

Теорія контрактів у сучасному інституційному середовищі: зміст, еволюція та потенціал

*Олег Васильович Мороз¹, Володимир Михайлович Семцов²,
Вакар Тетяна Володимирівна³, Вадим Юрійович Кричковський⁴*

Опубліковано	Секція	УДК
01.02.2023	Економіка	330.341

DOI: <http://dx.doi.org/10.5281/zenodo.8119319>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

Анотація. Визначено сутність, значення та перспективи контрактного підходу в економіці. Виявлено основні причини та ймовірні наслідки нерозвиненості контрактного регулювання у вітчизняній економіці. Уточнено морфологію, структурну будову контрактів як фактору зростання ефективності розвитку агентів ринку. Ідентифіковано роль, стан, проблеми та перспективи контрактного регулювання, його вплив на ефективність діяльності агентів ринку, у т. ч. з урахуванням сучасних ринкових відносин.

Ключові слова: контракт, ефективність, інститут, трансакційні витрати, агент, ринок.

Вступ

Економічне середовище XXI ст., ґрунтуючись на певній множині базових принципів, вочевидь має специфіку, продиктовану реаліями постіндустріальної епохи. Наявні економічні проблеми при цьому видозмінюються і зберігаються в цілому. Узагальнюючи, всі ці проблеми можна звести до пошуку на рівні репрезентативного суб'єкта (з точки зору підприємця та підприємства) факторів конкурентоспроможності, де остання розуміється як можливість ініціювання бізнесу, виживання, отримання якихось унікальних переваг та розвитку. Це вимагає залучення, з одного боку, інструментів забезпечення конкурентоспроможності, а з іншого – інтелектуального пошуку концептів, що пояснюють природу таких інструментів. Іншими словами класична теорія (в широкому розумінні) пояснити сутність реальних проблем не може. Звідси – пошук нового.

Таким новим (досить умовно) є, як вважаємо, теорія контрактів, яка продовжує бути скоріше легендарним елементом аніж дієвою прикладною інстанцією. Все це характерно насамперед для пострадянського економічного середовища і перш за все – на рівні окремого підприємства.

¹ д.е.н, професор, фахівець із зв'язків з громадськістю <https://orcid.org/0000-0002-6571-2725>

² д.е.н, доцент, професор ЗВО "Львівський університет бізнесу та права" <https://orcid.org/0000-0001-8981-8850>

³ к.е.н., доцент кафедри філософії та суспільних наук, Вінницький національний медичний університет ім. М. І. Пирогова <https://orcid.org/0009-0004-9215-9816>

⁴ доктор філософії (201 Агрономія), директор ТОВ «Органік-Д» <https://orcid.org/0009-0004-5582-2455>

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Нині можна сміливо говорити про те, що контрактний підхід як засіб цільового регулювання використовується скоріше епізодично [1-5]. Слід відзначити також і те, що прикладне застосування контрактного підходу є вивченим недостатньо як в Україні, так і у світі загалом.

Актуальність відповідних досліджень продиктована також і тим, що в Україні тема розуміння природи внутрішніх та зовнішніх відносин підприємства залишається мало відомою. Практично відсутня інформація про те, на яких засадах формуються такі відносини, які альтернативи рішень при цьому, як формується ефективність вибору рішень і т. д. Це тому, що у значній (якщо не переважній) більшості випадків, контракти підприємства із партнерами та бенефіціаріями є фактично явищем поза межами законодавства, і це об'єктивна реальність будь-яких економічних відносин. Звідси для будь-якого підприємства виникає питання пошуку універсальної конструкції правил побудови мережі контактів на основі контрактів, які б надавали вигоду, а не збитки. Саме звідси виникає важливість наукового опису ефективності контрактів.

Мета статті: дослідити особливості побудови теоретико-методологічних засад теорії контрактів.

Результати

Нині можна стверджувати, що із самого початку теорія контрактів розглядалася з позицій мінімізації трансакційних витрат учасників економічних відносин як передумови до максимізації загальної вартості та запобігання виникненню негативних наслідків організаційних конфліктів. Відповідно сьогодні ця теорія розглядається [6-10] як основа відповідного регулювання в межах менеджменту окремого підприємства.

Так, у традиційному тлумаченні терміни «контракти» та «теорія контрактів» знайшли свою інтелектуалізацію наприкінці XIX ст. у США, коли стала очевидною необхідність пошуку загальновизнаних механізмів регулювання відносин між контрагентами в силу поширення практики відповідних конфліктів через об'єктивні та суб'єктивні причини. Такі порушення, зрозуміло, були завжди, проте саме у США це почало розглядатися як проблема реальних та потенційних втрат і вигоди для учасників відносин та соціуму загалом, тобто проблема набула інституційної легітимізації.

