

Міністерство освіти і науки України

Національний університет «Києво-Могилянська академія»

Факультет економічних наук

Кафедра економічної теорії

## **Магістерська робота**

освітній ступінь – магістр

на тему: **«ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ: УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМИН  
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ»**

Виконав: студент 2-го року навчання,

Спеціальності

051 Економіка

Щепцов Володимир Дмитрович

Керівник Бугрова О.О.,

кандидат економічних наук, доцент

Рецензент Бажал Ю.М.

Доктор економічних наук, професор

Магістерська робота захищена

з оцінкою « 85 /Добре»

Секретар ЕК Колосова Н.В.

«09» червня 2020р.

Київ - 2020

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ВИДИ КОНТРАКТІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ	
1.1 Поняття теорії контрактів та її види.....	6
1.2 Загальна характеристика та проблематика класичного контракту.....	13
1.3 Загальна характеристика та проблематика неокласичного контракту.....	14
1.4 Загальна характеристика та проблематика імпліцитного (відносницького) контракту.....	17
РОЗДІЛ 2 КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ У ВЗАЄМИНАХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
2.1 Юридичний і економічний підходи до поняття «контракт».....	23
2.2 Неповнота контракту і опортуністична поведінка суб'єктів господарювання та проблеми її вирішення.....	26
РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМАТИКА ВПЛИВУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН НА УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
3.1 Проблематика несприятливого відбору та способи його запобігання у взаєминах суб'єктів господарювання та шляхи його вдосконалення.....	42
3.2 Шляхи вдосконалення проблематики морального ризику у взаєминах суб'єктів господарювання.....	46
3.3 Вирішення проблеми вимагання як виду опортуністичної поведінки в взаєминах суб'єктів господарювання.....	60
ВИСНОВОК.....	66
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ.....	74

## ВСТУП

Як відомо удосконалення взаємин суб'єктів господарювання є досить важливим процесом, адже саме від якості їх відносин залежить рівень їх економічного розвитку. Причинами фундаментальної недосконалості на сьогодні сучасних ринкових структур, на думку нових кейнсіанців, є різномірність кінцевих продуктів і факторів виробництва, а також асиметричність інформації, тобто нерівномірний розподіл інформації про угоду (контракт) між сторонами, які беруть участь в такій операції. Інформаційні переваги продавців (виробників) на момент підписання договору часто призводять до ситуації, при якій на ринку фінансуються покупки товарів (послуг) найгіршої якості через те, що покупці не мають достовірної інформації про те, який з товарів пропонується кращої якості. В результаті відбувається несприятливий відбір - продавці хороших товарів йдуть з ринку, а середня ціна і якість товару знижуються. Таким чином теорія контрактів, а саме її наукове дослідження та правильне складання контракту із врахуванням всіх ключових особливостей потребує на сьогодні теоретичного дослідження значною мірою у сфері удосконалення взаємин, які фактично відіграють головну роль у економічному розвитку всіх суб'єктів ринкових відносин.

Тема - теорія контрактів: удосконалення взаємин суб'єктів господарювання є актуальною і сьогодні. Актуальність полягає в тому, що відносини суб'єктів господарювання, активно розвиваються з появою нових видів контракту, проте на доктринальному рівні відсутні комплексні дослідження даної проблематики, а існування окремих наукових статей не дозволяє вирішити дане питання в повній мірі.

Ступінь наукової розробки проблематики. Дану тему було досліджено: вітчизняними науковцями Р. Юхимець, А. Охотніков, А. Гуторов, О. Мороз, В. Семцов тощо.

Огляд літератури та джерел. Еволюційні передумови формування теорії контрактів та вплив історичних форм контрактації на реалізацію контрактних

відносин розглядає у своїй науковій праці Р. Юхимець. Контрактний підхід до регулювання сектора економіки з обґрунтуванням необхідності запровадження контрактів використовують у своїй монографії О. Мороз і В. Семцов. Нормативно-правове забезпечення виробничої контрактації опрацьовує А. Гуторов. Покоління та інноваційність нео-контрактів описують В. Бутерін та І. Корж.

Мета даної роботи - характеристика досліджень теорії контрактів та її вплив на удосконалення взаємин суб'єктів господарювання

У даній роботі пропонується вирішення наступних завдань:

- Характеристика поняття теорії контрактів та її види
- Характеристика неокласичного контракту
- Визначення загальної характеристики та проблематики імпліцитного (відносницького) контракту
- Характеристика та проблематика класичного контракту
- Визначення юридичного і економічного підходи до поняття «контракт»
- Характеристика неповноти контракту і опортуністична поведінка суб'єктів господарювання та проблеми її вирішення
- Аналіз проблематики несприятливого відбору
- Аналіз способів запобігання несприятливого вибору у взаєминах суб'єктів господарювання та шляхи його вдосконалення
- Характеристика шляхів вдосконалення проблематики морального ризику у взаєминах суб'єктів господарювання
- Вирішення проблеми вимагання як вид опортуністичної поведінки в взаєминах суб'єктів господарювання

Предметом є характеристика теорії контрактів.

Об'єкт - особливості теорії контрактів в розрізі процесу удосконалення взаємин суб'єктів господарювання.

Методи дослідження. Дослідження виконано з використанням сукупності методів, що застосовуються в науці:

- порівняльний

- історичний-описовий
- типологічний
- аналіз
- синтез.

Практична та наукова значимість: Дані дослідження дозволяють сформулювати основні шляхи вирішення проблем суб'єктів господарювання з призми впливу на них теорії контрактів.

Структура і обсяг роботи обумовлені її метою і завданнями.

Робота складається з трьох розділів, вступу, висновків, списку використаних джерел та літератури, що включає 38 найменувань. Загальний обсяг роботи становить 77 сторінок, з них список використаних джерел - 4 сторінки.

## РОЗДІЛ 1 ВИДИ КОНТРАКТІВ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

### 1.1 Поняття теорії контрактів та її види

У економічній доктрині теорія контрактів вважається частиною інституціональної економіки. Предметом вивчення теорії контрактів являється визначення параметрів контрактів з урахуванням специфічних умов – наявності асиметрії інформації.

Інституційна економічна теорія контрактом вважає приватний інститут, який передбачає точковий механізм відтворення трансакцій. Вважаємо, що дане визначення робить очевидним фокус інституціоналістів на захисну функцію контракту.

Згідно з дослідженнями О. Бем-Баверк, контракт є відношенням, при якому зобов'язання одного боку мають на увазі наявність прав у іншого [1, с. 54].

У цьому визначенні міститься основна сутність контракту: контракт - це в першу чергу відносини, які намагаються підтримувати дві сторони.

При цьому з точки зору економічної теорії будь-яке економічне ставлення є джерелом явних і неявних витрат. Процес укладання угоди, що визначає права та обов'язки сторін, а також міри відповідальності за невиконання зобов'язань пов'язані з витратами. У зв'язку з цим контракт можна визначити як компроміс між достовірністю зобов'язань і витратами на її підтримку. Можливість укладення такого компромісу в значній мірі відображає визнання існування безлічі можливих елементів контракту, які впливають на ефективність і витрати.

Важливим є визначення типу контракту, найбільш адекватного для заданої ситуації з точки зору економіки трансакційних витрат.

Відповідно до теорії економічних організацій, яку створив О. Вільямсон, все різноманіття контрактів можна згрупувати в залежності від характеру економічних відносин між учасниками контракту.

Вибір форми договору залежить від:

- предмета контракту,
- унікальності ресурсу,
- характеру зв'язків між партнерами,
- ступеня ризику,
- частоти ділових контактів між сторонами [2, с. 65].

Отже, виділяють три види теорії контрактів: класичний контракт, неокласичний контракт і імпліцитний контракт.

Природа контрактів визначається відносно наступних наукових думок:

- перша теорія виникла у 18 столітті. У даній теорії контрактне право являє собою сукупність правил, які спростовують можливість для сторін укласти угоди контракти на власних умовах.

- друга теорія виникла у 20 столітті. У даній теорії контрактне право фокусується на зобов'язанні сторін, при тому дані зобов'язання вже врегульовані відповідно до чинного законодавства. Таким чином контракт закріплює умови поведінки сторін.

На ранній стадії розвитку економічних відносин контракт являв собою документ, якому притаманні наступні риси:

- простота,
- повнота,
- визначеність.

З урахуванням розвитку економічних відносин контракт набуває нових рис: набір множин вимірювань і властивостей, які являються інституційно обумовленими. Тобто контракт почав відображати структуру стимулів і анти стимулів, що закладені в наборі альтернатив. Дані альтернативи відкриваються перед сторонами контракту.

Процес здійснення зобов'язань сторонами контракту являється досить непередбачуваним, оскільки під час виконання може виникнути умови, які не були зазначені в контракті або обставини, що не залежать від сторін. За таких умов контракт розглядається як інститут оформлення конкретних угод в економічних відносинах.

Контракт за своєю особливістю створює передумови для обмеження взаємодії суб'єктів. На практиці це проявляється в разі виникнення розбіжностей щодо моменту укладення контракту та моменту здійснення зобов'язань за ним [3, с. 675].

В економічній діяльності існує дві форми організації:

- стихійна,
- планомірна.

Стихійна передбачає здійснення вільного прийняття господарюючим суб'єктом незалежних рішень і вчинків. Планомірна передбачає об'єднання індивідуальних дій суб'єктів господарювання на основі інструкцій і розпоряджень. Дані інструкції та розпорядження оформляються у вигляді контракту.

Теорія контрактів передбачає попередній розгляд і згоду сторін. При цьому всі учасники контракту:

- вважаються спочатку вільними, що означає добровільність вступу в операції без будь-якого примусу;
- переслідують свої власні інтереси, і ніхто не може змусити іншого зробити щось, що їм суперечить.

Контракт являє собою також встановлення виду та форми зобов'язання для сторін контракту. У теорії контрактів існує два класи контрактів - продаж і оренда.

Контракт, що закріплює продаж визначається інституційними принципами обміну, відповідно до ринкових механізмів конкуренції і ризику. Його зміст обумовлений мотивами поведінки учасників контрактних відносин при реалізації товарної продукції з метою отримання вигоди.

Контракт регулює відносини між партнерами, які відносяться до ризику:

- нейтрально,
- негативно [4, с. 76].

Оскільки обидві сторони контракту нейтральні або схильні до ризику, вони готові до можливості того, що очікувані події не настануть і зафіксована в угоді мета виявиться неадекватною.

Прикладом контракту про продаж товарної продукції може бути наступний. Продавець-постачальник розраховує на корисність у формі оплати. Покупець-споживач очікує вигоду від користування. Контрактом про продаж обумовлюються конкретні завдання, до виконання (ціна, комплектація, властивості, час), визначені на основі відомої ймовірності, до настання подій, коли виконання цих завдань максимізує корисність учасників угоди.

Контракт про наймання визначає взаємодії сторін господарської діяльності, по-різному представляють здійснення власних економічних інтересів.

Активність одного роботодавця виражається у визначенні характеру передбачуваної господарської діяльності та очікуваного результату. Завдання іншого найманого працівника забезпечити виконання пропонованих дій при задоволенні в принципі відомого результату: отримання винагороди за працю. Вони по-різному ставляться до ризику діяльності: роботодавець - нейтральний або схильний до ризику, найманий працівник - противник ризику.

Наприклад, роботодавець за матеріальним становищем розраховує на успіх організованої ним діяльності. Найманий працівник розраховує тільки на оплату своєї праці.

Перший схильний до ризику, що визначається ринковою кон'юнктурою і попитом на вироблений продукт. Другий, природно, не схильний. При цьому в контракті може бути вказано, за які саме дії найманий працівник отримує винагороду. Їх характер може залежати від конкретного завдання.

Вибір типу контракту викликаний трьома факторами:

- рівнем специфічності активу,
- тривалістю і частотою обміну між сторонами,
- рівнем невизначеності умов контракту [5, с. 65].

Чим більше специфічний актив, тривалий обмін між сторонами і вище невизначеність, тим більше прагнення до контрактації, і навпаки.

Розглянемо специфікацію трьох основних видів контракту за допомогою співвідношення характеристик класичного, неокласичного та імпліцитного контрактів (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика класичного, неокласичного и імпліцитного контрактів

<b>Характеристики контракту</b>	<b>Класичний</b>	<b>Неокласичний</b>	<b>Імпліцитного</b>
1. Термін	Короткостроковий	Може бути довгостроковий	Довгостроковий
2. Механізм пролонгації	Відсутній	Можливий	В наявності
3. Формалізація	Формалізований	Формалізований	Неформалізований
4. Захисний механізм	Захищений третьою стороною суду	Захищений третьою стороною суду	Виконується самостійно
5. Стандартність	Стандартний	Нестандартний	Нестандартний
6. Повнота	Повний	Неповний	Неповний
7. Адаптаційний механізм	Немає	В наявності	В наявності Грає важливу роль

Теорія контрактів наразі сформована на моделях інституціональної та інформаційної економіки, роботах попередніх нобелівських лауреатів, таких як:

Р. Коуз, О. Вільямсон, Дж. Акерлоф, М. Спенс, та інші видатні економісти. Теорія контрактів же включає в себе всі ідеї визначених науковців та формалізує їх.

Тип контракту багато в чому визначають моделі контрактної поведінки.

Виділяють чотири основні моделі:

- модель несприятливого відбору,
- модель сигналів,
- модель опортуністичної поведінки
- модель неповних контрактів [6, с. 54].

У моделі несприятливого відбору є один принципал і один агент. Принципал пропонує агенту контракт, причому в останній момент підписання договору агент має інформацію, яке невідома принципалу.

Основне завдання моделі - вибрати найкращого партнера. У термінах моделі допускається, що всі агенти поділяються на хороших і поганих. Принципал повинен вибрати з безлічі агентів хорошого. При цьому агенти на відміну від принципала знають свій тип. Принципалу відомо лише розподіл усіх типів агентів. Так, за допомогою моделі несприятливого відбору можна пояснити розподіл обов'язків всередині організації, а також створити оптимальну структуру внутрішньо-організаційних контрактних відносин.

Очевидно, що модель несприятливого відбору може використовуватися в разі контрактації між сторонами угоди. Несприятливий відбір може бути проведений в тому випадку, коли відносини сторін угоди регулюються не формалізованими контрактними відносинами, а досвідом взаємодії та кодексом етики.

Несприятливий відбір може проводитися і за відсутності досвіду взаємодії контрагентів, наприклад, з такою проблемою стикаються організації при наймі нових співробітників. Потенційний кандидат краще обізнаний про свої професійні і особистісні якості, ніж представник наймача.

Для отримання достатньої інформації для оцінки професіоналізму майбутнього працівника організація повинна витратити значні фінансові

ресурси, що є неприпустимим в умовах постійної ротації кадрів. Чим більше показників відбору використовує наймач при прийомі на роботу нових співробітників, тим більше вірогідність несприятливого відбору зужується.

Модель сигналів передбачає, що агент намагається довести принципалу, що він має значні переваги в порівнянні з іншими агентами, посилаючи принципалу ряд сигналів. Дана модель також описує контрактацію [7, с. 54].

Якщо розглядати приклад з наймом нових співробітників на роботу, то сигналом для роботодавця можуть стати високі оцінки, отримані кандидатом за результатами навчання у вузі. Відмінна успішність студента може зменшити невизначеність щодо вибору потенційного співробітника в частині продуктивності і здатності до навчання кандидата.

