

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ТИПОЛОГІЇ КОНТРАКТІВ В ЕКОНОМІЦІ

Розглянуто основні типи контрактів в економіці. Запропоновано варіант типології контрактів. Підкреслено важливість та необхідність наукових досліджень в галузі практичного запровадження реляційних контрактів.

Вступ

Нині, в умовах загострення соціально-економічної ситуації в Україні особливого значення набувають дослідження ролі контрактів як фактора мінімізації виникнення конфліктів. Досить аргументованою у світовій економічній теорії є точка зору про те, що саме контракти мають приховані резерви, які можна використати для максимізації ринкової вартості підприємств, а також прискорення соціально-економічного розвитку держави та організації/підприємства на мікрорівні.

Проблемами теорії та практики використання контрактів в економіці займалися такі відомі науковці як Б. В. Корнейчук, В. В. Луць, М. І. Одинцова, А. Н. Олійник, М. М. Юдкевич та ін. Однак основними, очевидно, слід вважати лише дуже обмежену кількість праць таких вчених як О. Е. Вільямсона, П. Мілгрона, Дж. Робертса, В. Л. Тамбовцева, в яких сформовано фундаментальні принципи контрактного підходу. Проте в Україні контрактний підхід використовується радше епізодично. Можна стверджувати також, що питання прикладного застосування контрактного підходу є недостатньо вивченим як в Україні, так і у світі загалом.

Мета статті — визначити типи контрактів в економіці, а також розглянути недоліки та переваги кожного виду контрактів.

Основні результати дослідження

Необхідно зазначити, що нині більшість науковців вважають поняття «контракт» та «договір» синонімами [1, с. 229; 2, с. 24]. Проте, на нашу думку, «контракт», на відміну від «договору», є поняттям ширшим та, що особливо важливо, змістовним. Договір, зазвичай, є типовим (або примірним) документом (затвердженим Міністерством юстиції України або іншим уповноваженим на те органом державної влади), тобто у договорі завжди передбачаються істотні умови (предмет, термін дії, відповідальність сторін тощо). Відповідно до ч. 2 ст. 11 Цивільного кодексу України (далі — ЦКУ) «Підставами виникнення цивільних прав та обов'язків, зокрема є: 1) договори та інші *правочини...*» (кін. *цит.*) [3]. Саме тому, вважаємо, що доцільнішим для визначення контрактів використовувати термін «правочин». Водночас контракт надає можливість учасникам включати *додаткові* умови та зобов'язання сторін, що підкреслює його можливу економічну роль стимулювання певних сторін діяльності (співпраці) зацікавлених осіб.

Важливо зазначити, що контракти відомі суспільству ще з часів Древнього Риму. Так, контракти за римським правом визнавалися [4, с. 320] угоди, які дозволені законом, всі ж інші угоди не могли визнаватися контрактами. За римським правом контракти поділялися на чотири типи: 1) вербальні (лат. *verbalis* — усні), склалися в усній формі; 2) літеральні (лат. — письмові), ті які склалися у письмовій формі; 3) реальні (*re contrahitur obligatio*) — контракти, які виникали з моменту фактичної передачі чогось; 4) консенсуальні — контракти, у яких зобов'язання виникають в результаті угоди, досягнутої між сторонами. Необхідно також зазначити, що існували т. з. контракти «доброї совісті» (*contractus bonae fidei*) та контракти «строного права» (*contractus stricti juris*). Звідси можна стверджувати, що тодішні контракти у певній мірі є прототипом сучасних договорів.

Тепер важливо підійти до типології контрактів, що, на думку автора, доцільно здійснювати в рамках сучасної неінституціональної теорії управління підприємством. Цікаво відмітити, що біль-

шість сучасних наукових досліджень теорії контрактів базується на роботі лауреата Нобелівської премії в області економічної організації О. Е. Вільямсона («**Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация**»). Так В. Л. Тамбовцев та Б. В. Корнейчук стверджують [5, с. 34—37; 6, с. 181—182], що контракти поділяються на три види: *класичний, неокласичний та реляційний*.

