

Тема: Контракти

1. Контракт: суть, складові та структура. Типи контрактів.
2. Економічні теорії контрактів.
3. Типологія правових відносин.

1. Контракт: суть, складові і структура. Типи контрактів

Інституціональна теорія визначила цілу низку економічних, конституційних та інших правил, також виокремила з них найважливіші – це права власності. Проте, існують також правила, основна мета яких полягає у структуруванні у просторі та часі відносин між економічними агентами шляхом специфікації прав, що обмінюються, та узятих зобов'язань, які виходять із досягнутої між ними угоди.

За сучасних умов саме контракти складають основу таких правил. Контракт, в економічному сенсі – це законна трансакція, в якій дві або декілька сторін узяли на себе певні зобов'язання [7].

Базовими принципами зобов'язань, що складають контракт як такий, є: 1) свобода контракту, яку слід розуміти як свободу укладання контракту, визначення його змісту та форми, та відсутність будь-яких обмежень щодо вибору контрагентів; 2) відповідальність за виконання (або не виконання) контракту, яка передбачає, що порушення умов контракту є підставою для притягнення порушника до відповідальності.

З економічної точки зору класифікації контрактів досить багаточисельні і провадяться за різними критеріями. Найчастіше за різними критеріями виділяються такі контракти:

- явні і неявні;
- повні і неповні;
- класичні, неокласичні і відносницькі;
- такі, що зобов'язують та такі, що не зобов'язують;
- формальні і неформальні;

- короткострокові і довгострокові;
- стандартні і нестандартні (комплексні);
- прості та складні;
- публічні і непублічні;
- попередні, основні та додаткові;
- взаємоузгоджені та договори приєднання;
- такі, що самовиконуються та такі, що захищені за допомогою третьої сторони;
- індивідуальні і колективні;
- контракти в умовах інформаційної симетрії і асиметрії; контракти з інформацією що верифікуються та неверифікуються судами;
- реальні (встановлюють зобов'язання з передачі речей), вербальні (усні), літеральні (письмові) та консесуальні (зобов'язання виникають у наслідок одного консенсусу угоди без будь-яких формальностей);
- контракти, що укладено від власного імені або за дорученням та ін.

Отже, неявні контракти (їх ще називають імпліцитні) містять умови «за замовчуванням», тобто окремі положення такого контракту вважаються «як саме собою зрозуміле».

Інший аспект теорії контрактів розкривають повні контракти. Такі контракти повинні включати опис усіх можливих станів навколишнього світу і, відповідно, перелік дій сторін у разі кожного стану. Зрозуміло, що укласти такі контракти майже неможливо. Причинами, що унеможливають укладення повного контракту, є обмежена раціональність, наявність непередбачених обставин, високі витрати необхідних розрахунків, неточність мовних конструкцій тощо.

Будь-який конкретний контракт може мати кілька характеристик. До найважливіших параметрів, за якими можуть відрізнятися контракти, відносять:

- 1) періодичність взаємодії між економічними агентами;
- 2) наявність та ступінь невизначеності;
- 3) ступінь специфічності ресурсу, використання якого описується в контракті;

- 4) механізм захисту контракту;
- 5) його терміновість;
- 6) стандартність основних розділів та положень;
- 7) механізм відновлення, пролонгації та адаптації [12].

Найбільшу увагу у теорії економічних організацій приділяють класичному, неокласичному і відносницькому контрактам. Контракт називається класичним, якщо відносини між сторонами спорадичні (не мають чіткого графіка) і координуються через механізм цін, якщо ступінь невизначеності досить низька і всі умови можна відобразити в контракті, якщо ресурс не є специфічним і захист контракту здійснюється державою (через суд).