Як суто економічна теорія контрактів почала інтенсивно формуватися, починаючи з другої половини XX ст. У цьому плані слід визначити роботи М. Спенса [6], М. Ротшильда [7], Дж. Акерлофа [8], О. Харта [2], М. Харріса [9], П. Мілгрона та Дж. Робертса [3], та ін. в межах т. з. американської школи, що і було інкорпоровано пізніше на пострадянському просторі – можна відзначити роботи В. Луця [1], О. Мороз [10], О. Аксьонової [11] та ін. Традиційно досліджувалася роль ефектів інформаційної асиметрії, виникнення недобросовісної поведінки виконавця та ін.

Узагальнюючи вищезгадані роботи, розвиток теорії контрактів можна відобразити за такими напрямками (табл. 1)/

Можливо що така класифікація не охоплює всіх проблемних аспектів еволюції теорії контрактів. Так, в окремих роботах – наприклад П. Мілгром та Дж. Робертс [3] -- акцентується ключова роль фактору раціональності (і нераціональності) поведінки учасників контрактних відносин як чи не основного бар'єру до реалізації потенціалу всієї теорії контрактів.

Таблиця 1

Основні напрямки розвитку економічної теорії контрактів

Напрямок	Основні засади	Основні недоліки (авторське тлумачення)
1	2	3
1.Теорія агентських відносин	Ця теорія базується на аналізі контрактних відносин між принципалом (замовником) та агентом (виконавцем) в умовах сучасної асиметрії інформації. Основною задачею цієї теорії є розробка дієвого механізму винагороди з метою уникнення проявів економічного опортунізму з боку агентів ринку	Теорія, як правило передбачає, що принципал, на відміну від агента, не схильний до проявів опортунізму. Дана теорія передбачає функціонування ефективної судової влади (або іншої третьої сторони)
2.Теорія неповних контрактів	Ця теорія передбачає, що між учасниками відсутня асиметрія інформації. Учасникам контрактних відносин притаманна досконала раціональність	Теорія передбачає, що контрактна інформація недоступна для третьої сторони (суду)
3.Теорія трансакційних витрат	Ця теорія передбачає існування обмеженої раціональності учасників контрактних відносин. Головним завданням теорії є мінімізація трансакційних витрат між учасниками контрактних відносин	Теорія передбачає, що суд нездатний бути ефективним інструментом примусу до виконання зобов'язань між учасниками контрактів
4.Теорія реляційних контрактів (авторська версія)	Контракти відносини є безпосереднім фактором ефективності (або її відсутності). Максимізація такої ефективності досягається по мірі всатновлення найбільш моливих варіантах розуміння, контролю, прав та обов'язків сторін за ключової умови вигоди отримання таких правил і втрат в іншому випадку	Даний піхід автори статті розглядають як найбільш конструктивний і в прикладному сенсі перспективний

Джерело: власні дослідження на основі [1-10].

Інші науковці [8-10], досліджуючи неінституціональну економічну теорію, відзначали, що, окрім категорії "інститут", для пояснення існування внутрішньої структури фірми (підприємства) згаданою теорією використовуються такі основні ключові поняття, як трансакційні витрати, опортуністична поведінка, асиметрія інформації, рентоорієнтована поведінка, специфічність ресурсів і контракт. Звідси більш доцільно розглядати еволюцію теорії контрактів в рамках неінституціональної економічної теорії, а не здійснювати її "роздроблення" на складові теорії, бо інакше, необхідно розглядати поняття "контракт" в рамках і інших економічних теорій, наприклад теорії прав власності, теорії суспільного вибору, теорію організації та ін. Наша точка зору ґрунтується на твердженні про те, що у всій множині змістовних

понять сучасної теорії контрактів, тим не менше, все ж таки слід виділити те, що може представляти собою набір правил, здатних до розуміння та відносно легкої прикладної реалізації, що може забезпечити зрозуміло інтерпретовану вигоду від реалізації найбільш вигідної конструкції контрактних відносин.

