

подальшого вдосконалення регуляторне законодавство у відповідності до міжнародних стандартів.

Виходячи з викликів та завдань, які стоять перед фінансовим сектором України, в Стратегії визначено його місію як «драйвера сталого та інклюзивного розвитку економіки України та сприяння підвищенню добробуту громадян через забезпечення ефективного акумулювання, розподілу та обігу фінансових ресурсів в економіці» [2].

Для виконання даної місії стратегічними напрямками розвитку фінансового сектору визначено: досягнення фінансової стабільності; сприяння макроекономічному розвитку; фінансова інклюзія; розвиток фінансових ринків; інклюзивний розвиток.

Список літератури:

1. <https://bank.gov.ua/ua/markets>
2. https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sectoru_ua.pdf
3. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/rezultati-litsenzuvannya-ta-reyestratsiyi-finansovih-ustanov-natsionalnim-bankom-u-veresni>

Щепцов В. Д.

Національний університет «Києво-Могилянська академія»,
студент МП-2, «Економіка»

ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ: УДОСКОНАЛЕННЯ ВЗАЄМИН СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Актуальність теми. Як відомо удосконалення 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 даний момент підписання договору часто системно призводять до ситуації, при якій на ринку фінансуються покупки товарів (послуг) найгіршої якості відтак покупці, не маючи 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.

Мета роботи – дослідити основні особливості теорії контрактів та запропонувати основні засади щодо процесу процесу удосконалення взаємин суб'єктів господарювання.

Постановка цілей. Дослідити основні особливості теорії контрактів в розрізі процесу удосконалення взаємин суб'єктів господарювання, запропонувати основні засади щодо удосконалення теорії контракту.

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

Виклад основних положень дослідження. Теорія контрактів як розділ сучасної економічної теорії розглядає визначення параметрів контракту економічними агентами в умовах (як правило) асиметричної інформації. Сучасна теорія контрактів базується на ключових моделях, що формалізують ідеї інституційної та інформаційної економіки, привнесені в світову

науку попередніми лауреатами: Рональдом Коузом, Олівером Вільямсоном, Джорджем Акерлофом, Майклом Спенсом і іншими. Познайомимося з найбільш значущими моделями, які детально розкриті в конспекті лекцій Андрія Бремзе і Сергія Гуриєва. Отож, теорія контрактів включає [1; 2; 3-5]:

1. Модель асиметрії інформації. Існуючі складності в формуванні контрактів часто є пов'язаними з різним розподілом інформації, яка є між учасниками контракту. До прикладу, менеджер краще розуміє фактичний стан справ компанії, ніж її власник, новий працівник краще усвідомляє рівень своїх навичок ніж роботодавець, боржник краще знає власний фінансовий стан чим банк і т. д.. Відтак на основі такої інформації а саме її асиметрії виникає принцип «агент-конфлікт», коли агенти (менеджери, працівники, боржники) можуть зловживати недостатньою обізнаністю своїх принципалів (власників, роботодавців, кредиторів відповідно).

2. Принципал-агент конфлікт. Важливо знати, що в неправильно складений контракт може повести що одні типи агентів можуть себе видавати за інших. Наприклад, якщо в договорі про найм працівника не зазначено необхідність диплому про вищу освіту, то збільшується ризик найму працівників без відповідної підготовки. Надмірно завищені ставки в кредитних угодах можуть залучити шахраїв, які будуть себе видавати за добросовісних позичальників, тому що все одно не мають наміру вернути позику.

3. Модель інформаційних сигналів. Модель інформаційних викликів або сигналів, хоча базується на симетрії інформації, передбачає можливість агента до моменту складення контракту посилати сигнал до вищого типу: порядному працівникові, позичальникові, страхувальникові.

4. Модель морального ризику. Ця модель відрізняється від попередніх тим, що асиметрія інформації проявляється вже після укладення угоди, де агент вибирає стратегію дій, які досить вже важко контролювати. Наприклад, працівник знижує рівень зусиль, страхувальник починає недбало ставитися до застрахованого їм майна, а менеджери схильні приймати неоптимальні з точки зору власників рішення. Це викликає у принципалів потреби закладати в умови контракту відповідні стимули для ефективної поведінки агентів в майбутньому.

5. Модель неповних контрактів. У неповних контрактах, на відміну від повних, які в чистому вигляді існують тільки в теорії, неможливо повністю прописати дії сторін в майбутньому, оскільки неможливо все врахувати і передбачити всі варіанти розвитку подій. Олівер Харт зі своїми співавторами зумів розробити і формалізувати модель неповних контрактів, в якій, замість визначення дій сторін у майбутньому, визначається тільки, хто саме з учасників матиме право остаточного голосу в ситуаціях, коли контрагенти не зможуть дійти згоди.

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 приймати рішення самостійно.

Відтак 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 структурою її капіталу?.

Висновки. Таким чином на наш погляд з метою вдосконалення кращих взаємин суб'єктів господарювання в розрізі теорії контрактів можна доповнити, що для уникнення морального ризику, необхідно працівникам надавати більше інформації, в тому числі тієї яка призначена для керівника, але керівник повинен на основі якості роботи оцінити якому працівнику чи працівникам надавати цю інформацію. Працівники які отримали цю привілею будуть на наш

погляд більш відданими роботі і знизиться рівень недовіри, що загалом підвищить інтенсивність праці та підсилить співпрацю.

Список літератури:

1. Головань С. В., Гуриєв С. М., Макрушин А. В. Теория контрактів: збірник задач с рішеннями (#KL/2005/014). — М.: РЭШ, 2005. — 45 с.
2. Юдкевич М. М., Подколзина Е. А., Рябинина А. Ю. Основы теории контрактів: модели и задачи. — М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2002. — 352 с. — ISBN 5-7598-0176-7.
3. Bolton P., Dewatripont M. Contract Theory. — Cambridge, Mass. & London, England: MIT Press, 2005. — 740 pp. — [ISBN 978-0-262-02576-8](#).
4. Laffont J. J., Martimort D. The Theory of Incentives. — Princeton: Princeton University Press, 2002.
5. [Milgrom P.](#), [Roberts J.](#) Economics, Organization and Management. — Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1992.