Класичний — це повний контракт, який враховує усі обставини, а тому передбачає виключення умови зловживання (опортунізм) учасниками контрактних відносин. Проте, якщо Б. В. Корнейчук стверджує [6, с. 183], що гарантом виконання класичного контракту є держава, то В. Л. Тамбовцев вважає [5, с. 35], що даний тип контракту не передбачає виникнення конфлікту, а тому виключає звернення учасників угоди до третьої сторони.

Неокласичний контракт — це неповний тип контракту, який передбачає виникнення асиметрії інформації і, як наслідок, можливість зловживань (недотримання обіцянок) учасниками угоди. Цей тип контракту передбачає існування третьої сторони (суд, кримінал та ін.), яка покликана вирішувати конфлікт, що може виникнути між учасниками контрактних відносин. Важливо відмітити, що у вітчизняній економіці саме цей тип контракту є найпоширенішим між агентами ринку.

Під реляційними контрактами слід розуміти контракти, у яких конфлікти між учасниками угоди вирішуються не зовнішньою керувальною структурою (третьою стороною), а внутрішніми («вбудованими») механізмами.

Цікавим є те, що нині у науковців немає єдності навіть стосовно класифікації контрактів, не кажучи вже про механізми використання контрактного підходу. Так, не можемо погодитися з А. Н. Олійником, який, описуючи типи контрактів, стверджує [1, с. 236—237], що неокласичний контракт є реляційним контрактом. Важливо відмітити, що в економічній літературі 60—70 рр. ХХ ст. досить часто науковці вважали, що імпліцитні та реляційні контракти є синонімами [5, с. 40].

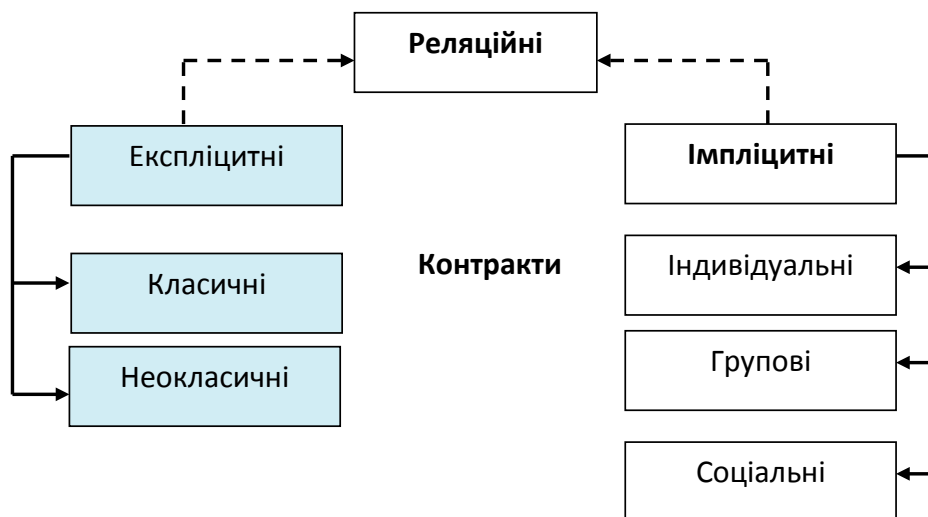
Аналогічна неузгодженість у класифікації контрактів примушує детальніше дослідити типи контрактів.

Так авторами, проаналізувавши дослідження [4, с. 320; 5, с. 34—48; 6, с. 181—182; 7, с. 128—132], запропонована така типологія реляційних контрактів (рис.).