Існує і інше визначення класичного контракт – заснований на існуючих юридичних правилах двосторонній контракт, що чітко фіксує умови угоди та передбачає санкції у разі невиконання цих умов та вирішення спорів у суді. Такий контракт означає укладення всеосяжної угоди, оскільки в ньому спеціально обумовлені всі умови і дії сторін у разі настання тієї чи іншої події. Практичне використання класичного контракту лише за досить простих ситуацій, зокрема, коли відносини сторін припиняються після виконання умов угоди, а будь-які усні домовленості, не зафіксовані в тексті контракту, не визнаються. Однак якщо вводиться припущення про обмежену раціональність агентів, то висновок класичного контракту, що враховує всі можливі моменти, стає нереальним.

Більш наближеним до реальності є неокласичний контракт, який регулює одиничні або спорадичні відносини між контрагентами в умовах невизначеності з приводу специфічного ресурсу. Отже, неокласичний контракт – це довгострокова угода, що укладена в умовах невизначеності, коли неможливо заздалегідь передбачити всі наслідки угоди, що укладається. Саме тому такий контракт часто розглядається як договір про принципи співробітництва, ніж юридичний документ, що враховує ситуації, можливі в майбутньому. Саме тому у неокласичному контракті усні домовленості визнаються поряд із письмовими. Це, в свою чергу, потребує наявності спеціалізованих судів (арбітражні суди) як інстанцій з вирішення конфліктів, основною особливістю яких, на відміну від

загальногромадянських судів, є можливість отримання суддями деталізованої інформації щодо особливостей трансакцій між контрагентами.

Коли за умов невизначеності взаємовідносини між контрагентами стають безперервними і специфічність ресурсів висока, то такий контракт має назву відносницького. Як правило, це довгостроковий взаємовигідний контракт неформальні умови в якому переважають над формальними. Виконання такого контракту найчастіше гарантується спільною зацікавленістю сторін, не зважаючи на те що в якості механізму захисту інтересів може бути використано один з двох варіантів: самозахист або захист із боку партнера. Порівняльна характеристика трьох типів контрактів наведена в табл. 1 [9].

Таблиця 1. Порівняльна характеристика класичного, неокласичного та відносницького контрактів

Характеристика контракту	Класичний	Неокласичний	Відносницький
1	2	3	4
1. Строк дії контракту	Короткостроковий	Може бути довгостроковим	Довгостроковий
2. Механізми пролонгації	Відсутній, контракт, що самоліквідується	Передбачений	Наявний
3. Ступінь формалізації	Формалізований	Формалізований	Як правило, неформальний
4. Механізми захисту	Захист за допомогою третьої сторони – суду	Захист за допомогою третьої сторони – спеціалізованого суду	Такий, що самовиконується
5. Стандартність	Стандартний	Нестандартний	Нестандартний
6. Повнота	Повний	Неповний	Неповний
7. Механізми адаптації	Відсутні	Наявні	Наявні, відіграють важливу роль

Слід більш детально розглянути основні відмінності між класичним і відносницьким контрактами, які полягають у такому. З одного боку, класичний контракт є всеосяжним, тобто виконання та заходи, пов'язані з непорозуміннями, фіксуються *ex ante* на всі можливі випадки і на весь період дії такого контракту де початок і закінчення чітко визначені. Проте деякі проблеми залишаються відкритими, тому що вони охоплюються контрактним правом. Концепція класичного контракту покладено в основу неокласичної мікроекономіки.

З іншого боку, відносницький контракт, навпаки, залишає прогалини в угоді, тому що контрагентами визнано, що через обмеженої раціональності і високих трансакційних витрат неможливо домовитися *ex ante* про всі майбутні ситуації, які можуть вплинути на взаємини. Характерно, що відносницький контракт використовується в системі взаємовідносин, межі якої не можуть бути точно визначені [4].

Сучасна теорія виходить із того, що класичний контракт є законним обґрунтуванням системи з нульовими трансакційними витратами. У реальному світі з позитивними трансакційними витратами таке розуміння контрактних угод придатне в кращому випадку для миттєвого обміну між незнайомими людьми.

