آوری اطلاعات برای او معادل منفعت نهایی حاصل از اطلاعات به‌دست‌آمده شود. به عبارتی دیگر، از آنجا که جمع‌آوری همه اطلاعات درباره طرف مقابل و موضوع مبادله امری ناممکن و مهم‌تر از آن بسیار هزینه‌بر است، اقدامی بهینه و کارا تلقی نمی‌شود و اطلاعات طرفین در همه موارد ناقص به شمار می‌رود.

به طور کلی، عدم تقارن اطلاعاتی در دو شکل مختلف تبلور پیدا می‌کند:

ویژگی‌های پنهان^۱

ویژگی‌های پنهان، که ناظر بر اوصاف و ویژگی‌های مورد معامله است، قبل از انجام گرفتن مبادله موضوعیت پیدا می‌کند. به عبارتی دقیق‌تر، ویژگی‌های پنهان ناظر بر مرحله مذاکره و چانه‌زنی است. مثلاً، بازار خودروهای دست دوم را در نظر بگیرید. در این بازار، فروشنده نسبت به خریدار از اطلاعات بیشتری درباره ویژگی‌ها و اوصاف مبیع برخوردار است؛ مثلاً فروشنده اطلاع دارد که خودرو تصادفی است یا خیر، ولی خریدار اطلاعاتی درباره تصادفی بودن آن ندارد. حال تصور کنید در همین بازار خودروهای دست دوم دو نوع خودرو وجود دارد: خودروهای دست دوم باکیفیت^۲ و خودروهای دست دوم بی‌کیفیت^۳. اگر سهم هر یک از این دو گروه را در بازار یک‌دوم در نظر بگیریم، ۵۰ درصد خودروهای موجود باکیفیت و ۵۰ درصد بی‌کیفیت خواهند بود. فرض کنید ارزش ذهنی خودروی باکیفیت برای خریدار ناآگاه ۵ دلار و ارزش ذهنی خودروی بی‌کیفیت برای وی صفر دلار باشد. در این صورت ارزش مورد انتظار^۴ از حضور در این بازار ۲/۵ دلار خواهد بود. از همین رو، بالاترین قیمتی که خریدار حاضر است برای خرید خودروی دست دوم پردازد معادل ۲/۵ دلار است. این نکته را باید در نظر داشت که برای خریداری که از اطلاعات کافی درباره مورد معامله برخوردار نیست احتمال دستیابی به خودروی باکیفیت همانند احتمال دستیابی به خودروی بی‌کیفیت ۵۰ درصد خواهد بود. در چنین حالتی، که ارزش انتظاری از حضور در بازار ۲/۵ دلار است، فقط

1. hidden characteristics
2. peach
3. lemon
4. expected value

در این مثال: $\frac{1}{2} \times 5 + \frac{1}{2} \times 0 = 2.5$

فروشندگانی حاضر به معامله با خریدار هستند که خودروهایی بی کیفیت را در اختیار دارند. در واقع، صاحبان خودروهایی با کیفیت دست دوم حاضر نخواهند بود با قیمتی کمتر از ۵ دلار وارد معامله با خریداران احتمالی شوند. در نتیجه، فقط فروشنده‌گانی در بازار باقی خواهند ماند که مالک خودروهایی بی کیفیت هستند. از طرف دیگر، خریداران عقلانی هم، که فقط احتمال حضور ارائه‌دهندگان کالاهای بی کیفیت را در بازار می‌دهند، تمایلی به مبادله ندارند و از بازار خارج می‌شوند. در نتیجه خروج خریداران و فروشنده‌گانی که خودروهایی با کیفیت را در اختیار دارند، بازار خودروهایی دست دوم سقوط^۱ می‌کند (Akerlof 1970:489).

برای درک بیشتر عدم تقارن اطلاعاتی به شکل ویژگی‌های پنهان و اثر آن بر مبادله و بازار می‌توان وضعیت بازار بیمه درمانی سلامت را نیز ارزیابی کرد. بازیگران بازار بیمه سلامت عبارت‌اند از بیمه‌گر و بیمه‌گذار. در این بازار، بیمه‌گر است که از اطلاعات کمتری نسبت به بیمه‌گذار برخوردار است. در حقیقت، هیچ‌کس جز خود بیمه‌گذار اطلاعات دقیق درباره وضعیت جسمانی خود ندارد. در همین زمینه، بیمه‌گذاران را می‌توان به دو دسته اشخاص با ریسک بالا^۲ و اشخاص با ریسک پایین^۳ تقسیم کرد. اشخاص با ریسک بالا افرادی هستند که از وضعیت جسمانی خوبی برخوردار نیستند و طبیعتاً درمان آن‌ها در آینده نزدیک پرهزینه خواهد بود. در مقابل، افراد با ریسک پایین از وضعیت جسمانی بهتری برخوردارند و احتمال مراجعه آن‌ها به بیمه‌گر برای پرداخت هزینه‌های درمان کمتر خواهد بود. در چنین حالتی، بیمه‌گری که در مورد وضعیت جسمانی و شدت بیماری بیمه‌گذار اطلاعات کافی در اختیار ندارد احتمال می‌دهد که اغلب مراجعه‌کنندگان را افراد با ریسک بالا تشکیل دهند. از سوی دیگر، شرکت‌های بیمه مؤسسات انتفاعی‌اند و به دنبال کسب حداکثر سود در بازار بیمه هستند. با افزایش حق بیمه^۴ از سوی بیمه‌گر، که به منظور افزایش سود است، فقط عده‌ای از بیمه‌گذاران که ریسک بسیار بالایی دارند در بازار باقی خواهند ماند و خدمات بیمه‌ای بیشتری نسبت به افراد با سطح ریسک پایین تقاضا می‌کنند. به بیان دیگر، با بالا بردن حق بیمه، بیمه‌گذاران عقلانی، که ریسک پایین‌تری دارند،