Модель сигналів багато в чому схожа з моделлю несприятливого вибору. Головною відмінністю даної моделі є зменшення ступеня невизначеності. Однак в разі, якщо перед контрактні відносини включають в себе сигнали низької якості або некоректний набір сигналів, то зниження невизначеності може призвести до негативних наслідків. Так, наприклад, якщо сигналом (критерієм) відбору кандидатів для роботи в офісі є наявність водійського посвідчення, що є більш відповідним для даної роботи то ті, що не мають водійського посвідчення можуть бути не прийняті на дану посаду.

Отже, теорія контрактів здатна зробити істотний вплив на фінансовий менеджмент і економіку організацій, де вона може бути використана для аналізу багатьох проблем, наприклад ефективності злиття і поглинання, розподілу повноважень всередині організації.

Вона допомагає відповідати на наступні питання:

- слід чи ні приватизувати тих, хто надає соціальні послуги,
- як зовнішні власники здатні контролювати менеджерів компанії через побудову системи управління компанією і структуру її капіталу.

## 1.2 Загальна характеристика та проблематика класичного контракту

Класичний контракт – це контракт, який чітко визначає усі умови виконання зобов'язань сторонами. Ознаки класичного контракту:

- Загальний характер. Дана ознака передбачає, що контракт закріплює усі обставини та умови виконання зобов'язань сторонами.
- Самоліквідація контракту, тобто порушення умов контракту одною стороною тягне за собою припинення відносин між суб'єктами.

До 20 століття використовувався лише класичний контракт. Проте переломним моментом стала Велика Депресія [8, с. 53].

Наприклад, до Великої Депресії багато контрактів про оренду уклалися на тривалий термін, до 20 років. У даних контрактів закріплювалася орендна плата на місяць. Проте під час Великої Депресії орендна плата, що була закріплена у більшості контрактів не відповідала існуючому рівню цін. Причиною цього стало падіння цін під час Великої Депресії і як наслідок – велика кількість позовів до суду. Багато орендарів взагалі розорилося. Потім до контрактів про оренду житла стали включати гнучкі умови для обох сторін. Дані умови пом'якшили руйнівний вплив Великої Депресії.

Класичний контракт застосовується в «ідеальних» трансакціях, в яких ідентичність сторін не суттєва, так як продавці і покупці не залежать один від одного. Контрактне право отримує суцільно юридичну інтерпретацію і підтримує автономний ринок як спосіб організації.

В основі класичних контрактів лежить класичне договірне право. Спосіб організації угоди при такому вигляді угод - ринок. Класичні контракти характеризують відносини, які:

- пов'язані з обміном,
- відрізняються типовим змістом,
- детальним визначенням предмета і сутності угоди.

Класичні контракти несуть вичерпний набір характерних ознак, які чітко визначені умовами угоди. Основними типовими характеристиками класичного контракту є:

- термін виконання зобов'язань,
- предмет угоди,
- можливі наслідки для сторін невиконання умов угоди,
- санкції [9, с. 65].

Відносини сторін контракту завершуються за фактом завершенням терміну дії контракту, і їх відновлення в майбутньому не передбачається. Відносини сторін за рамками виконання умов контракту виключені. Всі угоди в класичному договірному праві полягають виключно в письмовій формі. Класичний контракт відображає всі можливі варіанти розвитку подій і описує «типові» шляхи виходу з проблемних ситуацій. Конфлікт між внутрішнім плануванням і зміненими потребами сторін угоди виникає вкрай рідко.

У разі виникнення подібного конфлікту він вирішується на користь внутрішнього планування. Подібний тип контрактів не передбачає звернення до третьої особи в разі настання спірної ситуації при виконанні сторонами зобов'язань за угодою. Наявність можливих змін умов контрактації, що виникають у зв'язку з конфліктними ситуаціями, не передбачається. Ринкові альтернативи виступають в ролі інструменту захисту кожної сторони від опортуністичної поведінки.

У зв'язку з цим можна стверджувати, що класичні контракти завжди виконуються з метою взаємної вигоди для сторін угоди або не укладаються взагалі. Самовиконання класичних контрактів викликає сумніви в тому, що такі контракти є інститутами.

Якщо розглядати інститут як правило, існуюче в єдності з механізмом примусу, створеним людьми, то класичний контракт виконується виключно через обопільну невиконання порушення зобов'язань сторонами.

### **1.3 Загальна характеристика та проблематика неокласичного контракту**

Неокласичний контракт розглядається як контракт на довгостроковий термін в умовах невизначеності, а за своїм змістом та структурою часто нагадує договір про принципи співробітництва.

Риси неокласичного контракту:

- довготривалість,
- довіра сторін до механізму врегулювання спорів,
- об'єктом є активи осіб,
- пріоритет формальних правил [10, с. 54].

Наведемо наступний приклад неокласичного контракту – трудовий договір. Якщо б трудові угоди формувались за класичними контрактами, це призвело б до того, що роботодавець був би змушений проводити додаткові переговори через постійні зміни умов. Проте неокласичний контракт як трудовий договір полягає в тому, що гнучкі умови можуть передбачати звільнення працівника за умови якщо нові обставини, що склалися, йому не підходять.

Неокласичний контракт викликає значно більше суперечок, чим класичний. Проте неокласичний контракт може передбачати розв'язання спорів та їх порядок. Наприклад, у США прикладом неокласичного контракту може бути колективний договір між роботодавцем та профспілкою. Умови, які вони можуть передбачити у контракті – заборона проведення страйків, не зважаючи на те, що за це передбачено чинним законодавством.

Організація операції при неокласичному контракті передбачає використання гібридної або змішаної форми. Дана форма вперше була запропонована Олівером Вільямсон у 1991 р.

Незважаючи на прагнення учасників контракту діяти раціонально, на практиці, при підписанні договорів та намаганні передбачити усі можливі обставини угоди, сторони не досягають повної раціональності своїх дій [11, с. 4].

При цьому неокласичні контракти, як правило, довгострокові і полягають в умовах невизначеності. Значимість мають особисті відносини контрагентів, їх вміння вибудувати конструктивне партнерство.

Основна цінність контракту - її безперервність. Тривалість контрактних відносин має пріоритет над ціною і якістю предмета угоди, а фіксовані ціни поступаються позиції гнучкого ціноутворення.

Основними рисами неокласичного контракту є наявність механізму адаптації до непередбачених обставин, створення зони толерантності (поділу ризику), наявність інформації при укладанні контракту про можливі негативні наслідки виконання контракту. У більшості неокласичних контрактів передбачається можливість виникнення суперечок, а вирішувати суперечки і конфлікти покликана третя сторона угоди. Посередник здійснює управління укладеною угодою, і для нього таке управління є основним видом діяльності.

У ролі посередника найчастіше виступає третейський суд як керуюча структура, здатна приймати рішення, що знижує невизначеність сторони виконувати раніше взяті зобов'язання. Також, важливою особливістю неокласичних договорів є звернення сторін при опортуністичній поведінці не до судді, а саме до третейського судді через те, що судові розгляди, як правило, призводять до розриву партнерських відносин контрагентів і значних фінансових витрат сторін.

При даному типі контрактів організація угоди відбувається в гібридній формі. Гібридна форма - спосіб організації угоди, який має справу з двосторонньою залежністю, досить сильною, щоб була потрібна тісна координація, але недостатньо сильною, щоб виникла потреба в повній інтеграції. Гібридність угоди визначається поєднанням елементів ієрархії і ринку. При здійсненні подібних угод спостерігаються сильні ринкові стимули і одночасно координація, що досягається адміністративним методом [12, с. 54].

Вважаємо, що ресурси при неокласичному контракті недостатньо специфічні, щоб виправдати інтеграцію, але ступінь специфічності все ж зростає в порівнянні з класичними контрактами. Підвищення специфічності в свою чергу спонукає до створення комплексу заходів проти можливого здириництва з боку, що здійснює інвестиції в специфічний ресурс.

На нашу думку, найбільш дієвим заходом захисту є забезпечення, яке передається однією стороною, в якості застави успішного завершення угоди. В якості застави можуть виступати як кошти, так і інші активи, а в деяких випадках навіть зобов'язання перед третьою стороною.

Найефективнішим забезпеченням виконання зобов'язань сторонами є такий ресурс, який має особливу цінність для сторони, яка передає і не представляє цінності для приймаючої. В цьому випадку у сторони, яка утримує забезпечення, не виникне стимулів до порушення зобов'язань для збереження отриманого ресурсу.

#### **1.4 Загальна характеристика та проблематика імпліцитного (відносницького) контракту**

Імпліцитний контракт (відносницький, тобто контракт який не був повністю оговорений). (Relational contract) – в цьому контракті немає чіткого визначення взаємодії сторін, кожен має розраховувати на специфіку іншої сторони при створенні договору, саме з цього і виходить назва таких контрактів.

Властивими для цього типу контрактів є:

- відсутність чітких умов взаємодії сторін, тобто кожна сторона розраховує на специфіку іншої;
- вирішальний чинник таких контрактів, це зацікавленість кожної зі сторін у подовженні контрактних відносин;
- особистості учасників контракту;
- неформальні правила є більш пріоритетними у таких контрактах [13, с. 64].

Далі уточнимо теоретичні підходи до наукового розуміння категорії «відносницький контракт».

Відносницький контракт використовується у випадку повторюваних (тривалих) і нестандартних трансакцій, які потребують специфічних інвестицій в людські або фізичні активи.

Найважливішою ознакою відносницького контракту є значення особистості сторін і взаємна довіра. Особливими є і характерні для таких контрактів інвестиції в специфічні активи, і в першу чергу інвестиції в людський капітал. Для відносницьких контрактів характерний довгостроковий обмін, а також персоналізовані, соціальні та кооперативні зв'язки, засновані на взаємній довірі.

Теорія відносницьких контрактів зобов'язана своєю появою Стюарту Маколею і Яну Макнейл. В основі теорії лежить твердження, що в відносницьких контрактах ринкові стимули поступаються місцем, довірі.

Довіра належить до числа фундаментальних, найважливіших психічних станів людини. Не претендуючи на повноту аналізу категорії «довіра» і не зупиняючись на соціо-психологічному і лінгвістичному аспектах даного явища, акцентуємо увагу на аналізі «довіри» в економічних координатах.

До аналізу категорії довіри зверталися представники різних економічних шкіл. Розглянемо їх теорії у (таб. 1.2):

Таблиця 1.2

Порівняльний аналіз терміну “довіра” у економічних теоріях

Теорія	Визначення довіри
Еволюційна економіка (Дж. Ходжсон, А. Хайєк)	розглядають довіру як невід'ємний елемент економічних відносин, вона прискорює і підвищує ефективність прийняття рішень в умовах недостатності або низької якості інформації [14, с. 64].
Раціоналістична концепція (Ф. Фукуяма)	стверджує презумпцію сумлінності, яка в свою чергу обумовлює довіру.
Концепція соціального капіталу (П. Дасгапта, В. Стоун, Р. Путнам, П. Штомпка)	довіра розглядається як очікування щодо дій інших, засновані на власному виборі людини, який вона

	робить в умовах неможливості заздалегідь проконтролювати дії інших [15, с. 54].
Теорія раціонального вибору (Дж. Коулмен, Р. Хардін, О. Вільямсон)	досліджує довіру як предмет раціонального процесу прийняття рішення в ситуації, де довірчі відносини нічим не відрізняються від інших.
Теорія (Р. Коуза, Д. Норта і О. Вільямсона)	«Чим вища довіра, тим нижчі трансакційні витрати»
(Ф. Теніс)	найбільше значення довіри у відносинах, мають часовий лаг від виникнення до реалізації зобов'язань, що характерно для вищої освіти.
(Е. Гідденс, Н. Луман)	Розглядають довіру в якості найбільш ефективного способу організації тривалих взаємодій в сучасній соціальній системі, особливо в ситуаціях просторово-часових розривів [16, с. 4].

Аналіз теоретичних підходів до досліджуваної категорії дозволив виділити найважливішу, на нашу думку, характеристику довіри: незважаючи на те, що довіра - це внутрішнє відчуття, яке передбачає деякі очікування щодо інших осіб. Ця характеристика іманентна відносин стейкхолдерів на ринку вищої освіти.

У дослідженнях Дж. Мейєра і Б. Роуєна відзначається, що всі суб'єкти взаємодіють у загальному соціальному просторі, в якому визначається, що вважається нормою і далі реалізується через практики і політики.

Відзначимо також значення ризику для виникнення і зміни ступеня довіри. В контексті сказаного, важливою є робота П. Блау, в якій ступінь ризику пов'язується з силою довіри: чим менший ризик, тим менша потреба у довірі. Сказане характеризує ринок вищої освіти, в рамках якого реалізація зобов'язань освітніх організацій належним чином не завжди веде до очікуваних результатів навчання в силу реляційної складовою досліджуваних відносин, формує ризику.

Грунтуючись на роботах Г. Зіммеля, Ф. Теніс, П. Блау, підкреслюємо, що в контексті даного дослідження довіра не є характеристикою виключно індивідуальних міжособистісних відносин (родинних, дружніх), навпаки довіра передбачає можливість встановлення взаємодій в умовах відсутності досвіду безпосереднього спілкування [17, с. 4].

Також необхідно наголосити на феномені «узагальненої довіри» - це, впевненості в експертних системах, однією з яких є система вищої освіти.

В науці виділяють два типи довіри:

- міжособистісна,
- інституційна.

При цьому другий вид (довіру людей до суспільних інститутів і їх представників) виникає в суспільстві, де існує координація громадських відносин інститутами влади (суди, поліція, інші організації). Саме інституційна довіра характерна для стейкхолдерів вищої освіти в силу наявності в освітніх громадських відносинах інститутів, які гарантують якість - в більшій мірі державне регулювання і в меншій мірі громадська участь в оцінці якості.

Відповідно, інституційна довіра розглядається як механізм координації стейкхолдерів ринку вищої освіти. Таким чином, економічна доцільність довірчих відносин обумовлена тенденцією до зниження трансакційних витрат стейкхолдерів освіти, що виражається в необхідності передконтрактної

перевірки на ринку. Але складність перевірки якості освітнього продукту в короткий період в умовах безлічі відхилень від положення «повної та досконалої інформації» збільшує витрати споживача.

У свою чергу, неможливість тотального контролю суспільних відносин в області вищої освіти з боку держави обумовлена невизначеністю формальної частини інституційного середовища, що знижує передбачуваність поведінки сторони, що виникає в реформені періоди і характерна для сучасного стану інституційного середовища вищої освіти.

Погоджуємось з визначенням Е. Гідденс, що довіра не індивідам, але експертній системі в зазначених умовах забезпечує стабільність тривалих відносин, необхідних для освоєння освітньої програми [18, с. 54].

Також характерним для даного виду відносин є затребуваність державного регулювання та громадського контролю ринку вищої освіти, обумовлена необхідністю координації та гарантування стабільності відносин стейкхолдерів. Отже, можемо зробити наступний висновок, що основні відмінності відносницьких контрактів від неокласичних полягають у механізмах управління угодою, переважання неформальних умов над формальними.

Відносницька контрактація не розглядає в якості механізму управління залучення посередника. Механізми вирішення спорів повинні бути складовими частинами самих сторін угоди і мають становити певну частину самого контракту.

Як правило, відносницькі контракти укладаються при внутрішній взаємодії і регулюють тривалі угоди з високим ступенем специфічності ресурсів. Основою подібного роду контрактів є не формальна угода, а досвід взаємодії сторін. А вирішення спорів не забезпечується ні судом, ні посередником, а здійснюється розпорядженнями уповноважених органів. Управління угодою відбувається в ієрархічній системі за допомогою адміністративного управління в рамках організації.