У цілому відносницький контракт лежить в основі функціонування економічних організацій, у тому числі фірм як особливих інститутів, що створюють планомірний порядок, що передбачає ієрархію.

2. Економічні теорії контрактів

На сьогоднішня теорія виділяє три економічні теорії контрактів – їх прийнято вважати основоположними – теорія управління поведінкою виконавця (теорія Принципала-Агента), контракти, що самовиконуються та відносницькі контракти.

Перша концепція «управління поведінкою виконавця» або відносини Принципала-Агента регулює відносини у межах контракту, в рамках якого один або більше суб'єктів (поручителів, принципалів) наймають іншого суб'єкта (виконавця, агента) для виконання дій (надання послуг) від їхнього імені, що припускає делегування виконавцю деяких прав прийняття рішень на виконання угоди.

Основні риси контрактної проблеми можна представити на прикладі моделі Принципала-Агента (моделі управління поведінкою виконавця). Слід припустити, що існує два індивіди, один із яких – агент (виконавець), а інший – принципал (поручитель). Агент, як безпосередній виконавець, обирає один з можливих варіантів дій, які впливають не тільки на його власний добробут, а й на добробут принципала. За цих умов принципал не може стежити за діями агента і бачить тільки їх результат. Проте даний результат (поганий чи хороший)

залежить не тільки від безпосередніх дій агента, але й може залежати від цілої низки випадкових подій, що обумовлені змінами, наприклад, у зовнішньому середовищі. У підсумку принципал об'єктивно обмежений щодо будь-яких конкретних висновків про дії агента, якщо розглядати тільки дані про фактичні результати. Але за певних припущень (тобто інформації про уподобання агента та функції розподілу шоків) принципал може встановити для агента схему винагороди, яка залежить від безпосередніх результатів. Це сприяє створенню ситуації максимізації не тільки власної корисності агента, але й корисності принципала також. Ця модель є типом моделі «приховані дії». Вона припускає, що існує проблема «суб'єктивного ризику» [8].

Інший варіант – це тип моделі «прихованої інформації», або «погіршуючого (несприятливого) відбору». У цьому випадку агент провів деякі спостереження перед укладанням контракту (на відміну від принципала), а принципал нічого не знає про це.

В економічній теорії в цілому та в теорії управління поведінкою виконавця зокрема розрізняють два напрями досліджень: нормативний і позитивний. Нормативний напрям використовує загальноприйнятий модельний апарат мікроекономіки. Він досліджує умови максимізації цільової функції (прибутку, корисності) за заданих обмежень. До кола питань, що досліджуються у межах цього напрямку, належать проблеми суб'єктивного ризику і стимулюючих контрактів в умовах визначеності та невизначеності результату, а також погіршуючого відбору і стимулюючих контрактів. Вони досліджуються для різних випадків поведінки агента (виконавця) та принципала (поручителя).

Інший аспект – позитивна теорія, яка приділяє увагу технологіям моніторингу, зв'язуванню зобов'язаннями в контексті різних форм контрактів і організацій. Позитивна теорія пояснює як принципал (поручитель) і агент (виконавець) вирішують проблеми налаштування стимулів шляхом опрацювання контрактів і організацій, а не якими повинні бути ці стимули.

Контрактом, що самовиконується, називається контракт, забезпечення дотримання умов якого не вимагає втручання третьої сторони, тобто не має потреби у втручанні суб'єкта, котрий не є учасником даного контракту.

Самовиконуваність обумовлена розрахунками, що базуються на оцінюванні надійності контрагента і витратах залучення третьої сторони (суду) як гаранта виконання угоди. Моральні принципи, якими керуються учасники угоди, не є аргументом у цих контрактах.

Іншими словами, контрактом, що самовиконується, по суті є контрактом, порушення умов якого однією стороною призводить до розриву угоди іншою стороною.