-
1. collapse or shut down
 2. high risk
 3. low risk
 4. premiums

مایل نخواهند بود وارد بازار بیمه شوند و به این ترتیب، به تدریج، از بازار خارج خواهند شد. در چنین وضعیتی، که فقط بیمه‌گذاران با ریسک بسیار بالا در بازار باقی خواهند ماند، بیمه‌گران، که فرض رفتار عقلانی برای آن‌ها نیز همانند بیمه‌گذاران قابل تصور است، رغبتی به مبادله نخواهند داشت. در نتیجه عدم شکل‌گیری معاملات بیمه‌ای، بازار بیمه سلامت هم سقوط خواهد کرد. به چنین وضعیتی، اصطلاحاً «مرگ مارپیچ»^۱ بازار بیمه می‌گویند (Acemoglu et al. 2016: 402). در نتیجه، اطلاعات نامتقارن را می‌توان یک ویژگی مهم در بازارهای بیمه دانست که حکایت از تفاوت اطلاعاتی دارد که در اختیار فروشندگان و خریداران این بازار است. وجود اطلاعات نامتقارن در بازار بیمه به قدری حائز اهمیت است که می‌تواند منجر به ارائه خدمات نامناسب بیمه‌ای به مشتریان یا حتی ورشکستگی شرکت‌های بیمه شود.

بنابراین، همانند بازار خودروهای دست دوم، عدم تقارن اطلاعات در بازار بیمه باعث ایجاد یک نوع عدم توازن قدرت در معاملات می‌شود. در نتیجه، فارغ از ماهیت فعالیت‌های اقتصادی در بازار، عدم تقارن اطلاعاتی به شکل ویژگی‌های پنهان به عدم شکل‌گیری مبادلات اقتصادی می‌انجامد و عدم کارایی را به همراه خواهد داشت. چون جامعه از انجام دادن هر چه بیشتر مبادلات داوطلبانه منتفع می‌شود و انجام دادن مبادله به طور مستقیم با افزایش سطح کارایی اقتصادی کنشگران فعال در بازار همراه خواهد بود. همچنین بیان این نکته ضروری است که از منظر اقتصادی عدم تقارن اطلاعاتی، در فرضی که به شکل ویژگی‌های پنهان بروز پیدا می‌کند، سبب «کژگزینی»^۲ می‌شود. کژگزینی یا انتخاب بدترین گزینه نوعی رفتار فرصت‌طلبانه است که در آن فرد دارای اطلاعات بیشتر از مبادله سود می‌برد و مزیت کسب می‌کند. چون به اوصاف و ویژگی‌های موضوع مبادله آگاهی‌ای دارد که طرف مقابل از آن بی‌خبر است. جورج آکرلوف^۳، یکی از پیشگامان نظریه اقتصاد اطلاعات، در مقاله معروف خود، تحت عنوان «بازار لمونز: کیفیت، نااطمینانی، و مکانیسم بازار»، نشان داد اطلاعات نامتقارن می‌تواند امکان کژگزینی در بازارها را افزایش دهد.

-
1. spiral death
 2. adverse selection
 3. George Akerlof

اقدامات پنهان^۱

اقدامات پنهان یکی دیگر از اشکال عدم تقارن اطلاعاتی است که در مرحله اجرای تعهدات و پس از انجام دادن مبادله تبلور پیدا می‌کند. برخلاف ویژگی‌های پنهان، که با اوصاف و ویژگی‌های مورد معامله پیوند می‌خورد، اقدامات پنهان ناظر بر ناآگاهی از جنس تعهدات و اقدامات انجام شده از سوی طرف مقابل است. به عبارت دیگر، در فرضی که به‌رغم وجود ویژگی‌های پنهان طرفین وارد مبادله با یکدیگر شوند، یکی از طرفین، به علت نبود تقارن اطلاعاتی، از کیفیت و نحوه انجام دادن تعهدات متعهد در مرحله اجرای توافقات آگاهی نخواهد داشت.

مثلاً، قرارداد وکالت را در نظر بگیرید. طرفین قرارداد وکالت عبارت‌اند از وکیل و موکل. وکیل در مقام نماینده قراردادی موکل - به موجب قرارداد وکالت - متعهد شده است به تعهدات قراردادی خود عمل کند. در حقیقت، رابطه وکیل با موکل همان رابطه نماینده با اصیل^۲ است. در این حالت، نماینده (وکیل) در زمینه نحوه انجام دادن تعهدات قراردادی نسبت به اصیل (موکل) از برتری اطلاعاتی برخوردار است. بنابراین، نوعی عدم تقارن و نااطمینانی درباره اقدامات در موکل وجود دارد. چون این احتمال وجود دارد که اقدامات نماینده هم‌سو با منافع اصیل نباشد. به چنین حالتی «مسئله نمایندگی»^۳ می‌گویند. چنانچه در این حالت نماینده اقداماتی انجام دهد که نه هم‌سو با منافع اصیل بلکه هم‌سو با کسب منفعت شخصی باشد، با «کژرفتاری (مخاطره اخلاقی)»^۴ از سوی نماینده روبه‌رو خواهیم بود. کژرفتاری عموماً در امور تخصصی و پیچیده، که در آن اصیل به علت ناآگاهی چاره‌ای جز اعتماد به طرف متخصص ندارد، رایج و شایع است؛ گویی در این موارد فقط پای‌بندی به اصول اخلاقی است که می‌تواند مانعی بر سر راه سوءرفتار شخص نماینده به شمار رود. به بیانی دقیق‌تر، منظور از کژرفتاری آن است که شخصی که به طور ناقص نظارت و کنترل می‌شود تمایل به رفتار فریب‌کارانه یا رفتار نامطلوب دارد.