## ВИСНОВКИ ДО 1 РОЗДІЛУ

Отже, проаналізувавши перший розділ можна зробити наступні висновки, що у економічній доктрині теорія контрактів вважається частиною інституціональної економіки.

Також у даному розділі дійшли до висновків, що теорія контрактів здатна зробити істотний вплив на фінансовий менеджмент і економіку організацій, де вона може бути використана для аналізу багатьох проблем, наприклад ефективності злиття і поглинання, розподілу повноважень всередині організації.

Також нами були виділені питання, які може розв'язати теорія контрактів, а саме:

- слід чи ні приватизувати тих, хто надає соціальні послуги,
- як зовнішні власники здатні контролювати менеджерів компанії через побудову системи управління компанією і структуру її капіталу.

Були проаналізовані види контракту. Наприклад, було запропоноване наступне визначення класичного контракту — це контракт, який чітко визначає усі умови виконання зобов'язань сторонами. Проаналізовано основні ознаки класичного контракту:

- загальний характер. Дана ознака передбачає, що контракт закріплює усі обставини та умови виконання зобов'язань сторонами.
- Самоліквідація контракту, тобто порушення умов контракту одною стороною тягне за собою припинення відносин між суб'єктами.

Був проведений аналіз неокласичного контракту та виділено наступні основні риси:

- довготривалість
- довіра сторін до механізму врегулювання спорів
- об'єктом є активи осіб
- пріоритет формальних правил.

## РОЗДІЛ 2 КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ У ВЗАЄМИНАХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

### 2.1 Юридичний і економічний підходи до поняття «контракт»

Основа інституційної економічної теорії – контракт та його основні характеристики. Контракт закріплює передачу прав власності на різні речі.

Відповідно до юридичного підходу контракт визначається як договір або угода, яка встановлює цивільні права і обов'язки сторін та обумовлює терміни виконання зобов'язання. Інше розуміння контракту - цивільні правовідносини, що виникають з договору, і документ, в якому викладено зміст договору, який укладений в письмовій формі.

Контракти почали регулювати відносини між суб'єктами господарювання нещодавно, оскільки до 20 століття такого поняття не існувало [19, с. 54].

Вперше контракти з'явилися у 21 столітті та визначали умови між сторонами. Права і обов'язки сторін залежали від їх місця в соціальній ієрархії.

Важливе значення відіграє принцип свободи договору, який закріплений в чинному законодавстві. Даний принцип означає, що ніхто не може змусити сторону договору укласти договір та взяти на себе певні зобов'язання. Отже, контракти в економічній теорії розглядаються не тільки як ринкові договори, що панують на ринку досконалої конкуренції, але і як «відношення», яке сторони прагнуть підтримувати.

Контракт як певні відносини вперше запропонував Бем-Баверк, австрійський економіст. Відповідно до його тверджень відносини можуть бути неявні, тобто відносини які не зафіксовані в контракті або не виражені за допомогою слів. Наприклад, відносини, які виникають між лікарем та пацієнтом.

Наведемо ще один приклад такого контракту та даних відносин. Відносини між селянином та феодалом, де селянин міг би захищати себе сам, проте йому важко буде організувати даний захист своєї худоби та землі. Тому йому необхідна людина, яка буде здійснювати це замість нього, буде мати зброю та наділена певними навичками для захисту селянина.

Селянин та феодал не заключали ніякий контракт, проте їхні зобов'язання регулювалися економічним контрактом. Селянин виконував свої зобов'язання перед феодалом (можливо грошові), а феодал виступав в ролі захисту.

Таким чином, ми можемо виділити дві класифікації форм контрактних відносин. Згідно першою класифікацією критерієм поділу є сам об'єкт обміну, з приводу якого відбувається передача прав власності. Тут виділимо:

- товарні;
- трудові;
- агентські контрактні відносини;
- відносини позики;
- оренди.

У всіх виділених формах контрактних відносин відбувається передача прав контролю над ресурсами.

З іншого боку, форми контрактних відносин можна виділити з точки зору ступеня їх прозорості, і дискретності. У міру зменшення зазначених характеристик форми контрактних відносин виглядають наступним чином:

- класичні або формалізовані контрактні відносини;
- неокласичні контрактні відносини;
- стосункові контрактні відносини.

Окремо можна виділити формальні і неформальні контрактні відносини, але по суті розподіл контрактних відносин від формальних до неформальних співвідноситься з розподілом таких від класичних до стосункових. Чим більше є контрактні відносини, тим більше в них присутні неформальні елементів.

Форми контрактів виділимо з урахуванням наступних критеріїв:

- можливості сформулювати контракт вичерпним чином;
- рівня формалізованості;
- тривалості;
- частоти повторюваності.

З метою зменшення можливості сформулювати контракт вичерпним чином виділимо наступні:

- повний;
- функціонально-повний;
- неповний контракт.

В аспекті рівня формалізованості:

- явний (експліцитний);
- неявний (імпліцитний).

За тривалістю контракти бувають:

- короткостроковими;
- довгостроковими.

За частотою повторюваності:

- разові;
- регулярно повторювані.

Аналіз еволюції підходів до контрактних відносин показав відсутність в економічній літературі точного визначення поняття «контрактні відносини». У зв'язку з цим вважаємо доцільним уточнити поняття контрактних відносин і визначити їх місце в системі економічних відносин.

Економічні відносини являють собою об'єктивну взаємодію між людьми з приводу створення і подальшої взаємодії матеріальних благ.

Виділимо дві форми економічних відносин:

- контрактні;
- неконтрактні.

Критерієм віднесення певних відносин до контрактних або неконтрактних є наявність або відсутність об'єкта, з приводу якого виникає передача прав власності. Якщо предметом угоди є передача прав власності, то така угода відбувається в рамках контрактних відносин. Крім того, контрактні відносини передбачають участь як мінімум двох сторін, а також наявність зобов'язань, що лежать в основі угоди, і механізму примусу.

В такому випадку одностороння обіцянка, яка не є зобов'язанням, і не потрапляє під механізм примусу, не є контрактом, тобто відбувається в рамках неконтрактних відносин.

Отже, контрактом назвемо спосіб оформлення контрактних відносин. Під контрактними ж відносинами пропонуємо розуміти особливу форму економічних відносин між як мінімум двома суб'єктами з приводу обміну правами власності на основі сформованої в економіці системи інститутів.

## **2.2 Неповнота контракту і опортуністична поведінка суб'єктів господарювання та проблеми її вирішення**

Можливість сторін угоди укласти повний контракт, який чітко визначав би, що повинна робити кожна сторона при будь-яких обставинах, і розподіляти витрати і вигоди при невизначених обставинах, а також передбачати санкції в разі невиконання зобов'язань однієї зі сторін, зменшило б проблеми з реалізацією угоди і мотивацією її учасників. Однак вимоги до повного контракту дуже суворі. Приведемо приклад вимог, що повинні бути прописані в повному контракті між вузом і студентом, який навчається на комерційній основі:

- вуз та студент повинні передбачені наступні обставини у контракті;
- предмети, що будуть викладатися у вузі;
- спеціальність;
- факультет, на якому буде навчатися студент;
- скільки років буде навчатися студент;
- обставини, що можуть вплинути на порядок отримання диплому;
- непередбачувані обставини, що можуть перервати навчання або можуть зашкодити отриманню диплома, наприклад стихійні лиха [20, с. 65].

Даний список не є вичерпним, оскільки обставин та подій може бути безліч і передбачити, що реально може зашкодити виконанню зобов'язань, практично нереально.

Важливою умовою в контракті повинна бути відповідальність сторін, а саме розподіл збитків у разі виникнення вищезазначених умов контракту. Тобто повинно бути чітко зазначено розподіл витрат.

На нашу думку, проблематика неповноти контрактів виражається у наступному:

Непередбачуваність обставин, що можуть завадити виконанню зобов'язань між сторонами. Наприклад, сторони не можуть передбачити введення карантину в країні.

Передбачуваність витрат при здійсненні розрахунків під час виконання зобов'язань. Навіть якщо зміну обставин можна передбачити, але вони представляються малоімовірними або якщо у сторін немає досвіду в плануванні цих обставин, яким можна було б керуватися при укладанні договорів, а також якщо витрати обліку цих обставин в договорах дуже високі і час витрачений на ведення переговорів, можна було б використовувати більш продуктивно, то сторони, швидше за все, відмовляться від детального опису в договорах цих обставин і дорогих зусиль з розподілу ризику [21, с. 4].

Складність написання контракту полягає у тому, що необхідність прописання великої кількості застережень зазвичай призводить до конфлікту інтересів сторін під час виконання робіт прописаних в контракті. Так само неточними вважаються і норми договірної права, які використовують в суді під час вирішення конфліктів між сторонами контракту. Якщо ж говорити про норми українського права, то тут передбачено розірвання договору за умов істотних змін обставин.

Суперечки, що виникають між сторонами контракту повинні вирішуватися відповідно до законодавства, проте у більшості випадків кожна сторона наполягає на своєму розумінні деяких понять, тому для вирішення дуже важливих моментів є включення застереження про вирішення суперечок.

Наведемо наступний приклад такої розбіжності. Між імпортером із Швеції та експортером із США був укладений контракт про продаж та доставку курчат. Після того як продавець відправив морем курей, придатних для гасіння, швейцарець отримавши їх, звернувся до суду, стверджуючи, що купував молодих курчат, що підходять для варіння. Проте продавець наполягав на тому, що назва товару вжито в широкому сенсі та охоплює поняття курей.

Суд вирішив це наступним чином: кожна сторона трактувала дане поняття по-своєму, тому мало місце бути дане непорозуміння. Суд припустив, що під час укладення договору кожна сторона вкладала в цю назву свій сенс, в результаті чого і виникло непорозуміння, тому суд вирішив суперечку на користь продавця. Хоча покупець надавав більш вузьке значення слова «курча», не було доведено, що у продавця були підстави знати про це.

Певна діяльність або інформація, що надає істотний вплив на вигоду, яку отримують сторони, може не спостерігатися третьою стороною і не піддаватися перевірці в суді. Тому сторони при укладанні договорів залишають прогалини, які будуть заповнені, коли настане час для внесення змін.

Вважаємо, що перевагою неповних контрактів є можливість гнучкої поведінки у разі виникнення обставин, які не були зазначені в контракті. Проте недоліком даних контрактів, вважаємо, є непередбачуваність, оскільки відносини між сторонами відповідно до даного контракту, є не повністю врегульовані і існує небезпека виникнення опортуністичної поведінки однієї із сторін [22, с. 65].

Сторони, укладаючи контракт повинні знайти золоту середину між повним та неповним контрактом, таким чином забезпечивши собі повноту дій при непередбачуваних обставинах та повний захист від нівелювання виконання зобов'язань.

На основі аналізу вище зазначеного, пропоную зазначити наступну проблематику неповноти контракту:

- обмеженість сторін у передбаченні обставин, що значною мірою можуть перешкоджати виконанню контракту;
- нереальність передбачення випадковостей;
- великі витрати проведення розрахунків при розподілі відповідальності;
- обмежена раціональність контрактів.

При укладанні контракту сторони володіють різною інформацією про предмет контракту, це називається асиметрією інформації при укладенні контракту.

Наприклад, асиметрія інформації у договорі про продаж буде наступна – продавець та покупець володіє різною інформацією з приводу товару, тому продавець може скористатися даною перевагою, оскільки знає усі недоліки.

У доктрині виділяють три групи опортуністичної поведінки, які відповідають різним видам асиметрії інформації:

- асиметрія інформації – тобто продавець знає про неякісні характеристики даного товару, а покупець ні і це може призвести до несприятливого відбору;
- прихована інформація – дії або інформація, яка приховується від однієї із сторін, може призвести до морального ризику;
- вимагання - приховані наміри однієї із сторін можуть призвести до небезпеки в майбутньому [23, с. 4].

Якщо опортуністичну поведінку нескладно виявити, то вона буде незаконною, проте не всі види опортуністичної поведінки піддаються виявленню навіть після того, як вона мала місце.

Прикладом може бути наступне. Будівельна компанія укладає договір строком на 2 роки з архітектором, відповідно до якого вона платить йому 3 тис. дол/місяць. Вивчивши всі надані матеріали проекту, архітектор стверджує, що він має отримувати більшу винагороду та керівництво компанії має збільшити її до 4 тис. дол/місяць і тоді проект може бути реалізований. Будівельній компанії доведеться погодитися на ці умови, у тому випадку, якщо у компанії немає можливості найняти іншого архітектора який погодиться працювати менше ніж за 4 тис. Але є можливість, що новому архітектору доведеться платити вищу плату, щоб він працював швидше. Тому компанії необхідно погоджуватись на умови архітектора та збільшувати його винагороду.

Цей приклад чітко вказує на можливість виникнення опортунізму вже після укладення контракту. А конкурентний ринок не може перешкодити

розвитку опортуністичної поведінки навіть за умов, що контракт ще не був укладений.

Що стосується жертв опортуністичної поведінки, то обіцяне виконання представляє для них цінність, тому що загроза опортунізму підвищує трансакційні витрати, які несуть обидві сторони.

Фізична або юридична особа, яка допускає можливість опортуністичної поведінки зі сторони контрагента, буде ретельно підходити до відбору потенційних найманців та зробить контракт більш деталізованим. Хоча в такому випадку замовник і буде витратити більше коштів на створення контракту та організацію контролю за виконанням робіт, але так він зможе застерегти себе від опортуністичної поведінки [24, с. 65].

Звичайно ж, якщо виконавець виявиться недобросовісним, він буде витратити кошти не тільки в своїх власних цілях, але і на приховування цього факту, і таким чином, ще більше коштів будуть використовуватись на непродуктивні цілі. Якщо ж застерегти витрачання цих коштів та приховування зайвих збитків, можна отримати додаткові активи, які будуть використані на початкові цілі. Таким чином, необхідно вносити зміни в законодавчі бази, які так само мають передбачати прояви опортунізму та зменшувати трансакційні витрати добросовісних компаній.

Але не потрібно забувати про те, що деякі види опортунізму виявити набагато складніше ніж інші. Наприклад, якщо розглядати роботу архітектора, то будь-яка зміна договору не принесе значного результату, тому що виконавець зможе посилатись на більш витончені види опортуністичної поведінки, як наприклад непередбачені умови будівництва. Таким чином він зможе вимагати більшої оплати праці в той час, як на перевірку цього факту необхідно буде витратити такі ж самі кошти. Але з іншого боку, замовник так само може діяти проти виконавця, та наприклад зменшити рівень контролю за працівниками, почати скорочення трансакційних витрат на обслуговування персоналу, і це будуть непомітні зміни які в свою чергу збережуть значні кошти.

Отже, таку поведінку майже неможливо передбачати та щоб застерегтись від неї, необхідно вводити високий рівень контролю та витратити значні ресурси. Саме тому, таку поведінку можна назвати неловимим опортунізмом.

До неловимого опортунізму відноситься:

- поведінка, яку складно виявити;
- поведінка, яку виявити нескладно, але яка може легко маскуватись та здаватись законною поки не витратиш значних коштів на доведення протилежного. Але необхідно наголосити на тому, що опортуністична поведінка не є порушенням умов контракту, як це прийнято вважати, але порушення договору в свою чергу і справді може бути проявом опортунізму [25, с. 54].

Прикладом може бути, коли одна сторона у процесі такої поведінки збільшить свою долю настільки, що зможе покрити втрати іншої сторони. Такий випадок може статися, якщо наприклад, збільшиться вартість праці або ж вартість предмета контракту.