Висока ступінь оцінювання надійності контрагентів один одного є основною умовою того, щоб контракт став таким, що самовиконується. Базою для оцінювання надійності слугує репутація контрагента. Тут репутація розглядається як нематеріальний актив. Цінність цього активу визначається тим, на скільки контрагенти спираються на репутацію в оцінюванні майбутньої поведінки даного економічного агента. В літературі репутація також може розглядатися як неявний (імпліцитний) контракт.

На практиці контракти навмисне розробляють неповними з метою мінімізувати витрати явного (письмового) внесення до контракту всіх непередбачуваних обставин. Більшість неповних контрактів мають подвійну мету: з одного боку, прагнуть розподілити ризики невизначеності розвитку ситуації, а з іншого – мінімізувати поведінковий ризик, пов'язаний з можливістю здринцтва. Явно не прописані умови контракту можуть бути використані для його опортуністичного порушення трансакторами в своїх інтересах. Простим прикладом опортуністичного порушення контракту є змушення свого контрагента точно слідувати букві контракту в умовах зміни ситуації на ринку.

Але, використання неявних механізмів примусу до виконання контракту, зокрема, загрози розриву контракту та оприлюднення відомостей про контрактну неспроможність контрагента на ринку унеможливорює або значно зменшує можливості виникнення вимагання. З іншого боку, якщо контрагент зіштовхується з можливістю розриву контракту, то виконання контракту буде неявно гарантовано і проблема вимагання не виникне ще й тому що він очікує отримати в майбутньому такий потік квазіренти, справжня дисконтована вартість якого значно переважає короткостроковий прибуток від порушення

контрактної угоди. Отже, контрактні відносини мають певний простір для розвитку в межах зони, де контракти самовиконуються [15].

Потік квазіренти складається, переважно, з двох складових: поперше, з доходів від трансакційно-специфічних інвестицій, які будуть втрачені внаслідок розриву контракту, по-друге, з витрат на покупку ресурсів та продаж послуг на ринку, які зростуть після розголошення розриву. Капітальна цінність очікуваного потоку квазіренти (або витрати капіталу фірми, що використовує політику обману свого партнера) отримала назву капіталу торгової марки фірми. Зрозуміло, що чим більшим обсягом капіталу торгової марки володіє трансактор, тим більшою є зона, де контракт самовиконується.

Чітко зафіксовані умови контракту, які явно будуть захищені у суді, значно зменшують імовірність виникнення вимагання (здирицтва). Можливість спиратися на судовий захист дозволяє трансакторам заощаджувати на необхідному капіталі торгової марки. Це необхідно для того, щоб у разі даної зони *ex post* умов зробити контракт таким, що самовиконується. З іншого боку, це надає можливість змінювати межі зони самовиконуваності контракту задля більш точного реагування на ринкові зміни.

Явні умови контракту, що установлюють зону самовиконуваності, є так званою контрактною конституцією. Зрозуміло, що контрактна конституція не повинна часто піддаватися ревізії (перегляду, або змінам). Саме це дозволяє мінімізувати ренту, яку контрагент може «розпорошити» в процесі торгів за перегляд умов контракту.

Як відомо, нова інституціональна економічна теорія робить акцент на неповному (відносницькому) контракті, який є таким, що самовиконується. Такий контракт має місце за умов, коли є двостороння залежність між економічними агентами у зв'язку зі специфічністю ресурсів, що використовуються. Тобто специфічність активу, що використовується, передбачає отримання доходу значно більшого за величину альтернативних витрат.

До найбільш розповсюджених належать два підходи до дослідження відносницьких контрактів. Перший підхід запропоновано неокласичною теорією

неповних контрактів. У межах цього підходу вивчаються проблеми в умовах незалежного прийняття рішень, вертикальної інтеграції тощо й передбачає застосування інструментарію мікроекономіки. Другий підхід має назву трансакційної теорії неповних контрактів. Його підґрунтям є економічна теорія трансакційних витрат. Порівняльний аналіз основних положень цих підходів наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Моделі неповних контрактів: трансакційний та оптимізаційний (неокласичний) підходи