بنابراین در هر دو شکل ویژگی‌های پنهان و اقدامات پنهان، به علت کژگزینی و کژرفتاری حاصل از عدم تقارن اطلاعاتی طرفین، این امکان وجود دارد که اصلاً مبادله‌ای میان آن‌ها شکل

-
1. hidden actions
 2. principal-agent relationship
 3. agency problem
 4. moral hazard

نگیرد. عدم شکل‌گیری مبادلات داوطلبانه در بازار به منزله کاهش کارایی اقتصادی و کاهش سطح اضافه رفاه اجتماعی است. در نتیجه در چنین وضعیتی طرفی که دارای برتری اطلاعاتی است نیز همانند طرف مقابل از عدم انجام دادن مبادله متضرر خواهد شد.

گفتنی است نقص اطلاعاتی یکی از مصادیق شکست بازار^۱ است. چون، در این فرض، بازار در حداکثرسازی رفاه اجتماعی ناکام می‌ماند. در همین زمینه و به منظور کاستن از نقص اطلاعاتی و حرکت در جهت دسترسی به اطلاعات کامل و متقارن دو راه‌حل قابل پیش‌بینی است: راه‌حل‌های خصوصی و راه‌حل‌های عمومی. راه‌حل‌های خصوصی آن دسته از راه‌حل‌هایی است که طرفین مبادله بدون دخالت دولت به کار می‌گیرند و در مقابل راه‌حل‌های عمومی سازوکارهایی را شامل می‌شود که دولت ساختار انگیزشی لازم را جهت افشای اطلاعات در طرفین ایجاد می‌کند.

در راه‌حل‌های خصوصی، که بخش اعظمی از آن در مرحله چانه‌زنی قابل طرح است، طرف دارای برتری اطلاعاتی، که خود از شکل‌گیری مبادله منتفع می‌شود، اقدام به افشای بهینه اطلاعات خواهد کرد. در این حالت، از یک سو افشای اطلاعات احتمال شکل‌گیری مبادله را بالا خواهد برد و از سوی دیگر سهم طرف دارای برتری اطلاعاتی را از اضافه رفاه اجتماعی کاهش خواهد داد. آنچه در این میان حائز اهمیت است آن است که شخص دارای برتری اطلاعاتی بداند تا چه میزان اطلاعات خود را در اختیار طرف مقابل قرار دهد تا هر دو طرف همچنان به انجام دادن مبادله با یکدیگر راغب بمانند. اصطلاحاً به اقداماتی که فرد مطلع انجام می‌دهد تا برای فرد دارای اطلاعات کمتر در مبادله اطلاعات بفرستد و از این طریق از بروز کژگزینی جلوگیری شود «علامت‌دهی»^۲ می‌گویند. یکی دیگر از سازوکارهایی که از سوی طرفین مبادله، جهت برقراری تقارن اطلاعاتی، قابل تصور است استفاده از اشخاص متخصص جهت بالا بردن اطلاعات قراردادی است. در مواقعی که بررسی مورد معامله نیازمند جنبه‌های فنی و تخصصی است استفاده از کارشناس می‌تواند اطلاعات لازم را در اختیار طرفی قرار دهد که نسبت به طرف مقابل اطلاعات کمتری دارد. مثلاً می‌توان به استفاده از دانش کارشناسان رنگ و بدنه در معاملات خودروهای دست دوم توسط خریدار اشاره کرد. در مقابل راه‌حل‌های خصوصی، راه‌حل‌های

1. market failure

2. signaling

عمومی نیز با ایجاد ساختار انگیزشی در طرفین مبادله زمینه از بین بردن عدم تقارن اطلاعاتی را در مبادلات داوطلبانه فراهم می‌سازند. در دهه ۸۰ میلادی، محققان اقتصاد اطلاعات نشان دادند در موقعیت‌های مختلف، که کسب اطلاعات پرهزینه است (تقریباً همیشه)، مداخله‌های دولت می‌تواند وضع همه را بهتر کند. از جمله راه‌حل‌های عمومی، که با مداخله دولت در بازار همراه است، می‌توان به وضع قوانین و مقررات لازم در زمینه الزام به افشای اطلاعات اشاره کرد؛ همانند لزوم افشای اطلاعات در موارد مقرر از سوی دارندگان اطلاعات نهانی در بازار سرمایه.

