

В.В. МОРТІКОВ, *д.е.н.*,

*Східноукраїнський національний університет (м.Луганськ)*

### ПОЛІТИЧНА ЕКОНОМІЯ КОНТРАКТІВ.

Представники інституціоналізму використовують термін “контракт” у широкому розумінні, як будь-яку угоду між економічними суб'єктами. Завдяки дослідженню контрактів виконується одна із важливих функцій політекономії: встановлюються тісні міждисциплінарні зв'язки між економічною теорією, правом, мовознавством. Саме тому аналіз контрактів є сьогодні об'єктом вивчення інституціонального напрямку в економічній науці.

Вивчення контрактної форми взаємовідносин економічних суб'єктів набуває особливого значення в умовах переходу від адміністративно-командної до ринкової економіки. Виникає потреба в конструюванні контрактів, що відповідали би умовам перехідного періоду, враховуючи недосконале законодавство; практичну відсутність такого регулятора економічних відносин партнерів, як їх репутація; масове порушення домовленостей у вигляді несплатежів. Ефективні контракти є необхідною умовою економічного зростання в Україні.

*Інформаційні аспекти укладення і виконання контрактів.* Основною інформаційною проблемою, з якою зустрічаються сторони під час укладення та виконання контракту, є проблема інформаційної асиметрії. Один учасник угоди, як правило, є краще інформованим про наслідки її укладення і виконання, ніж інший. Так, практично всі українські банки головною перешкодою укладенню кредитних договорів з господарюючими суб'єктами називають складності з “відстеженням” позичальників, які часто працюють у “тіні” і ведуть подвійну бухгалтерію.

Вітчизняне законодавство є основою для подолання такої інформаційної асиметрії. Наприклад, згідно зі статтею 40 КЗпП трудовий договір може бути розірваний роботодавцем, якщо він виявить невідповідність спеціаліста займаній поса-

ді або виконуваний роботі внаслідок недостатньої кваліфікації або проблем зі здоров'ям, які перешкоджають цій роботі. Згідно зі статтею 767 Цивільного Кодексу України, яка регулює відносини оренди, наймодавець повинен попередити наймача про недоліки речі, що йому відомі і які можуть завдати шкоди здоров'ю, майну наймача<sup>1</sup>.

Інформаційна асиметрія може виникати як перед укладенням контракту, так і при його виконанні, при оцінці виконання угоди. Багато наукових праць написано з приводу недосконалості оцінки виконання трудових договорів. Оцінка виконання цих договорів працівниками за результатами праці може не збігатися з оцінкою працівників за витратами їх індивідуальних зусиль. Внаслідок появи різної за змістом інформації про діяльність працівника ускладнюється відстеження процесу здійснення ним трудового договору. Це особливо помітно в угодах, які побудовані на по-годинній системі організації та оплати праці.

Підготовка до укладення індивідуальної угоди між роботодавцем і працівником включає як важливу складову одержання сторонами інформації одна про одну. Не менш важливим є моніторинг, тобто відстеження процесу виконання домовленостей контрагентами, насамперед роботодавцем.

Внаслідок інформаційної асиметрії на ринку праці скласти контракт, договір, у якому б передбачалися абсолютно всі нюанси поведінки роботодавця і працівника на всі ймовірні випадки, неможливо. Саме тому останнім часом в економічній літературі значна увага приділяється проблемі неповних контрактів (*incomplete contracts*), у яких є явна, виражена в письмовій формі частина (*explicit contract*) і неявна частина

<sup>1</sup> Голос України, 13.03.2003. – С.5.

(implicit contract)<sup>2</sup>. У явній частині контракту обумовлюється обмежена кількість пунктів, як правило, найбільш суттєвих (розмір оплати, основні трудові обов'язки, зобов'язання адміністрації підприємства щодо соціального пакета техніки безпеки). Моніторинг здійснення цієї частини контракту не викликає труднощів. В імпліцитну (не виражену явно) частину контракту включаються пункти, що, по-перше, носять невизначений, розпливчастий характер, по-друге, виконання яких складно або взагалі неможливо проконтролювати; неможливо піддати санкціям сторону, що їх порушила. Неявна частина контракту, як правило, має форму усної домовленості.

Найбільш значним поширенням неявних контрактів характеризується Японія. На японських підприємствах найчастіше відсутні чіткі обриси професійних функцій окремих фахівців. Стирається межа між виконанням даних функцій і контролем за виконанням завдяки тому, що контроль за якістю праці часто здійснюють самі працівники в рамках так званих кружків якості.