Невиконання договору збільшить долю боржника настільки, що покриє витрати кредитора в результаті порушення договору. У цьому випадку немає опортуністичної поведінки, оскільки не відбувається перерозподілу благ від кредитора до боржника - боржник виплатить компенсацію втрат, які кредитор понесе в результаті порушення договору.

Опортуністична поведінка також може виражатися в перерозподілі блага, яке в свою чергу не служить ніякій продуктивній меті. Для більшого розуміння поняття опортуністичної поведінки у взаєминах суб'єктів господарювання, доцільним буде здійснити порівняльний аналіз опортуністичної поведінки в зарубіжних країнах та їх корпораціях.

Ідентифікація умов виникнення опортуністичної поведінки в корпорації є непростим завданням. Характерна для країни модель корпоративного управління формується протягом декількох десятиліть, а особливості сформованої моделі, що враховує специфіку національної поведінки і правову

систему, дозволяє оцінити рівень опортунізму в зарубіжних країнах та їх корпораціях.

У літературі виділяють три моделі - англо-американську, німецьку (європейську) і японську (азіатську).

Для американської моделі корпоративного управління характерна висока матеріальна зацікавленість економічних агентів. Однією з головних цілей для керуючих є максимізація прибутку і зростання капіталізації в короткостроковому періоді, а для акціонерів - отримання стабільного доходу у вигляді дивідендів і зростання курсової вартості.

Часто це вимагає від керівників реалізовувати інвестиційні й високо ризиковані проекти, що дозволяє компанії швидко пристосовуватися до мінливих умов зовнішнього середовища. Дана риса багато в чому визначається розвиненим ринком цінних паперів, що забезпечує високу ліквідність акцій.

За даними 2018 року, розмір заробітної плати керуючих в США залишається одним з найвищих у світі [8, с. 3].

Однією з головних відмінних рис американської корпорації є висока розпорошеність акціонерного капіталу. У такій ситуації управління корпорацією цілком зосереджено в руках найманих менеджерів. Ослаблений контроль акціонерів створює сприятливу основу для прояву опортуністичної поведінки управлінського персоналу.

Кілька великих судових розглядів останніх років, які стосуються виведення активів і спотворення фінансової звітності, звертають багато уваги на проблеми опортунізму керуючих. У зв'язку з цим, одним з головних обов'язків ради директорів є контроль за діяльністю менеджерів. У США відомі випадки притягнення до адміністративної і кримінальної відповідальності членів ради директорів, дії яких були спрямовані на отримання особистої вигоди на шкоду корпорації, а також при банкрутстві.

Одним з методів протидії опортунізму стало підвищення інформаційної прозорості роботи корпорацій. На сьогоднішній день в США прийняті одні з

найжорсткіших вимог щодо розкриття інформації. Такі заходи покликані захистити права акціонерів від несумлінної поведінки топ-менеджерів.

Для вирішення проблеми зниження опортуністичної поведінки управлінського персоналу в американських корпораціях часто використовується трирівнева модель агентських відносин [2, с. 4].

Крім двох основних учасників - акціонерів і менеджерів, виникає третя сторона - контролер (найбільш часто дана функція відводиться комітету ради директорів з винагороди). Проте завжди існує ймовірність змови, при якій комітет вирішить питання про розмір і виплату премії на користь топ-менеджера. Таким чином, введення додаткового учасника в дану систему взаємовідносин не гарантує власникам повного захисту їх інтересів від опортунізму менеджерів.

Спроба обмежити недобросовісну поведінку керівників привела до виникнення характерного для американських корпорацій контракту. Дана угода закріплює розмір постійної частини винагороди, а також різного роду стимулюючих виплат у вигляді премії за підсумками звітного періоду, бонуси при укладанні значущих для корпорації угод, тощо. На відміну від інших контрактів подібного роду, такий договір передбачає і умови звільнення при його порушенні, а також розмір компенсаційної виплати або її відсутність.

Підводячи підсумок, варто зазначити, що в англо-американській моделі корпоративного управління існують чималі можливості для прояву опортуністичної поведінки, особливо з боку менеджерів по відношенню до акціонерів.

Якщо ж говорити про український ринок контрактів, які наразі кожен може відстежувати у відкритому доступі державного сайту Prozorro, то ми бачимо, що зазвичай остаточна ціна контракту перевищує оголошену ціну, іноді навіть на сто відсотків. Таке підвищення цін зазвичай пов'язано з багатьма факторами, як наприклад: зміна ціни на матеріали, роботи, неготовність виконавців працювати за низьку винагороду, тощо. Але держава погоджується на умови переплати винагороди за тих умов, що виконання робіт

буде проходити в прозорому вигляді та не буде потребувати додаткового контролю та трансакційних на це витрат. Приклад збільшення ціни можемо побачити у (таб. 2.1):

Таблиця 2.1

## Оголошена та виграшна вартість контракту

Організатор	Переможець	Оголошена вартість	Сума виграшної пропозиції	Сума контракту
Фонд державного майна України	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "БАСТІОН-ГРУП"	195 944 640,00	230 897 987,00	230 897 987,00
НАДРА	"ФОНД ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ"	265 320 908,43	306 307 000,00	306 307 000,00
ВТБ БАНК	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "АССІСТО"	103 073 274,50	240 154 000,00	240 154 000,00
ФГВФО	ТОВ "ФК "ІНВЕСТОХІЛІС ВЕСТА"	97 492 315,20	-	150 501 032,00
ФГВФО	ТОВ "ФК "ІНВЕСТОХІЛІС ВЕСТА"	97 492 315,20	-	304 000 000,00
ВТБ БАНК	ПП "ЗОЛОТА НИВА 1"	242 917 700,98	245 899 899,00	245 899 899,00
ХРЕЩАТИ К	ПРАТ "ДІПРОБУДМАШИНА"	212 566 200,00	425 132 400,00	425 132 400,00
ВТБ БАНК	ПРАТ "МАГАЗИН "КИЯНКА"	338 767 000,00	390 000 100,00	390 000 100,00
ВТБ БАНК	АТ "ЖМК"	255 947 283,00	351 000 000,00	351 000 000,00
ФОРУМ	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ	352 119 636,15	404 937 581,57	404 937 581,57

	"ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "ФРАНК ПОІНТ"			
НАДРА	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СОЛТЕКС КАПІТАЛ "	777 130 951, 05	777 130 951,0 5	777 130 951,0 5

*Джерело: складено автором за матеріалами [38]*

Варто відзначити, що дана угода мінімізує ймовірність прояву опортунізму не тільки з боку виконавця, але і з боку замовника. Незважаючи на те, що замовником виступає зацікавлене у продуктивному використанні вкладених коштів підприємство, опортуністична поведінка також може бути присутня у вигляді економії на контролюючих факторах, обслуговуванні персоналу та іншому. Виходячи з різних варіантів контрактних відносин, опортуністичні підходи також можуть бути різні.

Також ми можемо побачити зміну оголошеної ціни контрактів у проміжку з липня 2017 р. по січень 2020 р. у (рис. 2.1):



Рисунок 2.1 Динаміка % збільшення оголошеної ціни

*Джерело: складено автором за матеріалами [38]*

На (рис. 2.1) ми бачимо, що фінальна ціна укладання контрактів збільшується протягом останніх трьох років і це може бути пов'язано з тим, що укладання контракту та проведення тендерних робіт затверджених угодою, протягом останніх років є прозорою процедурою та значно зменшило можливість виконавця до опортуністичної поведінки. Саме тому, виконавці контрактної угоди почали збільшувати свої початкові вимоги, адже таким чином вони компенсують очікувану винагороду, яку б вони отримали за рахунок опортуністичної поведінки. В той же час, замовник не залишається в програтному становищі, адже роботи прописані в угоді, будуть виконані якісно, в той же час і зменшаться контролюючі трансакційні витрати.

Також необхідно описати японську модель корпоративного управління, яку характеризує взаємозалежність основних учасників - банка, правління, уряду, а також різного роду професійних об'єднань. Сформована в японських

корпораціях система взаємовідносин між суб'єктами значно знижує можливість прояву опортуністичної поведінки [11, с. 4]

Однією з характерних рис японської корпорації є довічний найм співробітників. Така система, як правило, призводить до зниження опортуністичної поведінки з боку працівників і фірми. У корпорації виникає додаткова мотивація інвестувати у навчання співробітників, підвищення їх кваліфікації та утримання цінних кадрів на підприємстві. Майже на кожному підприємстві існує свій внутрішній ринок робочої сили. Працівники, в свою чергу, прагнуть максимально ефективно виконувати роботу, просуваючись по кар'єрних сходах і реалізуючи свій потенціал в рамках однієї корпорації, протягом усього життя.

Відбувається повне ототожнення результату корпорації з власним. При працевлаштуванні розмір заробітної плати встановлюється на рівні середньоринкового мінімуму, однак натомість корпорація бере на себе всі витрати, пов'язані з підвищенням кваліфікації і навчанням, що є додатковою мотивацією для працівників.

Такі тривалі контрактні відносини служать захистом від недобросовісної поведінки, на відміну від короткострокових разових контрактів західних фірм, що характеризуються високим ступенем ризику і низьким рівнем довіри сторін. Вони здатні значно підвищити лояльність співробітників до фірми шляхом поєднання найбільш ефективних способів матеріальної і нематеріальної мотивації.

Прояв опортунізму однієї зі сторін призводить до розірвання контракту, що тягне значні витрати для всіх учасників контрактних відносин. Для корпорації звільнення фахівця обертається втратою специфічного капіталу, а для співробітника - втратою репутації.

Ще однією відмінною рисою японських корпорацій, в порівнянні з європейськими та американськими, є низька питома вага керуючих в загальному обсязі співробітників, а також різниця в заробітній платі менеджерів і фахівців на виробництві. Корпоративні цінності ставляться усіма учасниками

вище особистісних, що дозволяє гармонізувати взаємини між сторонами. Все це призводить до підвищення довіри в корпорації, до її стабільності і значного зниження витрат опортуністичної поведінки.

Німецька модель характеризується великим числом учасників. Крім акціонерів і менеджерів значну роль відіграють банки, працівники та держава. У даній моделі всі сторони, зацікавлені в успішному розвитку корпорації, приймають участь в управлінні. Основними великими акціонерами є банки та інші компанії, які здійснюють функції управління і контролю через своїх представників. Для європейських корпорацій характерним є прояв опортунізму по відношенню до дрібних акціонерів з боку керуючих.

Конфлікти між власниками великих і дрібних пакетів акцій в основному пов'язані з розподілом прибутку підприємства і виплатою дивідендів. Лише дотримання балансу інтересів всіх акціонерів дозволить знизити ступінь прояву опортунізму на даному рівні. Незважаючи на те, що співробітники вибирають своїх представників до ради директорів, захист їхніх інтересів не гарантується повною мірою. Проте це в значній мірі дозволяє співробітникам відстоювати свої інтереси і знижувати можливі прояви опортунізму з боку керівників.

Отже, найчастіше прояв опортуністичної поведінки можна зустріти, аналізуючи взаємини акціонерів і менеджерів. Агентська проблема проявляється на даному етапі взаємин. Варто відзначити високий рівень опортунізму в англо-американській моделі, при якій розпорошення акціонерного капіталу призводить до ослаблення або втрати контролю над менеджерами.

У німецькій і японській моделях, де сильна роль контролю з боку інвесторів за діями керівників, опортунізм проявляється набагато рідше.

Отже, на нашу думку, найвищий ризик несумлінної поведінки менеджерів по відношенню до працівників існує в вітчизняних корпораціях. Це є наслідком нерозвиненості правових інститутів, домінуючого становища роботодавця, а також ряду інших причин.

Порушення взятих зобов'язань зустрічається досить часто і з боку співробітників підприємств. Різноманітні форми прояву опортунізму, властиві працівникам вітчизняних корпорацій, проявляються в формі ухиляння, запізнень, використання ресурсів компанії і ін. Особливістю є значне зниження опортуністичної поведінки працівників в умовах кризи і нестабільної економічної ситуації.

У японській моделі корпоративного управління одним з головних принципів є інвестування в людський капітал. Працівники, в свою чергу, ототожнюють свої досягнення з успіхом корпорації, тому їх зусилля спрямовані на досягнення максимально ефективного результату. Опортунізм з обох сторін в такому типі взаємин проявляється вкрай рідко.

У німецькій корпорації працівники здатні брати активну участь в управлінні і відстоювати свої інтереси. Таке представництво приносить свої плоди - порушення прав службовців, умов договору з боку корпорації. У зв'язку з цим ризик виникнення опортунізму тут оцінюється як низький. Варто відзначити значну роль профспілок в таких корпораціях.

В американських корпораціях, де кожна сторона орієнтована на особисту вигоду, випадки порушення умов договору з боку компанії зустрічаються, але говорити про їх систематичність не доводиться. Проте рядові службовці досить часто ухиляються від виконання поставлених завдань з повною самовіддачею, незважаючи на всі зусилля організацій з контролю за виконанням службових обов'язків.

Проблема взаємовідносин міноритаріїв і мажоритарників властива всім моделям. Залежно від моделі в якості великих акціонерів можуть виступати банки, інші корпорації або різні фонди або фізичні особи. Лише в англо-американській моделі, якій властиво розпорошення акціонерного капіталу, дане питання піднімається набагато рідше.

Удосконалення внутрішньої фірмової структури призводить до значної економії витрат і зближенню інтересів суб'єктів корпорації. Очевидними

залишаються переваги впровадження сучасних принципів корпоративного управління в питанні зниження витрат опортуністичної поведінки.

Отже, процес становлення і розвитку вітчизняної моделі корпоративного управління пов'язаний з пошуком ефективних механізмів впливу на управлінський персонал корпорації, підвищенням стимулів до ефективної діяльності, координацією дій всіх суб'єктів корпорації, забезпеченням захисту прав міноритарних акціонерів. Все це в значній мірі здатне підвищити довіру між суб'єктами корпорації і знизити ризик прояву опортуністичної поведінки. Вважаємо, що на сучасному етапі потрібне додаткове опрацювання законодавчої бази, що не тільки описує розподіл доходів, але й поділ ризиків, а також враховує ступінь відповідальності при прийнятті рішень.

## **ВИСНОВКИ ДО 2 РОЗДІЛУ**

Отже, проаналізувавши другий розділ можна зробити наступні висновки:

У розділі було з'ясовано, що основа інституційної економічної теорії – контракт та його основні характеристики, тому був проведений аналіз основних характеристик контракту. Контракт закріплює передачу прав власності на різні речі.

У розділі було визначено поняття контракту з юридичної сторони та економічної, відповідно до юридичного підходу контракт визначається як договір або угода, яка встановлює цивільні права і обов'язки сторін та обумовлює терміни виконання зобов'язання. Інше розуміння контракту - цивільні правовідносини, що виникають з договору, і документ, в якому викладено зміст договору, який укладений в письмовій формі.

Відповідно до еволюції розвитку контрактів та контрактних відносин, то до 20 століття такого поняття не існувало.

Аналіз еволюції розвитку контрактів довів, що вперше контракти з'явилися у 21 столітті та визначали умови між сторонами.

Отже, контракти в економічній теорії розглядаються не тільки як ринкові договори, що панують на ринку досконалої конкуренції, але і як «відношення»,

яке сторони прагнуть підтримувати. А можна зробити висновок, що проблематика неповноти реальних контрактів виражається у наступному:

Непередбачуваність обставин, що можуть завадити виконанню зобов'язань між сторонами. Наприклад, сторони не можуть передбачити введення карантину в країні.