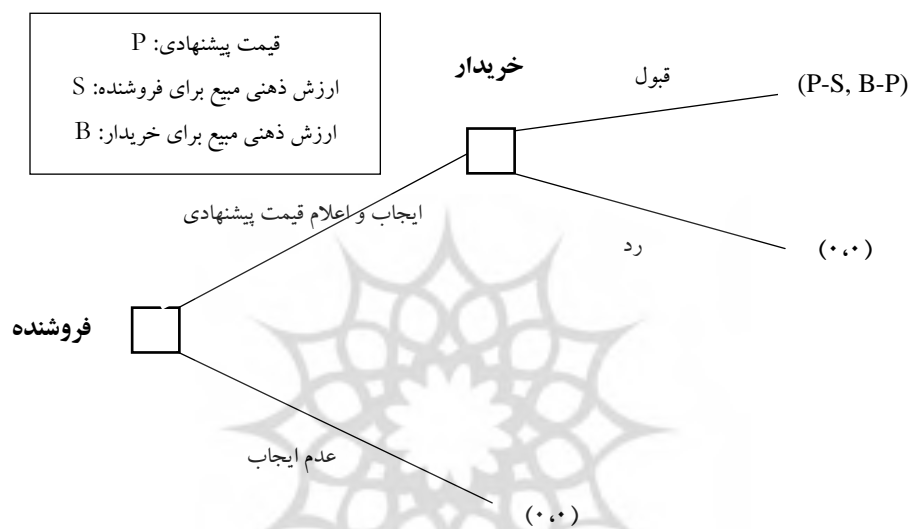
ویژگی‌های پنهان در قراردادها

همان‌طور که اشاره شد، تبلور اطلاعات ناقص به شکل ویژگی‌های پنهان ناظر بر اوصاف و ویژگی‌های مورد مبادله است. همانند هر مبادله‌ای، در فرایند تشکیل یک قرارداد نیز اطلاعات کنشگران اقتصادی درباره ویژگی‌های موضوع قرارداد کامل نیست. در قراردادها، اهمیت بحث اطلاعات در زمان مذاکره و چانه‌زنی طرفین بر سر شروط قراردادی آشکار می‌شود. در ادامه برای درک بهتر اثر اطلاعات ناقص در قراردادها به شکل ویژگی‌های پنهان از نظریه بازی^۱ استفاده خواهد شد و به دنبال آن پیامدهای ناقص بودن اطلاعات کنشگران اقتصادی در بازار بررسی می‌شود. توضیح آنکه در علم اقتصاد در شرایط استراتژیک^۲ برای تبیین و تحلیل انتخاب کنشگران اقتصادی از نظریه بازی استفاده می‌شود که شاخه‌ای از علم ریاضیات است. نظریه بازی، به مثابه یک نظریه علمی، تلاش می‌کند تصمیمات هر یک از کنشگران را در موقعیت‌هایی که زمینه ارتباط یا تصمیم‌گیری متقابل وجود دارد تبیین یا پیش‌بینی کند (Cooter & Ulen 2012: 3). به عبارت دیگر، در موقعیت‌های زندگی اجتماعی هرگاه تصمیم یک فرد به چگونگی تصمیم یک یا چند فرد دیگر وابسته باشد زمینه کاربرد نظریه بازی وجود دارد. قرارداد بیع را تصور کنید. طرفین این قرارداد عبارت‌اند از فروشنده و خریدار. در یک حالت ساده‌انگارانه فرض بگیرید که فروشنده و خریدار به همه اطلاعات مرتبط با مورد معامله دسترسی دارند. به عبارت دیگر، اطلاعات هر دوی

1. game theory

۲. شرایط استراتژیک به حالتی گفته می‌شود که در آن منفعت کنشگران اقتصادی نه تنها تابعی از انتخاب خود آن‌ها بلکه تابعی از انتخاب دیگران نیز هست.

بازیگران در بازار کامل است. در این صورت، درخت‌واره این بازی به صورت شکل ۱ درمی‌آید. در این حالت، مادامی که $S < P < B$ باشد، تعادل نش^۱ بازی (ایجاب، قبول) است که در آن انجام دادن مبادله با ایجاد اضافه رفاه اجتماعی منجر به بهبود رفاه طرفین می‌شود؛ یک مبادله کارا که طی آن مبیع به دست کسی می‌رسد که بیشترین ارزش را برای آن قائل است.



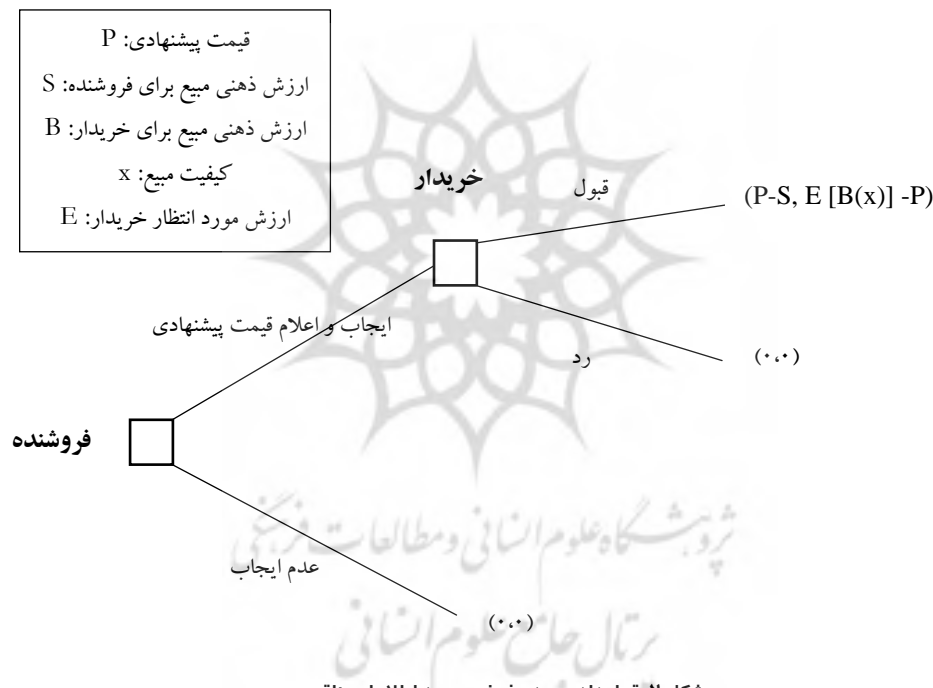
شکل ۱. قرارداد بیع در فرض وجود اطلاعات کامل

باید توجه داشت که در دنیای واقعی هیچ مبادله‌ای را نمی‌توان یافت که بازی آن با شکل بالا مطابقت داشته باشد. در واقع، همواره اطلاعات کنشگران اقتصادی در بازار نامتقارن است؛ یعنی نه تنها دسترسی آن‌ها به اطلاعات کامل درباره همه قیمت‌ها و اطلاعات فناورانه میسر نیست، بلکه

1. nash equilibrium

در تعادل نش هیچ‌یک از بازیگران انگیزه‌ای برای تغییر استراتژی خود ندارند و این تعادل مجموعه‌ای از بهترین پاسخ‌های بازیگران است. در واقع، تعادل نش مجموعه‌ای از استراتژی‌های بازیگران را نشان می‌دهد که با توجه به پیامدهای مورد انتظار، که خود ناشی از قواعد بازی است، رفاه آن‌ها را حداکثر خواهد کرد. در مواقعی که قواعد بازی به‌درستی نگاشته شوند، در تعادل یادشده بالاترین رفاه اجتماعی ممکن حاصل خواهد شد که از آن با عنوان «تعادل نش کارا» یاد می‌شود. در عالم حقوق، قواعد بازی همان قواعد حقوقی هستند که نقش به‌سزایی در شکل‌گیری تعادل نش کارا دارند.