Говорячи про суб'єктивне сприйняття неявних контрактів, варто підкреслити, що до них дуже негативно ставляться роботодавці і працівники, які не люблять невизначеності і ризику. В економічній літературі ця категорія ринкових суб'єктів одержала назву „не схильних до ризику” (risk averse). Вона характеризується прагненням уникати по можливості недомовленостей, нечіткостей у формулюваннях трудових контрактів.

Неявна, чи неформальна, сторона практично завжди присутня в індивідуальних трудових угодах. Неявні контракти об'єктивно необхідні, оскільки підвищують маневреність наймача в реагуванні на зовнішні умови, які динамічно змінюються. Адже явний контракт, на двох-трирічний термін, закріплений на папері, найчастіше

ставить роботодавця в жорсткі умови, що не дозволяють, скажімо, скоротити час роботи, оплату праці фахівця в період тимчасового погіршення кон'юнктури на ринку продукції, яка реалізується підприємством.

Межа між явною і неявною частинами контракту досить умовна. Часто в письмовій формі фіксується зобов'язання, за виконанням якого забезпечити контроль дуже важко. Приміром, зобов'язання найманого фахівця “відповідально ставитися до своїх трудових функцій” чи обіцянка роботодавця “забезпечувати службове просування фахівця в міру появи у підприємства можливостей”. У цілому необхідно зазначити, що чим вище частка неявної частини в трудовій угоді, тим вище ризик, якому підлягають його учасники.

Саме тому в умовах поширення неявних контрактів надзвичайно важливим стає питання їх самозабезпечення (selfenforcement of contracts). Мова йде про таке формулювання умов контрактів, що відхилення від них стає не вигідним для сторін угоди. Досягти самозабезпечення виконання трудового контракту можна різними шляхами. Наприклад, роботодавець може встановити працівнику зарплату, яка перевищує рівень, сформований на відповідному ринку праці. У цьому випадку фахівець буде відповідально ставитися до своїх посадових обов'язків внаслідок існування неявної погрози звільнення і позбавлення можливості одержувати високу зарплату. Саме тому однією з умов адміністративної реформи в Україні, боротьби з корупцією чиновників є істотне збільшення оплати їхньої праці.

Та чи інша форма контракту, формулювання його умов, різні ініціативи із зміни цих умов є своєрідними інформаційними сигналами, що одна сторона угоди надсилає іншій стороні. Наприклад, пропозиція автора книг видавництву про перехід на контракт зі значною фіксованою винагородою, незалежною від сум, отриманих від реалізації книги, може свідчити про часткову втрату цим автором свого творчого

<sup>2</sup> Див. напр.: Taylor M.P. The Simple Analytics of Implicit Labour Contracts/ in: Surveys in the Economics of Uncertainty. – Ed. By J.D.Hey and P.J.Lambert. – Oxford: Basil Blackwell, 1987. – pp.124-150.

потенціалу, здатності запропонувати дійсно цікавий твір.

Аналізуючи процес переговорів із приводу змісту трудового контракту, необхідно враховувати, що згода однієї зі сторін на включення тих чи інших пунктів, їхню кількісну характеристику може сигналізувати протилежній стороні про наміри першої. Інакше кажучи, контракт стимулює контрагентів на розкриття їхніх дійсних устремлінь. Наприклад, наймач пропонує фахівцю включити в контракт пункт про підвищення оплати праці зі збільшенням стажу його роботи на підприємстві. Цей порядок не тільки зв'язує рівень оплати з передбачуваним зростанням досвіду роботи на підприємстві, але і є інформаційним механізмом, що дозволяє роботодавцю виявляти працівників, які мають намір працювати на підприємстві протягом тривалого часу. Використовуючи фінансову термінологію, здобувачі робочих місць, у яких ставки дисконтування досить високі, вважають пропозицію про відносно низьку зарплату сьогодні і її щорічне підвищення менш прийнятною, у порівнянні з тими, у кого ставки дисконтування нижчі. Швидше за все це знайде підтвердження в поведінці і відповідних сигналах, що здобувачі роботи "направлять" наймачу.

Розвиток теорії інформаційних сигналів під час укладення і здійснення контрактів є важливою політико-економічною проблемою, оскільки саме тут може виявитись роль політекономії як міждисциплінарного інтегратора власне економічної науки, лінгвістики, загальної теорії інформації.