Передбачуваність витрат при здійсненні розрахунків під час виконання зобов'язань. Навіть якщо зміну обставин можна передбачити, але вони представляються малоімовірними або якщо у сторін немає досвіду в плануванні цих обставин, яким можна було б керуватися при укладанні договорів, а також якщо витрати обліку цих обставин в договорах дуже високі і час, витрачений на ведення переговорів, можна було б використовувати більш продуктивно, то сторона, швидше за все, відмовляється від детального опису в договорах цих обставин і дорогих зусиль з розподілу ризику.

Неточними можуть бути і норми договірної права, що застосовуються судом при вирішенні суперечок в складній ситуації. Норми українського цивільного права передбачають можливість розірвання укладених контрактів в зв'язку з істотною зміною обставин.

Суперечки, що виникають між сторонами контракту повинні вирішуватися відповідно до законодавства, проте у більшості випадків кожна сторона наполягає на своєму розумінні деяких понять, тому для вирішення дуже важливим моментом є включення застереження про вирішення суперечок.

## **РОЗДІЛ 3 ПРОБЛЕМАТИКА ВПЛИВУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН НА УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

### **3.1 Проблематика несприятливого відбору та способи його запобігання у взаєминах суб'єктів господарювання та шляхи його вдосконалення**

Проблематику несприятливого відбору та асиметрію інформації вперше виявив Акерлоф в 1970 році. Він зазначив, що несприятливий вибір частіше виникає саме на ринку продажів. Тому у своїх наукових працях вплив несприятливого відбору на взаємини суб'єктів господарювання пояснював на прикладі ринку вживаних автомобілів. Приведемо даний приклад, щоб краще зрозуміти вплив несприятливого відбору. На ринку вживаних автомобілів представлені автомобілі двох категорій – хорошої якості та поганої якості. У своїх наукових працях він їх називає сливи та лимони [26, с. 54].

У даному випадку велике значення має асиметрія інформації, оскільки лише продавець володіє характеристикою автомобіля та знає його недоліки. На ринку, автомобілі хорошої та поганої якості продаються за одною ціною, проте покупець впевнений, що вони однакової якості. У даній ситуації на ринку через деякий час залишаться тільки автомобілі поганої якості.

Проблематика несприятливого відбору у даному випадку полягає у наступному:

Нехай 100 людей бажають продати свої старі автомобілі, а 100 людей прийшли на ринок, щоб купити ці автомобілі. Кожен з учасників знає, що на ринку є 50 автомобілів гарної якості та 50 автомобілів поганої якості. Власник автомобіля хорошої якості готовий продати свій автомобіль за 2 тис. дол., а власник автомобіля поганої якості - за 4 тис. дол. Покупці готові платити 2400 дол. за автомобілі обох категорій. Проблем не виникало б, якщо перевірити якість автомобілів обох категорій було легко. Однак покупці не мають інформації про якість автомобілів або інформація не може бути повністю достовірною. Автомобіль з однаковою ймовірністю можуть виявитися і поганої

якості і хорошої. Типовий покупець готовий оплатити очікувану вартість автомобіля - 3600 дол.

Власники автомобілів поганої якості не хочуть продавати свій автомобіль за такою ціною, а власники автомобілів хорошої якості погоджуються на це.

Ціна, яку повинні заплатити за «середній» автомобіль покупці, менша від тієї ціни, за яку готові продати свій автомобіль продавці автомобілів поганої якості. За ціною 3600 дол. до продажу будуть запропоновані тільки автомобілі поганої якості. Але якби покупець був упевнений, що йому дістанеться поганий автомобіль, в нього не було б бажання віддавати за такий автомобіль 3600 дол [27, с. 54].

Отже, навіть за тих умов, що покупці готові купувати хороші автомобілі за ціною, яка перевищує початкові очікування продавці, все одно ці угоди не відбудуться. І у такій ситуації виникає зовнішній ефект, який в свою чергу і веде до провалу ринку. Саме через спробу продавати автомобілі поганої якості, ці продавці створюють негативний вплив на враження від автомобілів і середньої і хорошої якості також. Це призводить до того, що ціна на середні і хороші автомобілі знижується за рахунок недовіри покупців до економічних агентів які вийшли на ринок. Саме такий ефект і призводить до провалу ринку і через асиметрію інформації та необхідність великих вкладень для її пошуку, з ринку виходять продавці хороших товарів та залишаються лише погані.

Проблематика несприятливого відбору є досить серйозною проблемою, оскільки її рушійна сила може повністю зруйнувати ринок. Для суспільства витрати несумлінної поведінки не обмежуються тією сумою, на яку обдурять покупця, до таких витрат також необхідно віднести і ті, які напряму пов'язані зі зменшенням чесного бізнесу.

Довіру покупця можна здобути лише завдяки кропіткій роботі продавця.

Сигналом вважається характеристика особи або блага, яка являється спостережуваною та може змінюватися відповідно до умов.

У даному прикладі про автомобілі, сигналом виступає – гарантія, яка надається власниками автомобілів хорошої якості. Така гарантія виступає як

стимул для покупця, тобто, таким чином продавець намагається донести до покупця, що він відповідає за якість свого товару та може понести грошову відповідальність у разі якщо виникнуть обставини, що не були передбачені обома сторонами. У свою чергу продавець автомобілів поганої якості не може надати такого сигналу покупцеві тому, що це не буде вигідно для його діяльності. Продавець поганих автомобілів володіє інформацією, якою не володіє покупець у даному випадку. [28, с. 54].

У інших контрактах сигналом для однієї зі сторін можуть виступати наступні речі:

- наявність санкцій для продавця;
- відповідальність продавця;
- капіталовкладення у торгову марку;
- реклама продавця.

Реклама є важливим сигналом для продавця, оскільки тільки продавець товарів хорошої якості може це дозволити у більшості випадків. Реклама – це безповоротні капіталовкладення, тобто вони не будуть повернені. Якщо після покупки товар виявиться поганої якості, то реклама продавця знеціниться і не буде сенсу витратити кошти на неї в подальшому.

Отже, вважаємо, що саме створення інституційних механізмів дозволить вирішити проблему несприятливого відбору. Проте недолік таких механізмів, є значні витрати власних ресурсів, але саме ці ресурси служать сигналом для покупця і наштовхують його на думку купувати товар саме в даного продавця.

Наведемо ще один приклад для розуміння. Диплом про освіту або закінчення курсів також являється сигналом для однієї зі сторін, в даному випадку для роботодавця. Вперше до такого висновку дійшов вчений Спенс, та саме він досліджував дану проблематику. Диплом – сигнал для роботодавця, що означає рівень освіти майбутнього працівника чи його володіння певними навичками.

Проте для надійності даного сигналу необхідним є, щоб для менш продуктивних працівників витрати на отримання більш високого рівня освіти були вище, ніж вигоди пов'язані зі збільшенням заробітної плати.

Науковець, що досліджував дану проблематику вважав, що освіта або кваліфікація особи є надійним сигналом для роботодавця. Також він висловлював думку, що без самої освіти продуктивність не підвищується [29, с. 4].

На приватному ринку уживаних товарів можливе виникнення несприятливого відбору, якщо застосовується правило початкового володіння. За цим правилом, потрібно розуміти, що якщо продавець не мав права власності на товар який він продає, то і покупець його не отримає після купівлі цього товару, тому законний власник завжди зможе доказати своє право на володіння цим товаром.

Можливість вибору правил на законне володіння товаром не має великого впливу на великих дилерів або аукціонні будинки, тому що у великих продавців лише дуже невелика частка автомобілів виявиться краденою, і надійність таких продавців набагато вища. Але інші ринки товарів, як наприклад речові ринки будуть більш чутливими до таких агентів через те, що велика кількість покупців знаходяться через рекламні оголошення або ж інтернет.

Наразі ми розглянемо як впливає вищезазначене правило на ринок дорогих товарів. Припустимо, що ці товари продаються на приватному ринку вживаних речей, під яким маються на увазі такі канали торгівлі, як, наприклад, якщо продавати автомобіль за газетним оголошенням або через інтернет. Такі контракти мають однопіріодну структуру за рахунок того, що продавець більш обізнаний про товари які він виставляє на ринку, а покупець не має надійного способу перевірки чи отримання інформації від продавця.

Саме таким чином ми і отримаємо ринок лимонів. Через те, що ті продавці які мають незаперечне право власності на свої товари будуть вимушені піти з ринку за умов, що ціна яка буде в пріоритеті на цьому ринку, буде значно меншою ніж очікують такі продавці, та на яку заслуговує їх товар.

В результаті, такі дії чесних агентів ринку також вплинуть на подальше зниження цін на ринку. І в кінці, цей ринок буде повністю заповнений продавцями які пропонують лише неякісні послуги або ж товари невідомого походження.

Ті продавці, право власності яких є незаперечним, будуть продавати свої товари через інші торгові канали, де вони зможуть подати сигнал про свою «хорошу якість». Наприклад професійні продавці практикують вливання неповоротних інвестицій у торгову марку яка їх цікавить, щоб довести свою надійність. Ці інвестиції знеціняться через лиху славу, якщо через цей торговий канал будуть продаватися товари сумнівного походження.

А якщо говорити про добросовісного набувача, то тут таких проблем не має виникнути, саме через те, що обережні та досвідчені покупці не стануть вимагати знижку за можливий ризик при купівлі, через можливість що їм доведеться віддавати придбаний товар. Знижку зазвичай вимагають необережні покупці, і саме тому товари які скоріш за все виявляться краденими, за таких умов будуть коштувати менше, але кількість таких товарів на ринку буде меншою.

### **3.2 Шляхи вдосконалення проблематики морального ризику у взаєминах суб'єктів господарювання**

Моральним ризиком можна назвати таку діяльність економічних агентів, яка дозволяє максимізувати їх власну корисність на шкоду іншим економічним агентам, якщо ті не розуміють повноти наслідків (або не користуються повними вигодами) своїх діянь через невизначеність і неповного складання контракту, який перешкоджає перекладання всіх збитків (або отриманню всіх вигод) на даного економічного агента [3, с. 221].

Ситуації виникнення морального ризику повинні включати в себе деякі пункти:

- У агентів присутні різні цілі, інтереси виконавця Ніяк не пов'язані з інтересами замовника, тому виконавець витягує власну вигоду, приносячи шкоду замовнику;
- Виконавець розуміє, що замовник не володіє необхідною інформацією, тим самим страхуючи себе від наслідків своїх діянь;
- У замовника немає потрібної інформації, щоб повноцінно здійснити контроль за діями виконавця.

Приклад морального ризику: припустимо, що у вас зламався автомобіль, і ви, відповідно, відвезли його в автосервіс. Майстер каже, що зламалася дорога деталь, і ремонт буде коштувати так само не дешево. тепер необхідно прийняти рішення на основі інформації, розказаної майстром. Звичайно ж, в автомобілях ви розбираєтеся не сильно, і вам доводиться довіритися майстру.

Ось саме тут з'являється таке явище як моральний ризик, яке пояснюється наступним чином. Особа, яка має інформацією перед іншою особою, може використовувати інформаційну перевагу і отримати для себе з цього вигоду. Вона не буде зацікавлена в розголошенні інформації, яка має вирішальне значення при прийнятті рішення [5, с. 9].

Отже, пропонуємо наступні способи запобігання морального ризику.

#### 1. Контроль за діями агента:

- Можна витратитися на ресурси для посилення контролю. Наприклад, покупка програми, яка визначає кількість натискань на клавіатурі (Зазвичай купується в друкарнях).
- Контроль - це пошук інформації про агента, про те, як він ставиться до роботи. Але контроль не завжди має на увазі витрати на якісь певні ресурси. Конкуренція це один з кращих способів контролю і збору інформації.
- Також присутній контроль за допомогою ринкового механізму. Даний контроль дозволяє пом'якшити відносини між агентами за допомогою злиття і поглинання на фондовому ринку.

Контроль дуже важливий при укладанні кредитних угод. Гроші - це високо-пластичний ресурс, тому контроль за даними ресурсом – дорогий процес. Всі позичальники потребують контролю. Банк завжди цікавиться фінансовим становищем, вимагає заставу, а так само вимагає виплати відсотка за позицію.

Якщо банк надає кредити фірмам то, він перевіряє їх фінансове становище, з'ясовує їх кредитну історію, план ведення бізнесу і періодично знайомиться з фінансовими звітами організації.

2. Другий спосіб боротьби з моральним ризиком - спільна діяльність принципала з агентом, закріплена стимулюючим контрактом або безпосередня залученість агента в результати діяльності принципала. Іноді контроль пов'язаний з великими витратами. Бувають випадки, що про агента можна судити за результатами його діяльності, в цьому випадки потрібен стимул для правильного поведінки, наприклад виплата премій і т. д.

Іноді діяльність агента може і не сильно впливати на результат. Продавці холодних напоїв в спекотне літо, наприклад, будуть отримувати набагато більше прибутку, ніж продавці гарячих напоїв. Такий же ефект виникає, якщо результати діяльності агентів неможливо виміряти.

Також можливість укладення контрактів обмежена схильністю агентів до ризику (*risk-averse*). Людина, яка не схильна до ризику не вибере стимулюючий контракт, а, скоріше, буде працювати на основі постійного доходу.

Важливим питанням у даній темі є вплив норм договірної права на вирішення проблем, що пов'язані з моральним ризиком та несприятливим відбором у процесі виконання сторонами зобов'язань за контрактами.

Уявіть, що ви вирішили поїхати у відрядження, щоб зробити фотографії ведмедів для журналу в якому ви працюєте. Після повернення з поїздки ви віддаєте плівку на проявлення в фотоательє неподалік від вашого будинку, але фотоательє зіпсувало плівку з вашими фотографіями. Ви в свою чергу подаєте до суду позов, щоб компенсувати витрати та шкоду яку завдало вам фотоательє тим, що ви не зможете продати ці фотографії [33, с. 5].

Юристи будуть міркувати в цьому випадку в термінах передбачуваних збитків і справедливості. Але ж фотоательє не могло зарання передбачити, що на них впадуть такі великі витрати і не буде чесним якщо воно буде змушене компенсувати вами витрати у повному обсязі.

Цивільний кодекс відображає цей принцип, обмежуючи розмір компенсації в контексті договорів лише передбачуваними витратами. Тобто витратами, які виконавець міг передбачити на момент укладання договору, та виключаючи ті ризики про які він не міг здогадуватись а сторона замовника в свою чергу на них не наголосила. Але звичайно ж винятком є ті обставини, коли виконуюча сторона, заподіяла шкоду навмисно.

Якщо оцінювати такі ситуації зі сторони економічних стимулів, які можуть виникати в момент покладання відповідальності на визначену сторону, то фотоательє покладає на себе повну відповідальність за імовірність витрат і логічно буде, що за таких умов йому доведеться обережніше підходити до виконання своєї роботи, щоб виключити можливість заподіяння шкоди та компенсування витрат іншій стороні. У такому випадку, звичайно ж імовірність морального ризику різко скоротиться, але для таких заходів фотоательє знадобиться більше часу та фінансування, що значно збільшить початкову ціну на виконання робіт для кожного замовника на ринку. Тобто витрати на заходи безпеки перекладаються і на тих, кому це потрібно і на тих, хто не переймається цим питанням.

Така ситуація виникне через те, що фотоательє не може розбиратись в кожному економічному агенті на ринку послуг, та відрізняти хороших для себе від поганих клієнтів. Отже, фотоательє збільшить ціну на послуги прояву фотографій, через “поганих” клієнтів, які можуть принести ризик високих компенсацій в разі невдачі. І таким чином, втратить хороших клієнтів, які не захочуть платити більше коштів.