درجه در اختیار داشتن اطلاعات میان آنها نیز متفاوت است. از همین رو باید پذیرفت که در همه موارد ما با اطلاعات ناقص در قراردادها سروکار داریم. حال دنیای اطراف خود را در نظر بگیرید. همان قرارداد بیع را تصور کنید. در دنیای واقعی، در قرارداد بیع، فروشنده نسبت به خریدار از اطلاعات بیشتری درباره مبیع برخوردار است. برای سادگی و بهتر نشان دادن اثر اطلاعات ناقص بر انتخاب طرفین یک قرارداد فرض بگیرید که اطلاعات فروشنده و خریدار فقط نسبت به کیفیت مبیع متفاوت است؛ یعنی فروشنده اطلاعات بیشتری در زمینه کیفیت کالای ارائه شده دارد. با فرض ثابت بودن سایر شرایط، درخت‌واره این بازی به صورت شکل ۲ خواهد بود.



شکل ۲. قرارداد بیع در فرض وجود اطلاعات ناقص

همان‌گونه که از شکل ۲ پیداست، در فرض عدم تقارن اطلاعاتی درباره کیفیت مبیع که خریدار با نااطمینانی در مورد آن مواجه است وی فقط در صورتی حاضر به اعلام قبول و پذیرش معامله می‌شود که ارزش مورد انتظارش از خرید کالا با کیفیت x بیش از قیمت پیشنهادی از سوی

فروشنده باشد. به عبارت دیگر، شرط برقراری تعادل نش در بازی آن است که $E[B(x)] > P > S$. ارزش انتظاری نیز خود متأثر از توزیع احتمال^۱ مربوط به کیفیت مبیع است که می‌توان آن را نماگری از ریسکی دانست که بر دوش خریدار قرار خواهد گرفت. حال، از آنجا که فرض رفتار عقلانی و ریسک‌گریزی^۲ برای همه کنشگران اقتصادی در بازار قابل تصور است، هم فروشنده هم خریدار مایل به انعقاد قرارداد بیع و کسب منفعت از آن هستند. به عبارت دیگر، طرفین قرارداد ناچارند به منظور کاستن از نقص اطلاعاتی و حرکت در جهت دسترسی به اطلاعات کامل و متقارن به راه‌حلی دست یابند. همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، دسته‌ای از این راه‌حل‌ها را می‌توان راه‌حل‌های خصوصی نامید. راه‌حل‌های خصوصی آن دسته از راه‌حل‌هایی است که با هدف شکل‌گیری مبادله توسط خود طرفین به کار گرفته می‌شوند. در همین زمینه، در مثال یادشده (قرارداد بیع) می‌توان به دو راه‌حل خصوصی اشاره کرد: ۱. فروشنده اقدام به افشای بهینه اطلاعات کند؛ ۲. خریدار با مراجعه به کارشناس از نقص اطلاعاتی خود بکاهد.

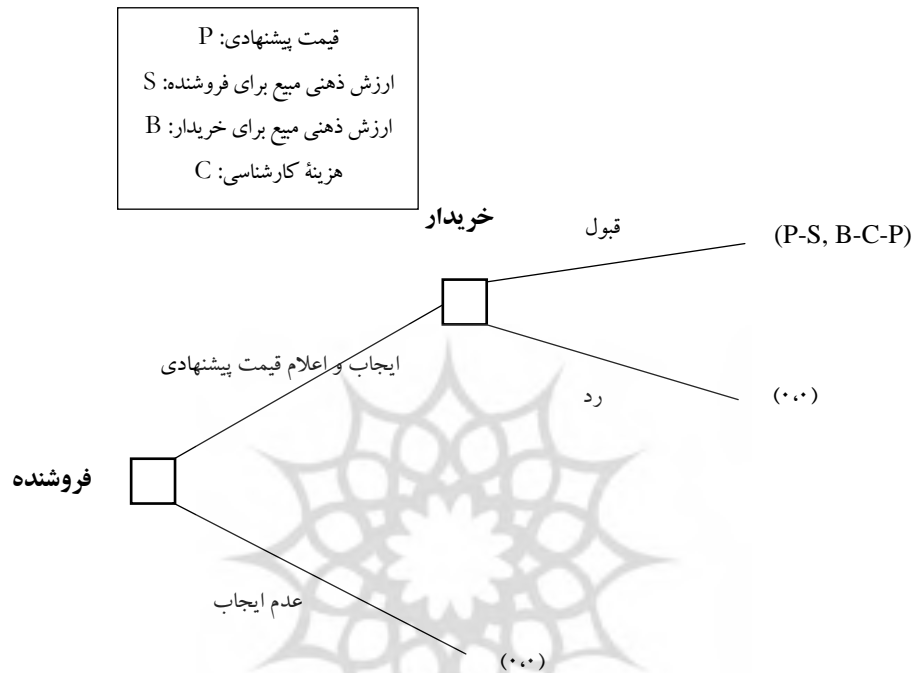
در راه‌حل اول، فروشنده با افشای بهینه اطلاعات در پی آن خواهد بود که با ایجاد ساختار انگیزشی در خریدار وی را همچنان به پای میز مذاکره بکشانند. در واقع، فروشنده با ارائه اطلاعات خود درباره مبیع به خریدار از نااطمینانی وی درباره مورد معامله خواهد کاست؛ گویی دیگر عدم تقارن اطلاعاتی میان طرفین قرارداد وجود نخواهد داشت. در این صورت، اطلاعات ناقص به اطلاعات کامل تبدیل خواهد شد و درخت‌واره بازی مطابق شکل ۱ خواهد بود.