Згідно зі зазначеною схемою, ми поділили контракти на експліцитні (формальні, явні, літеральні, як правило) та імпліцитні (неформальні, неявні, вербальні). Таким чином, цей розподіл здійснено за аналогією класифікації контрактів з римського права; необхідно відмітити, що усі без виключення роботи вчених-економістів базуються на римському праві.

Як відомо [5, с. 42—44], імпліцитні контракти поділяються на:

- 1) індивідуальні (цьому типу характерно одностороннє очікування виконання дій від іншої сторони);
- 2) групові (для цього типу характерним є багатостороннє очікування відносно дій будь-якої



Типологія реляційних контрактів в економічній теорії

сторони, що входить у групу); 3) соціальні (виникають у тому разі, коли очікування поділяються великою кількістю людей, що проживають на певній території). Якщо говорити про класичні та неокласичні контракти, то достатньо точні та лаконічні визначення, на нашу думку, запропоновані

В. Л. Тамбовцевим [5, с. 34—37].

Як бачимо з рисунку, цей тип контрактів поєднує у собі як формальні, так і неформальні стосунки між сторонами. Автор погоджується з думкою П. Мілгрона та Дж. Робертса щодо того, що реляційними слід вважати контракти, у яких «...сторони не намагаються вирішити нерозв'язне завдання укладення всеосяжного контракту, а досягають домовленості про загальні принципи взаємин. Сторони погоджують не детальні плани дій, а свої цілі і завдання, загальні положення, які можуть бути застосовані в широкому діапазоні ситуацій, критерії для ухвалення рішень у випадках виникнення непередбачених обставин, розподіл повноважень і межі можливих дій, а також механізми вирішення конфліктів у випадках виникнення розбіжностей...» [8, с. 198]. Звідси можна зробити висновок, що на практиці саме ця форма контрактів є найбільш перспективною, тому що, очевидно, саме вона є найменш затратною в плані витрачання ресурсів (фінансових, інформаційних, часових та ін.).

Висновки

Запропонований варіант типології контрактів вважається адекватним варіантом уточнення відомих точок зору. Важливо також зазначити, що найскладнішою задачею контрактів є оптимізація відносин між сторонами. Практичне використання реляційних контрактів в економіці розглядається як фактор не лише економії державних коштів (які витрачаються на суди з агентами ринку, додаткові перевірки діяльності суб'єктів господарювання та ін.), але й сприяння створенню ефекту синергії (максимізації загальної вартості). Звідси зроблено висновок про те, що у сучасних умовах господарювання актуальними є перш за все розробка та впровадження в практику саме реляційних (стимулюючих) контрактів.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пос. / А. Н. Олейник — М. : ИНФРА-М, 2009. — 416 с. — (Высшее образование). — ISBN 5-16-002278-3.
2. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності : навч. посіб. — 2-е вид., перероб. і допов. / В. В. Луць. — К. : Юрінком Інтер, 2008. — 576 с. — ISBN 978-966-667-303-2.
3. Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
4. Юридична енциклопедія : в 6 т. Т. 3: К–М. / редкол. : Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. — К. : «Укр. енцикл.», 2001. — 792 с. — ISBN 966-7492-03-6.
5. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. пособие. — М. : Инфра-М, 2004. — 144 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова). — ISBN 5-16-001804-2.
6. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика : учеб. пос. для вузов / Б. В. Корнейчук. — М. : Гардарики, 2007. — 255 с. (в пер.) — ISBN 5-8297-0300-9.
7. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / Оливер Итон Уильямсон. — СПб. : Лениздат, 1996. — 702 с. — ISBN 966-505-117-2.
8. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс ; пер.с англ. / под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. — СПб. : Экономическая школа, 2001. — Т. 1. — 468 с. — ISBN 0-13-223967-1.

Рекомендована кафедрою підготовки менеджерів

Надійшла до редакції 23.03.10
Рекомендована до друку 27.04.10

Семцов Володимир Михайлович — асистент кафедри підготовки менеджерів.

Вінницький національний технічний університет