Вимірювання	Теорія трансакційних витрат	Оптимізаційна теорія неповних контрактів
1	2	3
Поведінкові передумови	Обмежена раціональність для усіх економічних агентів, що мають відношення до цього контракту	Вибірковість обмеженої раціональності: контрагенти повністю раціональні, судді – обмежено раціональні
Передумови зовнішньої середи	Радикальна, по-іншому, структурна невизначеність (неповна інформація)	Ситуація ризику або параметрична невизначеність (повна інформація)
Інформаційні передумови	Інформаційні асиметрії між усіма сторонами, що пов'язані з укладанням та забезпеченням виконання контракту	Асиметричність інформації між контрагентами та третіми сторонами (в тому числі судом)
Безпосередні джерела неповноти контракту	Обмежена раціональність, що враховує обмеження на обчислювальні можливості та можливості кодифікації умов контракту	Неможливість верифікації третьою стороною змінних, що мають відношення до виконання контракту
Цілі моделювання	<ol style="list-style-type: none"> Дизайн структур управління угодами (визначення між індивідуальних та колективних структур), що мають можливості для адаптації до непередбаченого. Оцінювання рівня трансакційних витрат. Пошук порівняльних переваг інституціональних альтернатив 	<ol style="list-style-type: none"> Налаштування стимулів <i>ex ante</i> шляхом специфікації дій, що відповідають різним ймовірним варіантам розвитку подій. Оцінювання оптимальності рішень шляхом порівняння результатів, отриманих на основі використання того чи іншого набору правил з умовами повного контракту, у тому числі мінімізація відхилень рівня інвестицій від оптимального
Основний внесок моделі	<ol style="list-style-type: none"> Пояснює різноманіття структур управління угодами. Аналіз взаємного доповнення та взаємодії різних механізмів управління угодами 	Суворий аналіз впливу інституціональних рамок на ефективність контрактів в умовах екзогенності самих інституціональних рамок
Аналітичні межі	Методологічні складності, що пов'язані з узагальненням гіпотези відносно обмеженої	Логічна непослідовність, зокрема, тезис про обмежену раціональність

	раціональності, пояснення усіх пристроїв, що забезпечують координацію з позицій порівняльних переваг та вад	суддів поряд із повною раціональністю контрагентів
--	---	--

Як свідчать дані табл. 2, існують різні підходи з боку оптимізаційної теорії неповних контрактів, але жоден із них не визнано домінуючим.

3. Типологія правових відносин

Поряд з економічним підходом до типології контрактів існує також правовий підхід. До основних типів контрактів із правової точки зору належать:

1. Контракт купівлі-продажу. Цей тип контракту угоду щодо передачі на постійній основі прав власності на певний актив від однієї сторони до іншої. Сторони цього контракту можуть зіткнутися як із перед-контрактним, так і постконтрактним опортунізмом контрагенту.

2. Контракт найму. Цей тип контрактів подано двома видами: поперше, це договір найму фізичного об'єкта (іншими слова – оренда).

За цим договором орендар має право на певний строк не тільки користуватися, але й отримувати дохід. По-друге – угода щодо найму особистої власності. За такою угодою контрагент отримує лише право користування. Не залежно від різновиду контракту найму існує ризик опортуністичної поведінки.

3. Трудовий контракт. Цей тип контракту передбачає виконання дій одним індивідом (найманим працівником) відповідно до інструкцій іншої сторони (роботодавця). Для цього типу контрактів характерним є виникнення трансакції управління. Укладач такого контракту також може зіткнутися з ризиком опортуністичної поведінки.

4. Кредитний договір. Це такий контракт, за умовами якого людина, що бере цінності, повинна повернути їх у кількості, якості і вигляді, отриманому від кредитора. На відміну від інших типів контрактів цей тип характеризується відсутністю зобов'язання повернути саме ту одиницю активу, яка була взята в борг. Взята у борг одиниця могла бути, наприклад, знищена. Отже, контрагенти у цьому контракті зіштовхуються з проблемою контролю над використанням так званих пластичних активів. Пластичними є активи, витрати контролю над

використанням яких після укладення контракту достатньо великі. Цей тип виділяється не у всіх правових системах [2].