سازوکار دیگر جهت برقراری تقارن اطلاعاتی مراجعه خریدار به کارشناس است. بدون شک اعلام نظر کارشناس و بهره‌مندی از نظریات وی درباره مبیع منوط به صرف هزینه و پرداخت هزینه کارشناسی از سوی خریدار است. فرض کنید هزینه مراجعه به کارشناس برای خریدار معادل C باشد. در چنین وضعیتی، مادامی که $0 < B - C - P$ یا $B > C + P$ و $P > S$ باشد خریدار مایل خواهد بود که وارد معامله با فروشنده شود. شکل ۳ درخت‌واره این بازی را در فرض پرداخت هزینه کارشناسی از سوی خریدار نشان می‌دهد. باید در نظر داشت که در صورت برقراری شرط

1. probability distribution

2. risk- aversion

یادشده تعادل نش بازی (ایجاب، قبول) است که به منزله انجام دادن مبادله و افزایش اضافه رفاه اجتماعی است.

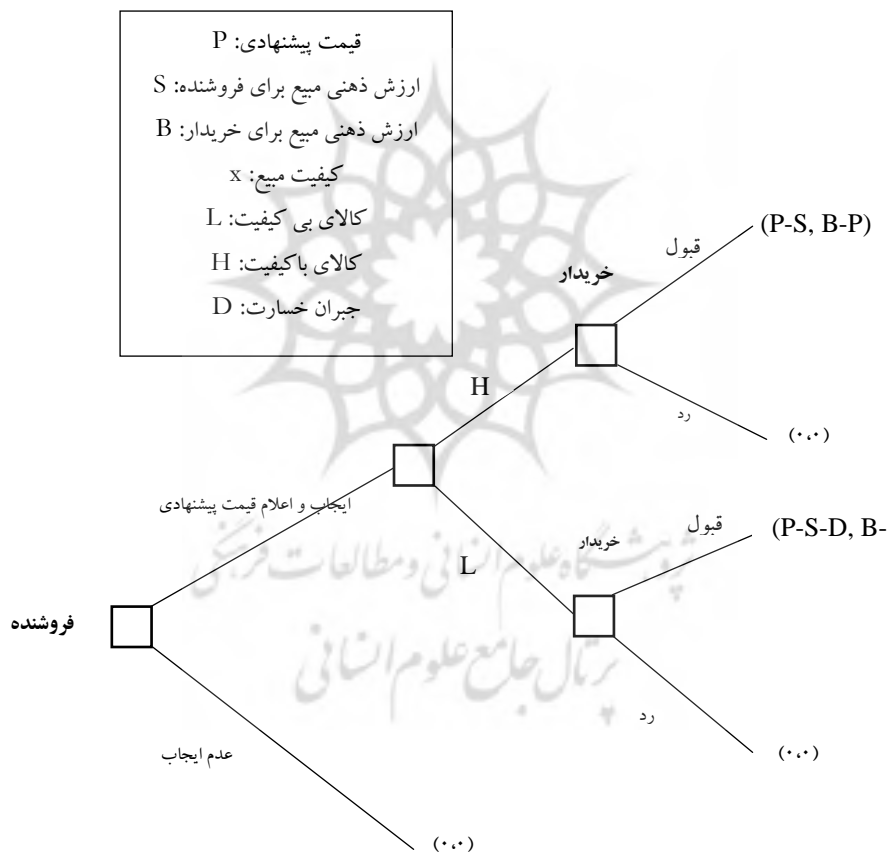


شکل ۳. قرارداد بیع در فرض وجود اطلاعات ناقص پس از مراجعه خریدار به کارشناس

باید توجه داشت که در مقابل راه‌حل‌های خصوصی راه‌حل‌های عمومی به مواردی اشاره دارد که دولت با مداخله در بازار تلاش می‌کند از سقوط بازار در نتیجه عدم شکل‌گیری مبادلات اقتصادی میان کنشگران جلوگیری کند. به عبارت دیگر، اگرچه در برخی موارد اعتبار^۱ و حسن‌نیت^۲ شخص دارای برتری اطلاعاتی سبب افشای اطلاعات توسط وی می‌شود، دلایل اخلاقی در عالم واقع عملاً به‌تنهایی راه‌گشا نیستند و پیش‌بینی الزامات و ضمانت اجرای قانونی از سوی مقنن ضرورتی انکارناپذیر در جوامع امروزی است (Katz 1990: 281).

1. Reputation
2. Good will

برای درک بهتر اثر وضع الزامات قانونی از سوی قانون‌گذار به مثابه یک راه‌حل عمومی در جهت کاستن از نقص اطلاعاتی موجود در بازار، تصور کنید در یک قرارداد بیع با دو دسته میبع روبه‌رو هستیم: کالاهای باکیفیت و کالاهای بی‌کیفیت. در چنین حالتی، فروشنده به دلیل برتری اطلاعاتی نسبت به خریدار از کیفیت کالاهای خود آگاهی بیشتری دارد. فرض کنید، طبق قانون، چنانچه فروشنده اقدام به ارائه کالای بی‌کیفیت به مشتریان خود کند موظف شود خسارت وارده به خریداران احتمالی را جبران کند. بدین ترتیب درخت‌واره این بازی به صورت شکل ۴ درمی‌آید.