Деякі автори ототожнюють контракт з окремим інститутом, оскільки на їх думку [12-15], будь-який інститут, контракт не стільки обмежує взаємодію, скільки створює передумови для неї, що в свою чергу стає особливо очевидним у разі, коли моменти укладання та здійснення угод не збігаються у часі. Однак ми вважаємо, що інститути, в рамках взаємодії яких і здійснюються контрактні відносини, є дуже різними. У реальному житті розрізняють інститути формальні, які функціонують у т. з. "стійких" формах (державні органи та організації, закони та інші встановлені правила), а також неформальні, які виступають у вигляді неписаних правил, звичаїв, традицій, принципів та ін. Вважаємо за необхідне підкреслити, що контракт є особливим видом формального інституту, по суті, регуляцією. Очевидно, що всі регуляції завжди є деяким різновидом інститутів. При цьому, специфічною особливістю, що відрізняє регуляції від інших соціально-економічних інститутів є те, що вони завжди вводяться свідомо, а не формуються випадково [10].

Необхідно відмітити, що складність вивчення підходів використання контрактів в економіці обумовлена тією обставиною, що контракт є категорією міждисциплінарною і, в першу чергу, економіко-правовою. Перші тлумачення теорія контрактів наприкінці XIX ст., як відомо, мали юридичну природу. Отож не дивно, що нині надзвичайно великого значення набуває аналіз контрактів в рамках т. з. "класичної юридичної теорії". Відповідно до цієї теорії, під контрактами варто розуміти угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами стосовно набуття та/або припинення будь-яких прав.

Хотілося б відзначити, що обов'язковою компонентою контрактів є взаємність обіцянок, адже лише при цій умові контракт можна вважати повноцінним, тобто таким, що має законодавчі гарантії. Так, будь-який контракт у ринковій економіці мусить мати два обов'язкових елементи, а саме:

- 1) пропозицію одного агента укласти контракт (т. з. "оферта", що з лат. *offertus* – запропонований);
- 2) прийняття пропозиції від іншого агента (т. з. "акцепт", що з лат. *acceptus* – прийнятий).

Такі компоненти варто розглядати як одні з визначальних постулатів теорії контрактів в цілому, які є водночас структурними елементами і при здійсненні будь-якого детального аналізування реальних проблем контрактації в соціумі.

Зрозуміло, що нині в науковій економічній літературі відсутня і єдність думок з приводу обов'язкових елементів контракту. Зокрема Р. Познер, вважав [15], що контракт повинен складатися з тріади: "пропозиція – згода – винагорода". При всій повазі до даної точки зору вважаємо, що такі деталі часто є несуттєвими, оскільки висновки робляться, не беручи до уваги відмінності правових систем (англосаксонської, континентальної та ін.). Глибоко переконані, що елемент "винагорода" мусить обов'язково міститися лише в оферті, а інакше укладання контракту втрачає будь-який зміст. Необхідно відмітити, що на практиці під час укладання контрактів часто спостерігається ефект відсутності винагороди, тобто за умови отримання лише зобов'язання, однак це, на нашу думку, пов'язано з недосконалістю законодавства щодо розв'язання контрактних спорів. Слід відмітити, що концепція правового централізму [12], згідно з якою конфлікти між учасниками контрактів повинні вирішуватися державою (зовнішнім арбітром), на практиці не завжди ефективно вирішуються і в економічно розвинутих країнах, зокрема в США [16],

у Великобританії [13] та ін. Ще гострішою є дана проблема на пострадянському просторі загалом та в аграрному секторі України зокрема, що було продемонстровано у роботах В. Семцова [10; 17] та ін.

Узагальнюючи зміст основних постулатів юридичної теорії контрактів, варто відмітити таке: по-перше, під контрактом необхідно розуміти складну систему взаємних домовленостей дій учасників ринку, суть якої – ефективна гармонізація індивідуальних інтересів учасників в результаті переговорного процесу; по-друге, усі контракти мають в обов'язковому порядку контролюватися (забезпечуватися надійність виконання) та / або захищатися державною владою (судом) [10].

Хотілося б більш уважно здійснити аналізування змісту категорії "контракт" в рамках неонституціональної економічної теорії. Ця теорія [3] виходить з припущення про поділ контрактів на класичні, неокласичні та реляційні, а також з тієї точки зору, що на практиці неможливо створити ідеальний контракт, який передбачав би усі можливі обставини (сценарії розвитку), який би при цьому мав би належну юридичну силу, через обумовлено обмежену раціональність учасників угоди. Саме тому, неповнота контрактів досить часто призводить до недостатнього інвестування у специфічні активи [10].