Усі типи контрактів спрямовані на закріплення (специфікацію) прав власності. Виділяють два різновиди прав власності: по-перше, права, що закріплено у контрактах (виникають на базі індивідуальних рішень і відображають принцип одноголосності), по-друге, це права що закріплено в інститутах, які визначають коло допустимих контрактів (виникають з різного рівня колективних рішень і мають різні результати щодо добробуту).

Інституційне середовище розглядається як системоутворюючі правила, які визначають сутність та структуру контрактів. Воно включає абсолютні права власності безвідносно до угод між окремими контрагентами. Контракти як інституційні угоди є безпосередньою підставою для формування так званих відносних прав власності – таких прав, які встановлюються у межах контрактів.

Контрактні угоди надають ефективні способи обміну пучками прав. Однак домінуюча структура прав власності повинна визначати зміст контрактів, що укладаються. Структура прав існує як набір обмежень на специфічні пучки прав, які можуть бути передані через обмін товарами та послугами. Отже, контракти відображають структуру стимулів і антистимулів, витoki яких лежать у структурі прав власності та механізмах їх забезпечення [21].

Контрактні умови, як правило, обмежені існуючим розподілом прав власності. Отже, будь-яка принципова зміна змісту контрактних угод має базуватися на змінах існуючої структури прав власності або, навіть, на розвитку нових прав. Зміни спрямовано на отримання виграшу. Можливості отримання цього виграшу з'являються, з одного боку, у зв'язку з формуванням і розвитком нових контрактних угод, дозволених існуючими інститутами, а з іншого, у зв'язку з формуванням і розвитком нових інститутів, які змінюють розподіл прав власності і набір дозволених контрактів.

Таким чином, у новій інституційній економічній теорії передбачається, що в будь-який момент часу існує деяка структура прав власності. Саме вона визначає санкціоновані поведінкові відносини щодо управління використанням обмежених ресурсів. Усі індивіди повинні підкорятися цим юридичним та

соціальним правилам. Проте практика свідчить про відхилення взаємовідносин від нормативних приписів – тому виникає питання контролю за виконанням правил, особливо тих, що мають ієрархічну структуру [6].

Механізм санкціонування, або забезпечення дотримання контрактів, створює для порушника витрати, які він зіставляє з вигодами від порушення умов контракту відповідно до рівня компетентності і вмотивованості.

Залежно від того, хто і яким чином забезпечує дотримання контрактів, можна виокремити механізми самовиконання контрактів та механізми забезпечення дотримання умов угод за допомогою третьої сторони.

У структурі витрат на забезпечення дотримання контрактів (правил) можна виокремити дві компоненти: по-перше, цінність ресурсів, які витрачено гарантом; по-друге, ризик збитків, які може понести гарант у зв'язку з виконанням ним своєї функції.

Більшість контрактів вимагають участі у забезпеченні їх дотримання третьої сторони – держави чи недержавних організацій.

До порушників правил застосовуються санкції. Виокремлюється кілька критеріїв класифікації санкцій. Перший критерій – мотиваційний, виокремлює стимулюючі і дестимулюючі санкції. Другий критерій – суб'єктний, розрізняє, які суб'єкти забезпечують здійснення санкцій. Третій критерій класифікації пов'язаний з формою санкцій – вони можуть бути економічні (грошова форма), політичні (обмеження або розширення свободи) та моральні санкції (осуд або схвалення). Всі вони можуть бути зведені до економічних санкцій, оскільки теоретично виражаються в термінах вигод і витрат.

Таким чином, контракти і процес усунення їх порушень відіграє важливу роль у сучасній інституційній економіці. Пошук обґрунтувань для безлічі контрактних угод створює широке поле для подальших досліджень.