شکل ۴. قرارداد بیع در فرض وجود اطلاعات ناقص پس از پیش‌بینی ضمانت‌اجراهای قانونی

با توجه به شکل ۴، می‌توان نتیجه گرفت در فرض وجود ضمانت اجراهای قانونی فروشنده‌ای که فرض رفتار عقلانی برای وی قابل تصور است، در صورت ارائه کالای باکیفیت، اقدام به افشای بهینه اطلاعات خواهد کرد و چنانچه اقدام به فروش کالای بی‌کیفیت کند، باید متناسب با کیفیت کالا قیمت مبیع را تعیین کند. با توجه به شکل ۴ و با توجه به آنکه عدم افشای اطلاعات در خصوص کیفیت کالا برای فروشنده مسئولیت مدنی پرداخت خسارت را به همراه دارد، با حل بازی به روش بازگشتی، دوباره به تعادل نش (ایجاب، قبول) خواهیم رسید. به این ترتیب، راه‌حل عمومی نیز می‌تواند در خدمت انجام گرفتن مبادله و کارایی اقتصادی قرار گیرد.

اقدامات پنهان در قراردادها

پیش‌تر اشاره شد که اقدامات پنهان انگاره‌ای از عدم تقارن اطلاعاتی است که پس از شکل‌گیری مبادله و در مرحله اجرای تعهدات حاصل از انجام گرفتن یک معامله موضوعیت پیدا می‌کند. در واقع، در فرضی که طرفین یک مبادله به‌رغم وجود ویژگی‌های پنهان تصمیم به انعقاد قرارداد با یکدیگر می‌گیرند با عدم تقارن اطلاعاتی به شکل اقدامات پنهان در قراردادها روبه‌رو هستیم. در همین زمینه و در ادامه به منظور درک بهتر تأثیر این دسته از اقدامات بر تصمیمات و ساختار انگیزشی کنشگران اقتصادی از قالب رابطه اصیل- نماینده^۱ کمک می‌گیریم و با تمرکز بر موضوع نمایندگی سعی خواهیم کرد راه‌حلهایی را جهت جلوگیری از بروز مخاطرات اخلاقی در مرحله اجرای تعهدات حاصل از قرارداد ارائه دهیم.

عقد وکالت را تصور کنید. رابطه موکل با وکیل همان رابطه اصیل با نماینده است. در این قرارداد وکیل نماینده قراردادی موکل (اصیل) به شمار می‌رود و نسبت به وی از اطلاعات بالاتری درباره کیفیت عملکرد خود برخوردار است. به عبارت دیگر، پس از انعقاد قرارداد وکالت این امکان وجود دارد که عملکرد وکیل نه هم‌سو با منافع موکل بلکه در جهت کسب منافع شخصی باشد. اگرچه طبق ماده ۶۶۸ قانون مدنی ایران وکیل موظف است حساب مدت وکالت خود را به موکل بدهد و وی را از اقدامات خود در فرایند پیگیری پرونده آگاه سازد، لکن در عمل نظارت بر

۱. مدل اصیل- نماینده یک مدل اقتصادی است و بیانگر واقعای خارجی است که از انتخاب کنشگران اقتصادی ناشی می‌شود در حالتی که بدون توجه به تأثیر انتخاب‌های خود بر تصمیمات دیگر کنشگران در بازار دست به انتخاب می‌زنند.

اقدامات وکیل چنان که ممکن است به نظر برسد آسان نیست و هزینه‌ها و دشواری‌هایی به همراه دارد که خود ناشی از پیچیدگی‌های دعاوی حقوقی و فرایند رسیدگی به آن‌هاست. بنابراین در قرارداد وکالت اقدامات پنهان آن دسته از اعمال وکیل در رابطه با پرونده است که موکل از کیفیت انجام گرفتن آن اطلاعی ندارد و با اعتماد به وکیل نحوه انجام دادن آن را به وی سپرده است. حال از آنجا که فرض رفتار عقلانی برای همه کنشگران در بازار وکالت قابل تصور است، موکل که احتمال کژرفتاری وکیل را پیش‌بینی می‌کند می‌کوشد سازوکارهایی را به منظور جلوگیری از این رفتار به کار ببندد. علاوه بر صرف هزینه جهت انتخاب مناسب‌ترین نماینده قراردادی از سوی موکل، می‌توان دو دسته راه‌حل را جهت حل مشکلات ناشی از عدم تقارن اطلاعاتی به شکل اقدامات پنهان در عقد وکالت مطرح کرد: راه‌حل‌های خصوصی و راه‌حل‌های عمومی.

متداول‌ترین راه‌حل خصوصی جهت پیشگیری از بروز مخاطره اخلاقی در قرارداد وکالت پیوند زدن منافع وکیل با منافع موکل است. به عبارت دقیق‌تر، یکی از شروط ضمن عقد رایج در عقد وکالت تعیین میزان حق‌الوکاله وکیل متناسب با اقدامات وی در زمان انعقاد قرارداد است. چنانچه در عقد وکالت شرط شود که دستمزد وکیل نه به صورت یک‌جا بلکه با به پایان رساندن هر یک از مراحل دادرسی به وی پرداخت خواهد شد، منافع وکیل با منافع موکل هم‌سو و به دنبال آن از احتمال سوءرفتار وکیل کاسته خواهد شد. زیرا در این حالت وکیل عقلانی می‌داند که حق‌الزحمه اقدامات وی در گرو رعایت کردن ترتیبات قانونی و عمل به شروط قراردادی خواهد بود. در نتیجه، کارایی اقتصادی ایجاب می‌کند که میزان حق‌الوکاله وکیل متناسب با اقدامات وی تعیین شود.