Погоджуємося із тим, що у реальній економіці дійсно не можливо врахувати усі обставини та перешкоди, що можуть виникати у відносинах між агентами. Звідси, ефективне використання контрактів на практиці є складною, багатогранною задачею, яка має численні альтернативи вирішення. Слід підкреслити також різні аспекти вирішення задачі побудови ефективного контракту, оскільки одна частина задач знаходиться в економічній компетенції, а інша – вимагає юридичного обґрунтування та пильної уваги органів державної влади, зокрема у розробці ефективних правових механізмів (судовий захист та ін.). При цьому слід підкреслити, що існують водночас і психологічні аспекти суті проблеми, які традиційно недостатньо враховуються. Це насамперед проблема прийняття рішення, вибору між альтернативами, формування організаційної поведінки та ін.

Деякі автори, наприклад [10-12], небезпідставно порівнюють контракт з організацією, оскільки і контракт, і будь-яка організація створюються із сукупності осіб (сторін), які покликані вирішувати спільну задачу. Буде справедливим відзначити, що одними з перших науковців, хто запропонував розглядати концепцію фірми як сукупність контрактів, були американські вчені-економісти А. Алчіан та Г. Демсец [10]. Проте такі підходи, на нашу думку, не зовсім коректні, оскільки контракт, на відміну від організації, має завжди термін дії. Також, на нашу думку, важливо відмітити і те, що будь-яка організація на відміну від контракту, може створювати блага, тоді як контракт є скоріше детермінантою, передумовою ефективності зазначеного. З цього приводу доцільно акцентувати увагу на висновках С. Мастена, який своїми дослідженнями [18] довів наявність різної правової природи між категоріями "контракт" та "організація". Доречно відзначити, що і П. Мілгром та Дж. Робертс також поставили під сумнів тези А. Алчіана та Г. Демсеца про те, що фірму (організацію) слід розглядати як сукупність контрактів, пояснюючи зазначене тим, що дані автори лише намагалися пояснити роль ієрархії та контролю у фірмі з позицій стимулювання [3]. В цьому плані слід зазначити роботи Д. Крепса [19], який запропонував, наприклад, розглядати фірму як носій репутації.

Необхідно ще раз підкреслити, що більшості науковим дослідженням, що стосуються впливу контрактного підходу на економіку, притаманна наявність протилежних думок та тверджень. Так, передусім слід зазначити, що нині в економічній науці немає чіткої та однозначної відповіді, що слід розуміти під категорією контракт. Це, очевидно, обумовлено тим фактом, що дане поняття є

багатозначним. Так, в широкому розумінні під терміном контракт варто розуміти угоду (частіше за все у письмовій формі) з взаємними зобов'язаннями для договірних сторін.

Таким чином, враховуючи складність у наданні чіткої дефініції категорії "контракт", ми пропонуємо під контрактом розуміти угоду між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами), у якій визначаються система дій (або умови бездіяльності) та механізм відповідальності у разі невиконання зобов'язань, які виникли в результаті укладання цієї угоди.

Окремим питанням є класифікація контрактів. Його дискусійність, як показали дослідження, обумовлена не стільки традиційно відомими підходами до типізації контрактів, скільки функціональними наслідками таких диференційних схем щодо оцінювання та реалізації ефективності репрезентативної економічної системи, в рамках якої діють досліджувані контракти. Так, традиційно контракти поділяють [10] на експліцитні (явні, формальні, як правило письмові) та імпліцитні (неявні, неформальні, усні). Для того, щоб контракт можна було класифікувати як експліцитний, такий повинен в обов'язковому порядку містити основні елементи, перелік яких передбачений класичною юридичною теорією контрактів, насамперед розглянутим раніше принципом оферта – акцепт. Якщо ж говорити за імпліцитний тип контракту, то під цим типом найчастіше розуміють характерні несформовані, а, відповідно, і юридично не оформлені належним чином обіцянки. Необхідно відмітити, що імпліцитні контракти на практиці є, як правило, своєрідним доповненням експліцитних угод. Між тим, як вважаємо, саме імпліцитні контракти можуть бути потужними інструментами, що забезпечують економію трансакційних витрат або ж безпосередніми бар'єрами до зростання ефективності.

Очевидно, що основною задачею будь-якого контракту є врегулювання інтересів учасників контрактних відносин та/або максимізація загальної вартості, як безпосередній функціональний наслідок зазначеного. Контракти можуть успішно використовуватися у заходах, спрямованих на зменшення втрат і витрат, а також для зростання додаткової вартості на процесовому рівні управління окремими організаціями, процесами, групами виконавців і т. д. При цьому контрактний підхід може виконувати функцію інструмента щодо забезпечення балансу інтересів між державою та агентами ринку.