Тобто, за умов дії правила необмеженої відповідальності фотоательє за псування плівки, ми отримаємо два небажаних ефекти:

1) при середній ціні на свої послуги запобіжні заходи, які буде приймати ательє, будуть надто простими для поганих замовників;

2) хороші клієнти в свою чергу підуть з такого ринку, тому що їх не буде влаштовувати зависока ціна, яку вони отримують через поганих клієнтів;

А результатом таких змін буде те, що ринок фотоательє зменшиться через недостатню кількість клієнтів та високі ризики для ательє.

Отже, правило обмеженої відповідальності фотоательє за завдані збитки, клієнти, втрати яких в разі псування плівки виявляться значними, матимуть стимул до пошуку шляхів зменшення ризику. Вони будуть робити знімки не на один фотоапарат та віддавати зроблені фотографії в спеціалізовані ательє, де моральний ризик є меншим, або в різні ательє здадуть різні копії плівок. Таким чином, правило обмеженої відповідальності створює для сторони, яка має більшу інформацію, стимули до розкриття інформації про величину втрат у разі псування плівки. При цьому правилі фотоательє призначить більш високу ціну за більш серйозні заходи обережності.

Також варто звернути увагу на термін «суб'єктивний ризик» у взаєминах суб'єктів господарювання. Вперше термін «суб'єктивний ризик» був застосований в індустрії страхування і характеризував «тенденцію зміни поведінки застрахованих клієнтів (страхувальників) у такому напрямку, яке призводить до збільшення виплат страхової компанії»[6, с. 33].

Так, люди, що володіють страховкою, можуть нехтувати дотриманням обережності, що дозволяє не допустити втрат або звести їх до мінімуму.

У даній галузі економіки А.С. Скоробогатов; Я.І. Кузьмінов і М.М. Юдкевич з деякими варіаціями в термінології виділяють три основні типи морального ризику:

- недобросовісну поведінку;
- зневагу ризиками;
- наднормативне споживання послуг, оплачуваних в результаті страховки [8, с. 19; 4].

Перший тип передбачає, що страхувальник може навмисно викликати страховий випадок з метою отримання відшкодування, наприклад, підпалити будинок.

Нехтування ризиками відображає ситуації, в яких страхувальник, уклав відповідний контракт, вже не прагне проявляти обережність в повному обсязі щодо об'єкта угоди, ненавмисно збільшуючи тим самим ймовірність настання страхового випадку. Наприклад, автомобіліст, почав ігнорувати деякі правила дорожнього руху після страхування своєї машини. Наднормативне споживання послуг, оплачуваних в результаті страховки, стосовно медичного страхування проявляється в недоцільному постійному відвідуванні лікаря.

Однак можна не погодитися з П. Мілгрوما і Дж. Робертсом в тому, що «хоча термін «суб'єктивний ризик» має негативний зміст, не всі зміни в поведінці людей, викликані наявністю страхування, є небажаними для суспільства, наприклад, збільшення числа відвідувань жіночої консультації може привести до поліпшення здоров'я матерів та дітей, що цілком співвідноситься з цілями суспільства» [6. с. 3].

Відшкодування втрат від суб'єктивного ризику можливо страховою компанією шляхом встановлення нею досить високого страхового внеску, здатного покрити додаткові витрати.

Суб'єктивний ризик, тим не менш, перешкоджає здійсненню взаємовигідних угод між людьми у зв'язку з тим, що найчастіше витрати, які несе страховик, не компенсуються додатковими вигодами, які отримує страхувальник при зміні його поведінки.

Це пов'язано з тим, що не всі можливі витрати і вигоди враховуються страхувальником при прийнятті рішення при укладенні контракту, і, крім того, продиктовано самою природою страхування. Так, взявши машину напрокат, економічний суб'єкт несе всі витрати, пов'язані з її експлуатацією, і, ймовірно, буде вести себе більш обережно, але якщо він повністю застрахований, то ніякої додаткової вигоди від такої обережності він не отримає.

Сфера виникнення проблеми суб'єктивного ризику різна, характерна для будь-якої ситуації, при якій особа, чиї особисті інтереси носять різноспрямований характер з інтересами групи, а перевірка і контроль точності та достовірності наданих їм відомостей і здійснюваних дій утруднені, має спокусу вчинити неефективно або надати перекручену інформацію.

Отже, розбіжність інтересів учасників трансакцій в сукупності з властивою більшості економічних відносин інформаційної асиметрією створює передумови для передконтрактної опортуністичної поведінки особи, що володіє великим об'ємом інформації, що проявляється в ухиленні від надання повних і достовірних відомостей контрагенту або в свідомому введенні його в оману в укладенні договору, породжуючи згодом проблему несприятливо відбору.

Поряд з обмеженою раціональністю, перешкоджає точному обліку всіх можливих варіантів розвитку подій, ця обставина утворює непереборні труднощі для складання та підписання повного контракту, що однозначно визначає обов'язки сторін в кожній з ситуацій. Недосконалість контракту в свою чергу, відкриває можливості для опортуністичної поведінки, стаючи передумовою явища морального ризику, суть якого зводиться до задоволення власних інтересів за рахунок свідомого відхилення суб'єкта морального ризику від виконання предмета договору внаслідок нездійсненності безперервно контролю за його діями.

Базуючись на такому висновку, ми можемо запропонувати математичну модель виведення оптимального варіанту для кожної окремої ситуації при умові зміни базових моделей та створенні власних відповідей на виведені нами таблиці. Що дозволить замовнику проекту, знаходити шлях для максимізації корисності та фокусуванні на тих факторах які для нього є важливими та відсіювання тих, які є побічними.

Отже, виходячи з основ Теорії контрактів, ми можемо запропонувати концептуальну модель цінового вибору яка базується на чотирьох драйверах, або вимірах простору ціноутворень. Основними драйверами нашої моделі виступають [36], [37]:

- Початкова договірна ціна – яка визначається min-ціновою пропозицією яку можуть запропонувати підрядник. Але залежить це, від рівня ризикованості проекту на який претендує підрядник, тобто ризикованість прямо впливає на min-ціну.
- Механізм морального ризику/мотивації – взаємозалежні поняття які показують, що чим вищий рівень мотивації створює замовник, тим менший моральний ризик виникає зі сторони підрядника.
- Контроль за виконавцем – цей драйвер напряму залежить від того, наскільки повним був складений контракт і чи відповідають виконавці умовам прописам в ньому.
- Фінальна ціна – на неї впливають всі фактори які змінюються під час виконання робіт і остаточної вона буде лише під час сплати фінальної суми за виконання проекту.

Отже, виходячи з вищезазначених позицій, ми можемо сказати, що у нас є система координат: початкова ціна - механізм морального ризику та мотивації – контроль за виконавцем – фінальна ціна. З неї можна сформуванати групу властивостей ціноутворення у контрактних моделях, що описані у формулі (1).

$$\left\{ \begin{array}{l} \{A_m\} \\ \{C_m\} \\ \{U_m\} \\ \{S_m\} \end{array} \right\} = B \quad (1)$$

де  $A_m$  – початкова ціна;  $C_m$  – контролю замовника;  $U_m$  – моральний ризик/стимул;  $S_m$  – фінальна ціна;  $m$  – порядковий номер від 1 до 5.

Значення рейтингів згаданих вище властивостей описують вищу або нижчу ефективність роботи моделі. Вищий рейтинг вказує на вищу ефективність вказаного драйвера.

Варто зауважити, що сума рейтингів властивостей по кожній із моделей складає 20. У такий спосіб процес прийняття остаточного рішення не буде дискримінувати ніяку зі стратегій. Якби інакше суми рейтингів цих рушіїв за стратегіями не дорівнювали одна одній, тоді якась з моделей апріорі була б

краща для прийняття рішення.

Таблиця 3.1

Матриця рейтингів

Стратегія ціноутворення	Драйвери			
	Початкова ціна, $A_m$	Контроль, $C_m$	Моральний ризик, $U_m$	Кінцева ціна, $S_m$
Гарантована максимальна ціна	4	3	5	8
Цільові контрактні витрати	5	5	5	5
Компенсація витрат через контроль	8	8	2	2

*Джерело: складено автором за даними [36], [37].*

Опишемо стратегії ціноутворення для кожної моделі:

- Гарантована максимальна ціна – модель, за якої замовник встановлює граничну ціну, більше якої заплатити він не готовий. Тому він ігнорує фактор контролю, через що моральний ризик збільшується.
- Цільові контрактні витрати – модель, в якій балансуються всі чотири драйвери ціноутворення. Тобто у разі перевищення ціни витрати розподіляються рівномірно між замовником та виконавцем, тому однаково важлива як початкова, так і кінцева ціна.
- Компенсація витрат через контроль – модель базується на високому рівні контролю, що автоматично дозволяє уникнути морального ризику, а також отримати оптимальну фінальну ціну.

Також, по кожному проекту, замовник визначає свої пріоритети стосовно драйверів ціноутворення. Через що ми отримуємо множину “рангів” в якій кожен окремий елемент має свою групу:

$$\left\{ \begin{array}{l} \{A_k^r\} \\ \{C_k^r\} \\ \{U_k^r\} \\ \{S_k^r\} \end{array} \right\} = H^r \quad (2)$$

де  $A_k^r$  – підмножина рангів початкової ціни;  $C_k^r$  – контролю замовника;  $U_k^r$  – моральний ризик/стимул;  $S_k^r$  – фінальна ціна;  $k$  – порядковий номер від 1 до 5.

Пріоритетність так само визначається шляхом отримання відповідей на запитання які виведені в (табл. 3.2) Передбачається по-три питання у кожному з драйверів ціноутворення. Кожен з драйверів є рівноцінним іншим та відповідає принципу збалансованості прийняття рішення.

Таблиця 3.2

Матриця пріоритетів моделей ціни контракту

Групи	Питання для оцінки моделей	Варіанти відповідей		
		А	В	С
Початкова ціна	Чи є важливим мати максимально низькі пропозиції контракту від виконавців проекту?	так	немає відповіді	ні
	Чи є реальним завданням для виконавця сформуванню обґрунтовану ціну?	так	немає відповіді	ні
	Чи є низька початкова ціна пріоритетною, порівняно з пошуком шляхів скорочення витрат під час	так	рівноцінні	ні

	виконання робіт?			
Контроль	Готовність замовника проекту вести постійний контроль за виконанням робіт?	високий	середній	низький
	Очікувана величина впливу контролюючого фактору на рівень витрат?	високий	середній	низький
	Бажаний ступінь повноти контракту?	високий	середній	низький
Моральний ризик	Чи є пріоритетним завданням уникнути морального ризику зі сторони виконавця?	так	немає відповіді	ні
	Чи можна зневажати контролем якщо рівень стимулів буде високий?	так	немає відповіді	ні
	Чи збільшується ризик при збільшенні ціни контракту зверх бажаної?	так	немає відповіді	ні
Кінцева ціна	Проект буде недоцільним у разі встановленої-фіксованої ціни контракту?	так	немає відповіді	ні
	Яка важливість фактору узгодженої фінальної ціни у порівнянні з початковою ціною плюс контроль?	висока	середня	низька
	Чи є фіксована фінальна ціна важливіше за можливе скорочення фінальної ціни?	так	рівні	ні

*Джерело: складено автором за даними [36], [37]*

Виходячи з формули (2) необхідно вказати, що ранг кожного з елементів дорівнює числу від 1 до 9, та чим вища пріоритетність тим вище елемент

прямує до  $-9$ , а чим нижча, до  $-1$ .

А також, відповіді на запитання (табл. 3.2.) дають можливість замовнику виставити рейтинги пріоритетності, таким чином створюючи вже множину рейтингів за обраним проектом:

$$\left\{ \begin{array}{l} \{A_k^p\} \\ \{C_k^p\} \\ \{U_k^p\} \\ \{S_k^p\} \end{array} \right\} = I^p \quad (3)$$

де  $A_k^p$  – підмножина рейтингів початкової ціни;  $C_k^p$  – контролю замовника;  $U_k^p$  – моральний ризик/стимул;  $S_k^p$  – фінальна ціна;  $k$  – порядковий номер від 1 до 5.

Як ми бачимо з (табл. 3.2) замовник проекту завжди має три запитання по кожному з драйверів, та три варіанти відповіді. Кожна з відповідей обраних замовником з “А”, “В” і “С” має встановлені бали від 3 до 1 відповідно.

І виходячи з вже визначених рангу та рейтингу ми можемо визначити вектори пріоритетності, шляхом отримання добутку рангу та рейтингу по кожному фактору визначеному вище [37]:

$$\left\{ \begin{array}{l} \{A_k^r\} \times \{A_k^p\} \rightarrow \{\overrightarrow{A_k}\} \\ \{C_k^r\} \times \{C_k^p\} \rightarrow \{\overrightarrow{C_k}\} \\ \{U_k^r\} \times \{U_k^p\} \rightarrow \{\overrightarrow{U_k}\} \\ \{S_k^r\} \times \{S_k^p\} \rightarrow \{\overrightarrow{S_k}\} \end{array} \right\} = V, \quad (4)$$

де  $V$  – множина векторів;  $\overrightarrow{A_k}$  – підмножина векторів початкової ціни;  $\overrightarrow{C_k}$  – контролю замовника;  $\overrightarrow{U_k}$  – моральний ризик/стимул;  $\overrightarrow{S_k}$  – фінальна ціна.

Завершенням нашої математичної моделі є виведення бальної оцінки кожної альтернативи та визначення найкращого варіанту:

$$A_m \times \sum_{k=1}^3 \vec{A}_k + C_m \times \sum_{k=1}^3 \vec{C}_k + U_m \times \sum_{k=1}^3 \vec{U}_k + S_m \times \sum_{k=1}^3 \vec{S}_k = B_m$$

де  $\sum_{k=1}^3 \vec{A}_k$  – сума векторів початкової стартової ціни;  $\sum_{k=1}^3 \vec{C}_k$  – контроль;  $\sum_{k=1}^3 \vec{U}_k$  – моральний ризик/стимул;  $\sum_{k=1}^3 \vec{S}_k$  – фінальна ціна.[37, с.13]

Та модель яка набере найбільшу кількість балів серед усіх альтернативних варіантів і буде найбільш оптимальним вибором для використання в обраному проекті.