در مقابل راه‌حل‌های خصوصی، راه‌حل‌های عمومی در سطح کلان‌تر بررسی می‌شوند. حرفه^۱ قلمداد کردن وکالت، که در زمان نگارش این مقاله یکی از مباحث اساسی و مورد اختلاف میان حقوقدانان و مجلس شورای اسلامی است، نوعی سازوکار جهت پیشگیری از بروز مخاطرات اخلاقی در بازار وکالت است. به بیان دیگر، اگر دیدگاه یک نظام حقوقی به امر وکالت به منزله یک حرفه باشد نه کسب‌وکار^۲، احتمال بروز کژرفتاری از سوی وکلا کاهش پیدا خواهد کرد. زیرا حرفه قلمداد کردن وکالت به معنای پیش‌بینی اخلاق حرفه‌ای برای وکلا و به دنبال تعیین کدهای

1. profession
2. business

اخلاق حرفه‌ای و ضمانت اجرای حقوقی در قالب تخلفات انتظامی از سوی نهاد قانون‌گذاری خواهد بود. بنابراین نمی‌توان منکر وجود ارتباط مستقیم میان وضع و اعمال ضمانت اجراهای حقوقی- که در این مورد پیگیری تخلفات انتظامی و کلاً از سوی دادگاه انتظامی قضات است- با عملکرد قانونی و کلاً و حسن رفتار آن‌ها در بازار وکالت شد.

نتیجه

در رویکرد اقتصادی به حقوق، قرارداد ابزاری کارا و مؤثر برای یک مبادله داوطلبانه است که جامعه از شکل‌گیری هر چه بیشتر آن منتفع می‌شود. تئوری قراردادهای، که در نتیجه نارسایی نظریه تعادل عمومی در شرایط عدم تقارن اطلاعاتی رشد کرد، نتیجه تحول در شاخه اقتصاد اطلاعات است. طرفین یک قرارداد، در مقام کنشگران اقتصادی، با نقص اطلاعاتی و به دنبال آن عدم تقارن اطلاعاتی در فرایند تشکیل یک قرارداد مواجه‌اند و از همین رو استفاده از یافته‌های اقتصاد اطلاعات، به‌ویژه افشای بهینه اطلاعات، در حقوق قراردادهای از اهمیت فراوانی برخوردار است. در حقیقت، تئوری قراردادهای به دنبال ایجاد انگیزه در طرفین برای انجام دادن مبادلات داوطلبانه است. به عبارت دقیق‌تر، از منظر اقتصادی با ایجاد ساختار انگیزشی در کنشگران اقتصادی می‌توان بر رفتار طرفین یک مبادله تأثیر گذاشت و آن‌ها را ترغیب به انعقاد قرارداد کرد. در نتیجه انعقاد قرارداد، کارایی اقتصادی و سطح اضافه رفاه طرفین یک قرارداد افزایش پیدا می‌کند و همین امر منجر به پویایی و تحرک اقتصاد خواهد شد.

در این مقاله با تمرکز بر ویژگی‌های پنهان و اقدامات پنهان به منزله دو انگاره از عدم تقارن اطلاعاتی و با به‌کارگیری نظریه بازی و مدل اصیل- نماینده نشان داده شد که با تکیه بر راه‌حل‌های خصوصی و عمومی می‌توان ساختار انگیزشی مناسب را در طرفین یک قرارداد ایجاد کرد تا در خصوص افشای بهینه اطلاعات (چه در مرحله قبل از مبادله و چه پس از آن) رفتاری بهینه و کارا از خود نشان دهند؛ رفتاری که در نهایت منجر به انجام گرفتن مبادله، ایجاد اضافه رفاه، و در نتیجه افزایش کارایی در جامعه خواهد شد. در این میان، راه‌حل‌های عمومی، که در قالب قواعد حقوقی ظهور می‌کنند، از اهمیت به‌سزایی برخوردارند. زیرا قواعد حقوقی کارا می‌توانند بستر نهادی لازم و کافی را جهت انجام گرفتن مبادلات داوطلبانه در قالب قراردادهای برای کنشگران اقتصادی فراهم آورند.

منابع

- انصاری، مهدی (۱۳۹۰). *تحلیل اقتصادی حقوق قراردادها*، انتشارات جنگل.
- ایران پور، فرهاد (۱۳۹۸). *مبانی و کاربرد تحلیل اقتصادی در حقوق خصوصی*، دنیای اقتصاد.
- نعیمی، سید مرتضی (۱۳۹۸). *درآمدی به رویکرد تحلیل اقتصادی حقوق*، میزان.

References

- Ansari, M. (2011). *Economic analysis of contract Law*, Tehran, Jungle publications. (in Persian)
- Acemoglu, D., Laibson, D., & A.List J. (2016). *Microeconomics*, Pearson Education Limited.
- Akerlof, G. (1970). "The market for lemons: Quality, Uncertainty and the market mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3, pp. 488-500.
- Bag, S. (2018). *Economic Analysis of Contract Law: Incomplete Contracts and Asymmetric Information*, Palgrave Macmillan.
- Coase, R. (1960). *The problem of social cost*. *The Journal of Law and Economics*, Vol. III, pp. 1-44.
- Cooter, R. & Ulen, T. (2012). *Law and Economics*, Addison-Wesley.
- Iranpour, F. (2019). *Principles and Application of Economic Analysis in Private Law*, Donyaye Eghtesad publications. (in Persian)
- Katz, A. (1990). *The Strategic Structure of Offer and Acceptance: Game Theory and the Law of Contract Formation*, *Michigan Law Review*, Vol. 89.
- Naeemi, M. (2019). *An Introduction to the Approach of Economic Analysis of Law*. (in Persian). Mizan Publication Press.
- Posner, R. (1975). *The Economic Approach to Law*, *Texas Law Review*, Vol. 53.
- (1986). *Economic Analysis of Law*, Wolters Kluwer Law and Business.
- Shavell, S. (2004). *Foundations of Economic Analysis of Law*, the Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- Stiglitz, J. (2017). *The revolution of information economics: The past and the future*, National Bureau of Economic Research Paper Series.