Потрібно пам'ятати, що за своєю суттю контракти як категорія є *неповними* апріорі. Це обумовлено, як правило, тим, що між учасниками контрактних відносин існує асиметрія інформації, а тому учасники таких відносин не можуть у повній мірі передбачити, яким чином будуть розвиватися події; у сукупності це призводить до виникнення інформаційної ренти, яку можуть отримувати окремі групи агентів.

Висновки

Підводячи підсумки проведеного дослідження теоретико-методологічних засад теорії контрактів, можна зробити такі висновки:

1. Можна стверджувати про актуалізацію на даний момент, у т. ч. і в Україні, дослідження ролі контрактів, де останні почали ідентифікуватися як ринкові фактори – потенційні джерела конкурентоспроможності і розвитку фірми, максимізації вигоди діяльності та мінімізації виникнення конфліктів.

2. Контракт є складним міждисциплінарним, у першу чергу економіко-правовим та/або соціальним явищем, що є основою побудови конструкції відносин між агентами ринку. Слід визнати, що соціально-економічний зміст дефініції "контракт" обумовлений ефектом угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами, у якій визначаються система дій (або бездіяльність) та механізм відповідальності в разі невиконання зобов'язань, які виникли в результаті укладення

даної угоди. При цьому, очевидно, що у менеджменті головну роль відіграватимуть правочини реляційного (стимулюючого) типу, які створюють потенційні умови для отримання вигоди усіма учасниками соціально-економічних відносин.

3. Встановлено, що реляційний контракт є специфічним формалізованим правочином між фізичними та / або юридичними особами, який передбачає зміну інституційних прав та обов'язків сторін. Необхідно мати на увазі, що обов'язковою умовою такої угоди є наявність можливостей перманентного узгодження інституційних інтересів сторін на протязі дії угоди, у т.ч. шляхом використання імпліцитних управлінських механізмів, які, як правило, не стосуються зміни основних положень правочину (головної мети, задач, механізму вирішення конфлікту та ін.). Переконані, що ефективність формування відносин між сторонами саме на основі цього виду правочину обумовлена формуванням ефекту соціально-економічної синергії для всіх реципієнтів.

Список використаних джерел

1. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності: навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і допов. Київ: Юрінком Інтер, 2008. 576 с.
2. Харт О. Д. Неповні контракти і теорія фірми / О. Д. Харт // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Київ: А. С. К., 2002. С. 189–216.
3. Milgrom P., Roberts J. Economics, Organization and Management. Pearson, 1992. 621 p.
4. Beale H., Dougdale T. Contracts Between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies. *British Journal of Law and Society*. 1975. Vol. 2. P. 45–60.
5. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972. Vol. 62. P. 775–795.
6. Spence A. M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / Spence A. M. Cambridge : Harvard University Press, 1974. 224 p.
7. Rothschild M., Stiglitz J. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information. *Quarterly Journal of Economics*. 1976. Vol. 90. P. 629–649.
8. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*, 1970. Vol. 84. P. 488–500.
9. Harris M., Raviv A. Allocation mechanisms and the design of auctions. *Econometrica*. 1981. Vol. 49. P. 1477–1499.
10. Мороз О. О., Семцов В. М. Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
11. Аксьонова О. В. Контрактація інтеграційної структури та його особливості в АПК. *Економічний аналіз. Збірник наукових праць. Тернопіль:ТНЕУ «Економічна думка», 2011. Вип. № 8. С. 23-28.*
12. Galanter M. Justice in many rooms: Courts, private ordering and indigenous law. *Journal of Legal Pluralism*. 1981. Vol. 19. P. 1–47.
13. Beale H., Dougdale T. Contracts Between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies. *British Journal of Law and Society*. 1975. Vol. 2. P. 45–60.
14. Tirole J. Incomplete contracts: where do we stand? *Econometrica*. 1999. Vol. 67. № 4. P. 741–782.
15. Posner R. Economic Analysis of Law. Aspen Publishers; 7th edition, 2007. 816 p.
16. Macaulay S. Non-contractual relations in business: A preliminary study. *American Sociological Review*. 1963. Vol. 28. P. 55–67.
17. Семцов В. М. Контракти: роль та значення в аграрному секторі економіки України. Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [“Зрівноважений розвиток регіонів в умовах

- глобалізації"], (Житомир, 15-17 квітня 2010 р.). Житомир: ПП "Рута", 2010. С. 138-143.
18. Масен С. Е. Правовий базис фірми / Масен С. Е. // Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; Пер. з англ. А. В. Куликов; Наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. Київ : А. С. К., 2002. С. 266–288.
19. Kreps D. Corporate Culture and Economic Theory. Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge: Cambridge University Press. 1990. P. 90–143.