*Розподіл ризиків між учасниками контракту.* Питання ризику відіграє значну роль в економіці контрактів. Перед укладенням угоди кожна сторона оцінює для себе її ризикованість, реальність з точки зору можливості досягнення очікуваних результатів. Трапляється, ринки не виникають або зникають, якщо відповідні контракти важко укласти внаслідок високих ризиків їх подальшого невиконання. Саме для страхування контрагентів від ризиків статтею 546 Цивільного Кодексу України

передбачаються такі інструменти забезпечення виконання контрактів, як неустойка, порука, гарантія, застава, притримання, завадок.<sup>3</sup>

Ті чи інші форми контракту, формулювання його окремих пунктів передбачають той чи інший розподіл економічних ризиків між сторонами угоди. Договір між видавництвом і автором на підготовку рукопису книги може: а) фіксувати конкретну суму, яку автор отримає після здачі роботи видавництву, а всі інші доходи (втрахи) останнє візьме на себе; б) забезпечувати тільки певний процент від реалізації тиражу книги, який буде одержувати автор; в) поєднувати варіанти "а" і "б", тобто фіксувати певну грошову суму, що отримає автор після підготовки тексту, і в той же час забезпечувати йому певну частку від реалізації книги.

У варіанті "а" договору видавництво повністю бере на себе ризик нереалізації частини (або всього) тиражу книги. У варіанті "б" цей ризик рівномірно розподіляється між автором і видавництвом. У "в", найбільш поширеному сьогодні варіанті договору ризик, пов'язаний з отриманням доходу від реалізації книги, розподіляється нерівномірно: більшу його частину бере на себе видавництво.

Необхідним для розвитку різних вітчизняних ринків є вдосконалення формулювань контрактів, включення в них додаткових пунктів, які б економічно захищали їх контрагентів. Важливим є практичне питання: як сформулювати угоду так, щоб забезпечити оптимальний рівень захисту, страхування сторін від можливих втрат? Це стосується всіх видів угод, включаючи й усні.

Наприклад, характерною в останні десятиріччя в країні стала угода між репетитором і вступником до вищого навчального закладу (ВНЗ). Останній виплачує значні кошти за заняття, але, трапляється, не досягає кінцевої мети – вступу до інституту. Деякі репетитори пропонують розпо-

<sup>3</sup> Голос України, 12.03.2003. – С.22.

діляти ризик невступу у ВНЗ своєму клієнту з самого початку: поділити загальну суму оплати за уроки на 2 частини: перша - та, що вноситься регулярно на протязі занять; друга - сума, що сплачується тільки після вступу до ВНЗ (хоча після вступу клієнт може відмовитися від свого початкового зобов'язання). Принцип авансування рекомендується використовувати й у відносинах між працівниками адвокатури і їх клієнтами (підзахисними). Як відомо, останні сильно ризикують при зверненні до конкретного адвоката, оскільки навіть фахівці з доброю репутацією програють процеси.

Сфера найманої праці найбільш гостро відчуває на собі фактор невизначеності. Кон'юнктура ринку готових виробів, ринків факторів виробництва, з якими взаємодіє роботодавець, як правило, коливається, що відображається в умовах трудового контракту і розподілі ризиків між його учасниками. Роботодавець може повністю брати на себе ризик, пов'язаний з коливаннями зовнішнього середовища і зберігати трудові відносини з найманими працівниками за будь-яких обставин. Але, як правило, роботодавець віддає перевагу поділу вищезазначеного ризику. Для цього стаття 40 Кодексу Законів про Працю (КЗпП) передбачає, що трудовий договір може бути розірваним власником підприємства або уповноваженим ним органом, зокрема, у випадку ліквідації, реорганізації або перепрофілювання підприємства.

Щоб пом'якшити наслідки такої невизначеності зовнішнього середовища, дати можливість працівнику знайти нову роботу, стаття 492 КЗпП встановлює, що про наступне вивільнення працівників персонально попереджають не пізніше ніж за два місяці.

Розподіл ризиків між сторонами трудової угоди виявляється і в прив'язуванні змінної частини зарплати до виробничо-комерційних та фінансових результатів діяльності підприємства. Залежно від частки змінної частини заробітної плати в загальній її сумі, працівники беруть на себе ту чи іншу частину ризику,

обумовленого невизначеністю середовища, в якому функціонує підприємство.

*Забезпечення виконання контрактів.* Проблема забезпечення виконання угод є гострою в будь-якому суспільстві, але особливого значення вона набуває в країнах, де відбувається становлення ринкових відносин. Механізм забезпечення виконання контракту – це система регуляторів, яка спонукає сторони здійснити угоду.