Результати нашого опитування з (таб. 3.2) стосовно пріоритетності рангів та рейтингів обраних моделей представлені в (таб. 3.3):

Таблиця 3.3

## Ранги та рейтинги пріоритетів

Драйвери ціноутворення	Номер запитання	Варіант відповіді	Ранг	Рейтинг
Початкова ціна	1	С	$A_1^r=3$	$A_1^p=1$
	2	С	$A_2^r=7$	$A_2^p=2$
	3	В	$A_3^r=3$	$A_3^p=2$
Контроль	1	А	$C_1^r=6$	$C_1^p=3$
	2	А	$C_2^r=5$	$C_2^p=3$
	3	В	$C_3^r=5$	$C_3^p=2$
Моральний ризик / стимул	1	А	$U_1^r=8$	$U_1^p=3$
	2	А	$U_2^r=5$	$U_2^p=3$
	3	В	$U_3^r=6$	$U_3^p=2$

Фінальна ціна	1	В	$S_1^r=4$	$S_1^p=2$
	2	А	$S_2^r=8$	$S_2^p=3$
	3	В	$S_3^r=6$	$S_3^p=2$

Джерело: складено автором за даними [36], [37]

Виходячи з відповідей висвітлених в (таб. 3.3) та спираючись на формулу (4) та (5), ми можемо вивести сумарний вектор всіх чотирьох обраних нами драйверів[37, с.14]:

$$\sum_{k=1}^3 \vec{A}_k = A_1^r \times A_1^p + A_2^r \times A_2^p + A_3^r \times A_3^p = 3 \times 1 + 7 \times 2 + 3 \times 2 = 23$$

$$\sum_{k=1}^3 \vec{C}_k = C_1^r \times C_1^p + C_2^r \times C_2^p + C_3^r \times C_3^p = 6 \times 3 + 5 \times 3 + 5 \times 2 = 42$$

$$\sum_{k=1}^3 \vec{U}_k = U_1^r \times U_1^p + U_2^r \times U_2^p + U_3^r \times U_3^p = 8 \times 3 + 5 \times 3 + 6 \times 2 = 51$$

$$\sum_{k=1}^3 \vec{S}_k = S_1^r \times S_1^p + S_2^r \times S_2^p + S_3^r \times S_3^p = 4 \times 2 + 8 \times 3 + 5 \times 2 = 44$$

Отже, ми отримали сумарні вектори кожного з драйверів нашої моделі та тепер шляхом множення цих векторів на дані з (таб. 3.1) ми можемо отримати найбільш дієву модель. Представимо її в (таб. 3.4):

Таблиця 3.4

Драйвери цінкових мех.	Обрані моделі контрактів:		
	Гарантована максимальна	Цільові контрактні	Компенсація витрат через

	ціна	витрати	контроль
Початкова ціна	92	115	184
Контроль	126	210	336
Моральний ризик/стимул	255	255	102
Фінальна ціна	352	220	88
Сумарно:	825	800	710

*Джерело: складено автором за даними [36], [37]*

За даними (таб. 3.4), ми можемо побачити, що оптимальною моделлю серед трьох обраних виявилась перша і вона буде найбільш доцільна при виконанні обраного проекту.

### **3.3 Вирішення проблеми вимагання як виду опортуністичної поведінки у взаєминах суб'єктів господарювання**

Проблема вимагання часто постає у взаєминах суб'єктів господарювання, проте мають на увазі вимагання як виду опортуністичної поведінки. Наведемо наступний приклад для кращого розуміння. Уразливе становище економічного агента проявляється в здійсненні своїх інвестицій в активи, які являються специфічними. Дані специфічні активи втрачають свою цінність та не мають ніякого грошового виразу для інших агентів. У даному випадку, економічний агент, що уклав контракт на покупку активів, втрачає свої інвестиції. Така ситуація виявляється проблематичною, оскільки кожна така особа, що уклала даний контракт являється замкненою в даній ситуації. Тому тут є ризик виникнення опортуністичної поведінки у однієї із сторін – особи, яка продала активи. Це називається вимаганням.

Залежність у взаєминах суб'єктів господарювання часто буває двосторонньою. Двосторонність проявляється в тому, що до укладення даного

контракту у агента є вибір інших партнерів для покупки активів. Після укладення контракту така можливість зникає і їх відносини змінюються на двосторонні.

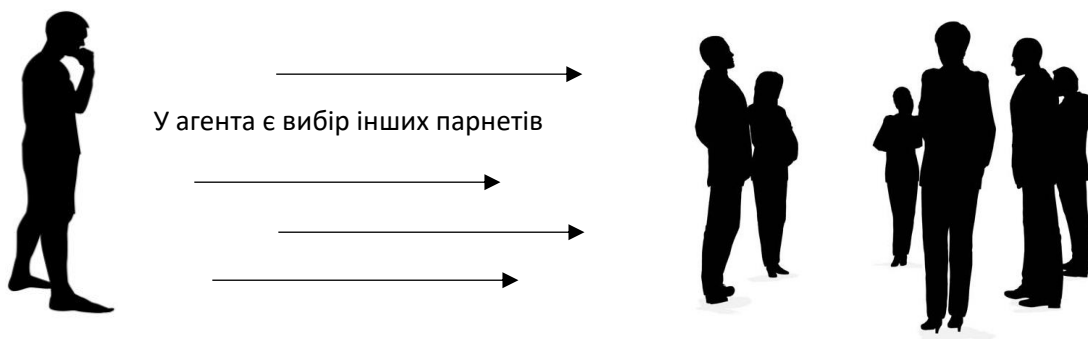
Дану проблематику досліджував також вчений Вільямсон, назвавши її трансформацією.

Також трансформацію досліджував Джиффорд. Він наводив приклад організацію морських перевезень і лову китів. Наприклад, для кожного нового плавання наймалася нова команда, тобто укладався новий контракт. До укладення контракту, покупець - капітан судна, зіштовхувався з великою кількістю продавців стандартної робочої сили [34, с. 54].

Однак ситуація змінювалася після укладення угоди. У морській справі, особливо в надзвичайних обставин, важливе значення має робота командою. Якщо хоча б один з членів команди ухилявся від виконання своїх обов'язків, інші могли втратити не тільки інвестиції, але й життя.

Капітан судна здійснював вкладення у специфічні активи, оскільки з того моменту, як корабель залишав порт, і до повернення додому заміна члена команди або всієї команди була неможливою, навіть якщо судно проходило портові міста. Таким чином, капітан після укладення угоди опинявся «прив'язаний» до однієї команди.

Поведінка агентів до укладання контракту та після зображена схематична на рис 3.1.



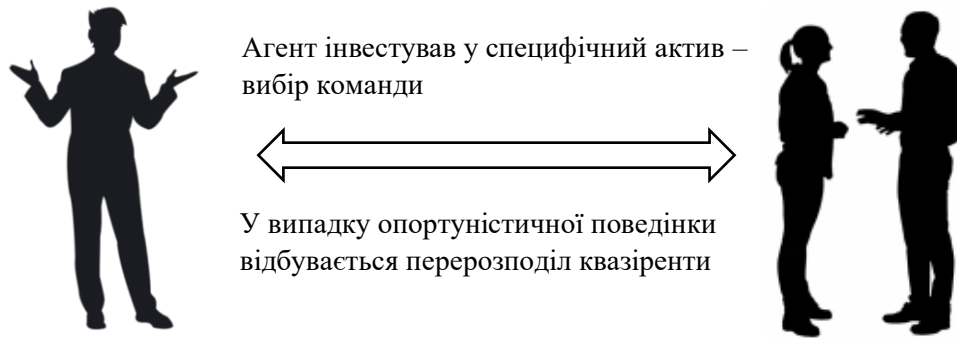


Рис. 3.1. Зміна можливостей економічного агента через укладання контракту

*Джерело: складено автором за даними [34]*

Отже, ми можемо визначити поняття вимагання в такий спосіб. Вимагання - це вид опортуністичної поведінки, який виникає вже після підписання угоди, та суттю якого перерозподілення квазіренти, яка в свою чергу грає проти інтересів сторони, яка інвестувала в специфічну сферу. Вимагання часто приймає форму «невловимої» опортуністичної поведінки, яка не порушує умов формального контракту.

При об'єднанні спеціалізованих по відношенню один до одного ресурсів виникає надсумативний ефект, який і є джерелом квазіренти. Ця квазірента ділиться між власниками специфічних ресурсів.

Кожен економічний агент при прийнятті рішення, продуктивності інвестування у ту чи іншу сферу, зважає можливість отриманого прибутку, та кількості інвестиційних коштів необхідних для цього проекту. Частина доходу, яка буде мінімально необхідною для фірми, щоб вона зайшла та інвестувала у дану сферу і буде називатись – рента. Але необхідно розуміти, що після інвестування, неможливо передбачити чи буде дохід очікуваним, чи він буде нижче зазначеного. Інвестори можуть навіть не перевищити інвестиційних вкладень, прибутком які вони отримають, тобто працювати в мінус.

Квазірента - це частина доходу, що перевищує мінімальну кількість, необхідну для того, щоб утримати виробника в даній галузі [35, с. 5].

Прикладом квазіренти можна показати сталеливарний завод, який знаходиться на близькій відстані з енергетичним підприємством, та інвестує свої кошти, лише за тих умов, що він зможе купувати енергію за ціною, яка

його влаштовує. Тобто інвестиції відбуваються на певних умовах, які встановлює сталеливарний завод і це можна віднести до одного із видів вимагання.

Отже, вимагання є видом опортуністичної поведінки. Вважаємо, що вимагання часто приймає форму «невловимої» опортуністичної поведінки, яка не порушує умов формального контракту.

### **ВИСНОВКИ ДО 3 РОЗДІЛУ**

Отже, проаналізувавши третій розділ можна зробити наступні висновки:

У даному розділі було проаналізовано проблематику несприятливого відбору та асиметрію інформації. Відповідно до аналізу вперше дані поняття виявив Акерлоф в 1970 році, наводивши приклад з лимонами та сливами, який був описаний у роботі.

У розділі було застосоване поняття моральний ризик. Дане поняття передбачає діяльність економічних агентів, яка дозволяє максимізувати їх власну корисність на шкоду іншим економічним агентам, якщо ті не розуміють повноти наслідків (або не користуються повними вигодами) своїх діянь через невизначеність і неповного складання контракту, який перешкоджає перекладання всіх збитків (або отриманню всіх вигод) на даного економічного агента.

Отже, відповідно до аналізу 3 розділу, можна визначити наступні ситуації виникнення морального ризику:

1. У агентів присутні різні цілі, інтереси виконавця Ніяк не пов'язані з інтересами замовника, тому виконавець витягує власну вигоду, приносячи шкоду замовнику.

2. Виконавець розуміє, що замовник не володіє необхідною інформацією, тим самим страхуючи себе від наслідків своїх діянь.

3. У замовника немає потрібної інформації, щоб повноцінно здійснити контроль за діями виконавця.

Отже, відповідно до висновків, які були зроблені у 3 розділі, пропонуємо наступні способи запобігання морального ризику.

#### 1. Контроль за діями агента:

- Можна витратитися на ресурси для посилення контролю. Наприклад, покупка програми, яка визначає кількість натискань на клавіатурі (Зазвичай купується в друкарнях).
- Контроль - це пошук інформації про агента, про те, як він ставиться до роботи. Але контроль не завжди має на увазі витрати на якісь певні ресурси. Конкуренція це один з кращих способів контролю і збору інформації.
- Також присутній контроль за допомогою ринкового механізму. Даний контроль дозволяє пом'якшити відносини між агентами за допомогою злиття і поглинання на фондовому ринку.

Контроль дуже важливий при укладанні кредитних угод. Гроші - це високо-пластичний ресурс, тому контроль за даними ресурсом – дорогий процес. Всі позичальники потребують контролю. Банк завжди цікавиться фінансовим становищем, вимагає заставу, а так само вимагає виплати відсотка за позикою.

Якщо банк надає кредити фірмам то, він перевіряє їх фінансове становище, з'ясовує їх кредитну історію, план ведення бізнесу і періодично знайомиться з фінансовими звітами організації.

2. Другий спосіб боротьби з моральним ризиком - спільна діяльність принципала з агентом, закріплена стимулюючим контрактом або безпосередня залученість агента в результати діяльності принципала. Іноді контроль пов'язаний з великими витратами. Бувають випадки, що про агента можна судити за результатами його діяльності, в цьому випадки потрібен стимул для правильного поведінки, наприклад виплата премій і т. д.

Іноді діяльність агента може і не сильно впливати на результат. Продавці холодних напоїв в спекотне літо, наприклад, будуть отримувати набагато

більше прибутку, ніж продавці гарячих напоїв. Такий же ефект виникає, якщо результати діяльності агентів неможливо виміряти.

Також можливість укладення контрактів обмежена схильністю агентів до ризику (risk-averse). Людина, яка не схильна до ризику не вибере стимулюючий контракт, а, скоріше, буде працювати на основі постійного доходу.

## ВИСНОВОК

Отже, відповідно до встановлених у вступі завдань, були зроблені наступні висновки:

Теорія контрактів починається з двох імперативів, дозволяють потім розвивати цю теорію і застосовувати засоби формалізації її положень:

1) контракт - це процес взаємодії між двома сторонами з різним обсягом прав і можливостей. Одна зі сторін контракту називається принципалом, друга - агентом. Чиновник - агент, державний орган для нього - принципал. Працівник компанії - агент, менеджер, приймає його на роботу, - принципал. Топ-менеджер фірми - агент, принципал для нього - власник фірми;

2) контракт як процес проходить три стадії. Перша - підбір принципалом агента. Друга - укладення контракту. Третя – виконання контракту, в ході якого допускаються перегляди його умов. Встановлено, що два перші етапи називаються контрактним процесом *ex ante*, останній – *ex post*.

Теорія контрактів проявляється в наступному: принципал наймає агента для того, щоб той приніс йому вигоду, але не в змозі постійно контролювати його дії, будь то орендар, працівник або топ-менеджер. Агент може діяти так, щоб отримувати вигоду для себе, а не для принципала. Окремий випадок контракту - збори акціонерів наймають директора акціонерного товариства. Їх права власності не гарантують адекватну поведінку найнятого ними керівника, а власники фактично делегують право прийняття рішень людині, який правами власності не володіє.

Отже, теорія контрактів вносить в економічну теорію специфічний елемент «справедливої нерівності», точніше кажучи, «добровільної нерівності». Заснована на етичних нормах справедливості ринкова економіка, що розуміється як гілка теорії «природних прав», в теорії контрактів дає поступку. Вільна людина виявляється обмеженим у своїх діях і правах, добровільно підписуючи контракт.

Дивно, але це очевидне і масове явище, економічна теорія стала вбирати в себе всього лише півстоліття тому. Хоча цей порядок речей оформлений

системою взаємних домовленостей, юридично оформлених у вигляді контрактів.

Цей підхід належить Адаму Сміту, який ще на початку XVIII ст. довів, що короткострокові договори оренди не стимулюють орендарів до поліпшення землі. Але далі це спостереження не впліталось в положення політичної економії, залишаючись певним застереженням, Клаузен.

Отже, в кожному контракті партнери оцінюють не тільки його вигідність, а й бажаність збереження довгострокових зв'язків між ними. Формалізація вибору між «максимальною вигодою» і «збереженням відносин» становить суть теорії контрактів.

На важливість контрактів для економічної теорії ще в 1930-і рр. посилався Честер Барнар, досліджуючи проблеми стимулювання персоналу в великих організаціях. Вже їм було показано, що трудовий договір для менеджера повинен містити не тільки умови оплати праці або гарантії комфортного робочого місця, а й зобов'язання на майбутнє: просування по службі, страхування, індексацію зарплати та інше. Тому таке стимулювання управлінців - аж ніяк не просто досягнення практики.

Особливо це стосується мотивації топ-менеджерів, яких намагаються стимулювати до продовження відносин, пропонуючи не завжди дієві «золоті парашути». Для нашої країни ця дилема стала особливо актуальною в останні часом, коли при зниженні продажів нафти і газу топ-менеджери нафтогазових корпорацій згортають інвестиційні програми або погрожують зробити це.

Можна зробити висновок, що найважливішим положенням теорії контрактів є те, що, на відміну від стандартного допущення економічної теорії, в якій кожен переслідує свій інтерес, цілі принципала і агента частково збігаються або узгоджені один з одним.

Якби обидві сторони бажали одного і того ж, принципал міг би надати агенту повну свободу дій. Але на практиці це не так: в самому спрощеному вигляді принципал бажає платити якомога менше, а агент – якомога менше працювати.