Забезпечення виконання будь-якої угоди базується на: відповідних положеннях законодавства, положеннях конкретного контракту. Так, виконання будь-якої, у тому числі кредитної угоди згідно з Цивільним Кодексом України може забезпечуватися порукою, заставою. Для додаткового гарантування виконання контракту в конкретному договорі позики може бути зафіксована необхідність участі у фінансуванні об'єкта угоди як коштів банку, так і грошових ресурсів самого позичальника. Ця вимога сприяє розподілу ризику невдачі фінансового проекту між позичальником і кредитором і тому, певною мірою, страхує останнього від ризику неповернення позики. Крім цих інструментів забезпечення виконання договору позики є і так звані неявні регулятори, наприклад такий, як турбота позичальника про свою репутацію на ринку капіталу.

Тому, як правило, на забезпечення виконання контракту “працює” кілька інструментів. Візьмемо, наприклад, договір довічного утримання, згідно з яким одна сторона (відчужувач) передає у власність другій стороні (набувачеві майна) будинок або квартиру, взамін чого набувач майна зобов'язується надавати відчужувачеві довічне матеріальне забезпечення в натурі у вигляді житла, харчування, догляду і необхідної допомоги. Особливістю цього договору є те, що не допускається відчуження будинку чи квартири за життя відчужувача (стаття 754 Цивільного Кодексу України)<sup>4</sup>. Це основний інструмент, завдяки якому забезпечується виконання контракту. Але

<sup>4</sup> Голос України - 13.03.2003. – С.5.

здоровий глузд підказує, що даного регулятора недостатньо для виконання угоди. Людина, під опікою якої залишилось майно і певною мірою життя відчужувача, повинна мати моральні принципи, щоб не завдати шкоди здоров'ю відчужувача і не прискорити привласнення його мана. Саме тут в дію вступають такі додаткові важелі забезпечення виконання контракту, як репутація, совість, доброта та інші загальноетичні якості набувача майна.

Як правило, здійснення угоди забезпечується не тільки суцільно правовими та неявними інструментами, але і “вбудованими” в контракт економічними регуляторами. У процесі реалізації угоди між її сторонами виникає взаємозалежність, яка може бути додатковим чинником забезпечення виконання контракту, тому що:

а) з'являється фактор інвестування контрагентів один в одного, або взаємний обмін активами. Залежність між сторонами контракту виникає, зокрема, в результаті спеціалізованих інвестицій, що вони здійснюють одна в одну. До спеціалізованої інвестиції належить інвестиція, що не може бути переміщеною до альтернативного користувача без втрати своєї цінності. Спеціалізована інвестиція може існувати у вигляді людського капіталу, спеціального обладнання, географічного місця;

б) витрати від розірвання контрактних відносин починають перевищувати витрати від несіння сторонами зобов'язань щодо реалізації контракту;

в) з'являється інформаційна залежність сторін. Взаємозалежність сторін контракту може бути слабкою, тимчасовою у випадку придбання стандартного блага у випадкового продавця і тривалою, міцною – внаслідок встановлення між продавцем і клієнтом стійких зв'язків.

Коли виконання контракту базується лише на економічних і неявних важелях, говорять про самозабезпечення угоди.

В ряді випадків здійснення контракту базується тільки на правових регуляторах. Ми вважаємо, що, якщо “не працюють” економічні та неявні інструменти забезпечення виконання контрактів, більш жорсткими і чіткими повинні бути формулювання правових умов угод і останні мають прямо встановлювати відповідальність економічних суб'єктів за порушення. Взагалі проблема формулювання саме самозабезпечених (повністю або частково) контрактів є досить актуальною для України – країни з надзвичайно нестійкими стосунками між економічними контрагентами.

Статья поступила в редакцию 04.01.2005

**Н. ЛУКША,**

*Государственный университет – Высшая школа экономики, Москва*

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ЭВОЛЮЦИИ БИМОНЕТАРНЫХ СИСТЕМ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

В последнее десятилетие XX века в ряде стран с переходной экономикой произошел негласный отказ от национальной валюты как средства счета и сохранения стоимости. Большая часть переходных экономик наравне с национальной денежной единицей неофициально начали использовать иностранную. До перехода стран Европейского союза к единой валюте, наиболее популярными замещающими

валютами были немецкая марка и американский доллар, соответственно после введения евро, – евро и доллар. Таким образом, складывалась бимонетарная система, при которой внутренняя валюта используется для совершения небольших сделок и официальных платежей (налогов, пошлин и пр.), в то время как иностранная валюта играет важную роль при проведении круп-

© Н. Лукша, 2005