Втім, витоки теорії контрактів – були зовсім не в такій спрощеній схемі. Як зазначив у своїй Нобелівській лекції Олівер Харт, його дослідження почалися, коли він і його співавтор С. Гроссман задалися питанням: «Чому одна фірма купує іншу замість того, щоб співпрацювати з нею за контрактом?».

Зазвичай в теорії контрактів взаємини «Принципал-агент» розглядаються з позиції принципала, який повинен забезпечити потрібну йому поведінку агента. В цьому і полягає практична (без особливого академізму) сторона теорії контрактів - її правильніше назвати орієнтацією на потенційного замовника.

Однак дослідники, включаючи нобелівських лауреатів, знаходять приклади, коли позиція принципала не є домінуючою.

Також в роботі були проаналізовані повні і неповні контракти. Дану тематику досліджував Олівер Харт.

Контракти можуть бути повними (містять тільки ті умови, дотримання (або недотримання) яких можна довести) і неповними (коли виконання узгоджених умов перевірити неможливо). Теорія контрактів виходить з того, що заздалегідь відомо, чи є даний контракт повним або неповним. На практиці це виявляється, зрозуміло, по ходу справи.

Тому в рамках неповних контрактів стали досліджуватися ситуації перегляду контракту, скоєного як за обоюсторонньою згодою сторін, так і в результаті односторонньої ініціативи.

Фундаментальним елементом теорії неповного контракту виявляється делегування права прийняття рішень, коли з об'єктивних причин неможливо розписати всі допустимі дії менеджера. У цих умовах говорять про «делегування повноважень», вкладаючи в це поняття різноманітні положення контракту, що стосуються передачі прав агенту, а саме приймати рішення самостійно.

Б. Хольмстрем запропонував спочатку просту версію «статичного делегування», в якій принципал повинен вирішити в принципі, чи віддавати агенту право прийняти рішення безпосередньо після передачі йому закритої

інформації без обов'язкового узгодження з принципалом змісту конкретного рішення і навіть цілей, на які буде спрямована реалізація такого рішення [2].

Отже, у моделях неповних контрактів центральним моментом покладається те, що обидві сторони спільно володіють приватною інформацією, недоступною для третіх осіб.

Цьому присвячено кілька робіт О. Харта 1980-х рр., які передували багатьма іншими. Характерно, що в попередніх роботах право управління і право власності майже ототожнювалися, але саме в 1980-і рр. вони поступово стали розділятися. Ситуації, коли виникають проблеми відділення власності від контролю, класифікувалися ними як екстраординарні, і тільки в 1995 р О. Харт став розглядати ситуацію відділення права власності від права керування як звичайну.

Вважаю, що цим, швидше за все, і пояснюється той факт, що нобелівські лауреати 2016 р. отримали премії не за створення, а за розвиток теорії контрактів. Разом з тим потрібно визнати, що перехід в дослідженнях від внутрішньої асиметрії інформації до асиметрії між внутрішньою і зовнішньою інформацією виявився плідним. У 1989 р вони розглядали питання про те, як домогтися, щоб позичальник перевів кредитору доходи, що не піддаються перевірці. Хороше рішення цієї проблеми - передача кредитору прав на ліквідацію фірми в разі невиконання зобов'язань.

А вже в 1991 р вони безпосередньо вводять відділення власності від контролю.

При цьому на прикладі конкретних компаній аналізується, як різні рівні децентралізації впливають на встановлення трансфертних цін і механізм стимулювання менеджерів.

Крім того, у разі делегування повноважень у агента з'являється можливість використовувати у виборі рішення інформацію, доступну йому, але закриту для принципала. О. Харт фактично погодився з лауреатом Нобелівської премії з економіки 2014 р Ж. Тиролем, який стверджував, що власник активу має на нього тільки залишкові права власності, тобто «право приймати рішення

про всі можливі способи використання цього активу, звичайно, не вступаючи при цьому в протиріччя з раніше укладеним контрактом, звичаєм або законом».

Оскільки власник - тільки одна сторона контракту, обмеження на права власності добровільно накладає на себе тільки одна сторона. Втім, добра воля тут теж умовна: менеджера наймають зазвичай з тієї причини, що не здатні керувати своєю власністю самі.

Отже, теорія контрактів здатна зробити істотний вплив на фінансовий менеджмент і економіку організацій, де вона може бути використана для аналізу багатьох проблем, наприклад ефективності злиттів і поглинань, розподілу повноважень всередині організації.

Вона допомагає відповідати на питання: слід чи ні приватизувати тих, хто надає соціальні послуги? як зовнішні власники здатні контролювати менеджерів компанії через побудову системи управління компанією і структуру її капіталу?

Важливим додатком теорії контрактів є аналітика контрактів в науково-технічній сфері. Зазвичай право приймати рішення пов'язане з правом власності і тільки делегується агенту.

Але в сфері розробок та інновацій все трохи не так. Припустимо, принципал найняв вченого або конструктора, і той працює на нього за фіксовану зарплату. Тоді у агента немає права на наступний перегляд контракту. Принципал вільно розпоряджається всім, що придумав агент. В іншому крайньому варіанті будь-яка інновація, придумана агентом, належить виключно йому. Він може відмовити принципалу в право її використовувати або продати принципалу інновацію за договірною ціною.

У другому випадку йому зрозуміло, що для більш високої ціни йому потрібно подати інновацію максимально високої якості. Тобто, будучи незалежним дослідником, а не найманим працівником, людина ретельніше дбає про якість інновації.

Але, з іншого боку, незалежний дослідник в меншій мірі зацікавлений зробити для принципала те, що дійсно потрібно.

Адже в разі переговорів про ціну його позиції будуть сильніше, якщо його інновація зможе стати в нагоді не тільки принципалу, а й іншим учасникам ринку.

Таким чином, видно, що хоча права власності і дають переваги при переговорах, але стимулювання інновацій може посилювати і позиції агента. Формалізація цього явища є одним з найважливіших положень теорії неповних контрактів.

Вважаємо, що одна з проблем вітчизняної науки полягає в тому, що інвестора з вченого не виходить, але патент на технічну інновацію прагне отримати саме академічний інститут. І коли справа доходить до підготовки до впровадження у виробництво, інвестор, якого не внесено до патенту, починає замислюватися, чи варто зв'язуватися з тими, хто закріплює за собою права, не маючи доступу до інвестицій. Цей крок вчених можна назвати нерозумним, оскільки в результаті гальмується впровадження інновації.

Інша крайня ситуація - коли принципал, яким у нас все більше виступає держава, яка не має певної мети. Тоді першою повинна була розвалитися сфера прикладної науки, працівники (агенти) якої звикли контактувати з принципалами за чітко визначеними правилами.

І зрозуміло, чому, хоч і постраждала, але зберіглася фундаментальна наука, в якій взаємини збереглися приблизно в тій же якості: є план НДР і є його фінансування.

Але є і варіанти поведінки, коли агент завдає шкоди принципалу, не порушуючи при цьому умови договору. Сторона контракту, яка не є власником активу, схильна до недоінвестування при виконанні своїх зобов'язань.

Під інвестиціями в даному випадку розуміються не тільки фінансові вкладення, а й трудові зусилля агента.

Отже, актив добре б передавати у власність тій стороні, у якій збиток від недоінвестування буде менше. Така поведінка називається опортуністична.

Використовується і неперекладний термін *moral hazard* («щось негаразд з мораллю»). Цій темі присвячена одна з ранніх робіт Б. Хольмстрома.

Отже, в теорії контрактів така поведінка пов'язується саме з категорією неповного контракту.

Теорія виходить з того, що агент не може бути повним егоїстом або людиною цілком раціональною. У ній присутні різного роду психологічні або соціальні підстави для такого вибору.

Контролювати результати діяльності топ-менеджера непросто, тому його матеріальне стимулювання ускладнене. При підвищенні винагороди за успіхи фірми може виявитися, що вони з його діяльністю не пов'язані, просто кон'юнктура покращилася, а при погіршенні кон'юнктури штрафувати топ-менеджера безглуздо.

Навіть при порівнянні результатів діяльності фірм в одній і тій же ринкової ніші не можна виключати факторів успіху або невдачі. Можна лише міркувати про те, чи зменшила діяльність менеджера ризики невезіння і підвищила ймовірність.

В теорії контрактів гарна і нехороша поведінка розрізняється не по етичним або правовим оцінкам, а за зовсім іншими критеріями. Говориться про те, що є вихідні переваги агента і є заохочення, які він отримує.

Одні заохочення можна розглядати як компенсацію незадоволених переваг (позначається як *crowding out*), інші - як доповнення переваг агента (*Crowding in*).

В ефективній системі стимулювання повинна бути виключена компенсація переваг стимулами (*crowding out*) і різко підвищена роль їх взаємодоповнення (*crowding in*).

В рамках теорії контрактів введено термін «мотивація в громадських службах» (*public service motivation - PSM*), яка змушує працівників вести себе активно і в тих умовах, коли отримані ними результати неможливо звести до економічних показників. У традиції цю проблему відносять за рамки економічної науки - в сферу етики, психології і права.

Коли така мотивація існує, держапарат і співробітники громадських організацій діють ефективно, коли її немає, йде робота на себе.

Вважаємо, що залишилося створити методику визначення рівня PSM в конкретних структурах. Але повноцінної корисної методики поки немає. Хоча потрібно зробити застереження: просування до неї йде.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Buchanan, J. M. What Should Economists Do? / J. M. Buchanan // Southern Economic J. — 1964. — Vol. 30. — P. 312—322.
2. Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. Уильямсон // THESIS. — 1993. — Т. 1, вып. 3. — С. 39—49.
3. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. — М. : Эксмо, 2007. — 960 с
4. Маркс, К. Капитал. Т. 1 [Электронный ресурс] / К. Маркс. — URL: <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/>.
5. Маршалл, А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с англ. / А. Маршалл. — М. : Прогресс, 1993. — Т. 1. — 416 с.
6. Contract Theory [Электронный ресурс] // Nobelprize.org. — URL: [http://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/economic-sciences/laureates/2016/popular-economicsciences2016.pdf](http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2016/popular-economicsciences2016.pdf).
7. Hart, O. Theory of Contracts. Advances in Economic Theory / O. Hart, B. Holmström // Fifth World Congress of the Econometric Society. — Cambridge : Cambridge Univ. Press, 1987. — P. 71—155.
8. Grossman, S. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration / S. Grossman, O. Hart // J. of Political Economy. — 1986. — Vol. 94, no 4. — P. 691—719.
9. Holmström, B. Moral Hazard and Observability / B. Holmström // Bell J. of Economics. — 1979. — Vol. 10. — P. 74—91.
10. Holmström, B. Aggregation and linearity in the provision of intertemporal incentives / B. Holmström, P. Milgrom // Econometrica. — 1987. — Vol. 55. — P. 303—328.
11. Benz, D. Contradiction between the subjects of the contractual relations in the regional Agrarian Sector [Электронный ресурс] / D. S. Benz, E. S. Silova // Economic and Social Development. 18th International Scientific Conference on Economic and Social Development “Building Resilient Society” : b. of proc. —

2016. — P. 28—38. — URL: <http://www.esd-conference.com/index.php?page=past-conferences>

12. Ш. Монтеск'є. Обрані твори / під. ред. М. П.Баскина / Ш. Монтеск'є – М. : держ. вид-во Політичною Літератури, 1955. – 435 с.
13. Д. Юм. Сочинения в двух томах / Д. Юм – М. : “Мысль”, 1966. – Т. 1. – 729 с.
14. Mun Th. A dicsource of trade from England to the East-Indies answering to-divers objections which are usually made against the same / Mun Th. – Amsterdam.: Theatrum Orbis Terrarum, 1969. – P. 18-20.
15. Скидельски Р. Джон Мейнард Кейнс. 1883-1946. Экономист, философ, государственный деятель. В 2-х книгах / Р. Скидельски ; пер. с англ. Демида Васильева. — М. : Московская школа политических исследований, 2005. — Т. 2. — 804 с
16. Llewellyn K.N. What Price Contract? An essay in Perspective / K.N. Llewellyn // Yale Journal. - 1931. – Vol.40. – P. 737.
17. Alfred Marshall Official Papers of Alfred Marshall / Alfred Marshall – London.: Cambridge University Press, 1996. - P 17.
18. Commons J. The Legal Foundations of Capitalism / Commons J.-N.Y.: McMillan, 1924. - P. 77.
19. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Коуз Р. – М. : Новое издательство, 2007. – 17 с.
20. Macneil I.E. The Many Futures of Contracts / I.E. Macneil // Southern California Law Review. – 1974. – №3. – P. 691-816
21. Уильямон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, “отношенческая” контрактация / О. Уильямсон. – С.-Петербург. : Ленинзадт, 1996. – 259 с.
22. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. – М. : Фонд экономической книги “Начала”, 1997. – 210 с.

23. Теорія контрактів: у чому суть відкриттів Нобелівських лауреатів—2016. URL: <http://forbes.net.ua/ua/nation/1422320> (дата звернення 19.11.2018).
24. Юхимець Р. Еволюція формування контрактних відносин. Інноваційна економіка. 2013. № 8(46). С. 242–246.
25. Охотніков А. Контрактні відносини як інститут на рівні загальної основи підприємницької діяльності. Advanced technologies of Science and Education: XIV міжнар. наук. інтернет-конф. URL: <http://intkonf.org/ohotnikov-a-v-kontraktni-vidnosini-yak-institut-na-rivni-zagalnoyi-osnovi-pid> (дата звернення 19.11.2018).
26. Мороз О. О., Семцов В. М. Контракти в аграрній сфері економіки: реальність і перспективи : монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
27. Гуторов А. О. Розвиток інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки : монографія. Київ : ТОВ «СІК ГРУП УКРАЇНА», 2016. 484 с.
28. Buterin V. A next-generation smart contract and decentralized application platform. Ethereum White Paper. 2014. URL: <http://www.the-blockchain.com/docs/> (дата звернення 13.12.2018).
29. Корж І. Смарт-контракти як інноваційний правовий інструмент. URL: <https://www.businesslaw.org.ua/smatr-contracts-as-a-legal-innovative-tool/> (дата звернення 14.12.2018).
30. Грибинюк О. М., Духницький Б. В., Шеремет О. О. Перспективи використання технології «блокчейн» у сільському господарстві. Економіка АПК. 2018. № 3. С. 75-81.
31. Carlo R. W. De Meijer. Blockchain: can it be of help for the agricultural industry? URL: <https://www.finextra.com/blogposting/13286/> (дата звернення 13.12.2018).
32. Манелюк О. Блокчейн аграрный: реальные примеры использования. Agroportal. URL: <http://agroportal.ua/views/blogs/> (дата звернення 1.11.2018).
33. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV, чинний у поточній редакції від 01.10.2018 р., підстава 2258-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (дата звернення 5.10.2018).

34. Розумний контракт. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki> (дата звернення 29.10.2018).
35. Що таке смарт-контракти. URL: <http://ethereum.net.ua/discussion/34/scho-take-smart-kontrakt> (дата звернення 29.10.2018).
36. Bugrov O., Bugrova O. Formalization of selection of contract-organizational project delivery strategy // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2018. Vol. 6, Issue 3 (96). P. 28–40. doi: <https://doi.org/10.15587/1729-4061.2018.151863>
37. Bugrov O., Bugrova O. An algorithm of selecting the pricing model for a construction contract // Eastern-European Journal of Enterprise Technologies. 2019. Vol. 1 (3). P. 1-19
38. Електронне джерело: Prozorro продажі// Динаміка показників// <https://bi.prozorro.sale/indicatordynamic/>