

МОДЕЛІ КОНТРАКТНОЇ ПОВЕДІНКИ В КОНТЕКСТІ ТЕОРІЇ ГАЛУЗЕВИХ РИНКІВ

Г. М. Пилипенко, д. е. н., професор, НТУ «Дніпровська політехніка», annapylyp@ukr.net, orcid.org/0000-0003-2091-4320

Методологія дослідження. Дослідження моделей контрактної поведінки економічних суб'єктів базується на теоретико-методологічних засадах неінституціональної теорії, а саме: теорії фірми, трансакційних витрат, теорії організацій. Конкретними методами у дослідженні послуговували: метод логічного й історичного – при аналізі еволюції поглядів на процес контрактації; загального й особливого – при виокремленні специфіки різних типів угод; класифікацій – при створенні типології контрактів.

Результати. У статті проведено дослідження еволюції теорії контрактів як складової сучасної теорії галузевих ринків. Визначено фактори, які зумовлюють існування різних форм контрактації. Особливу увагу приділено розгляду такого чинника, як специфічні активи та показано його вплив на формування переговорної сили сторін контрактації. Виокремлено специфічні риси класичного, неокласичного контрактів та контракту відносин, який є формою імпліцитних контрактів. Продемонстровано роль неформальних норм при укладанні контракту відносин. Процес укладання контракту, який визначає права й обов'язки сторін, а також заходи щодо відповідальності за невиконання зобов'язань, розглянуто з точки зору висоти трансакційних витрат і, зокрема, опортуністичної поведінки.

Новизна. На основі узагальнення теоретичних положень теорії контрактів окреслено напрями вирішення проблеми вибору оптимального способу контрактації фірмою, що діє у ринковому середовищі.

Практична значущість. Типологізація контрактів, а також аналіз моделей контрактної поведінки, що є залежною від вибору того чи іншого виду угоди, дозволяють приймати ефективні управлінські рішення на рівні конкретної фірми, а на рівні національної економіки – знижувати витрати суспільства на проведення трансакцій.

Ключові слова: теорія галузевих ринків, теорія контрактів, класичний контракт, неокласичний контракт, контракт відносин, специфічні активи, трансакційні витрати, опортуністична поведінка.

Постановка проблеми. Специфіка соціально-економічного розвитку України ставить перед господарюючими суб'єктами цілий ряд питань, які стосуються вибору ефективних поведінкових стратегій. Реалії свідчать, що сучасна фірма функціонує в ситуації невизначеності і є залежною від впливу цілого ряду чинників, передбачити наслідки яких виявляється дуже складним процесом. Вірогідність необґрунтованих цінових змін, можливість блокування дос-

тупу до джерел постачання або ринків збуту з боку конкурентів, витіснення з ринку через технічні зміни або появу нових виробів – це далеко не повний перелік тих ризиків, на які наражається фірма, що веде свою економічну діяльність у ринковому середовищі. За таких умов у компанії виникає необхідність забезпечення себе від можливих ризиків, що досягається за рахунок укладання угод.

Однак, як свідчить практика, вибір фірмою оптимального контракту є доволі

складним процесом, оскільки він передбачає врахування цілого спектру факторів, що мають економічну, технічну та інституціональну природу. Відтак, особливої важливості набувають питання розвитку теоретичного підґрунтя для прийняття управлінських рішень. Таким підґрунтям слугує сьогодні сучасна теорія галузевих ринків, яка зосереджує свою увагу на поведінкових аспектах учасників економічних відносин, що взаємодіють між собою в умовах недосконалої конкуренції, змінюючи при цьому конфігурацію ринкових структур а, отже, й умови максимізації прибутків. Теорія контрактів є складовою цього напрямку досліджень і вченням, що динамічно розвивається в плані формування концептуальних засад оптимальної контрактації як на рівні окремої фірми, так і національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Витоки теорії контрактів знаходяться у творчості Дж. Коммонса, який ще на початку ХХ ст. при дослідженні еволюції торговельної та індустріальної систем США звернув увагу на важливість правового забезпечення взаємовідносин між економічними суб'єктами. У поле зору дослідника потрапили такі інституціональні аспекти взаємодій, як права власності, свобода, влада, норми й правила поведінки, що відігравали важливу роль в угодах між контрагентами. Книга «Правові засади капіталізму» привернула увагу теоретиків до проблем, які супроводжують процес укладання угод, а також завдяки особливій методології аналізу дозволила її автору більш ґрунтовно дослідити останні з огляду на інституціональні складові. Власне й термін «трансакція» було уведено в науковий обіг саме Дж. Коммонсом, який розумів під нею «відчуження й придбання індивідами прав власності та свобод, створених суспільством» [1, с.650].

Подальший розвиток теорії контрактів пов'язується з творчістю Р. Коуза, який визначив його як «те, посередництвом чого фактор виробництва (або його власник) за певну винагороду згоджується виконати розпорядження підприємця» [2, с.17]. Досліджуючи сутність контракту Р. Коуз прийшов до висновку, що він встановлює тільки межі влади підприємця, в середині

яких він здійснює управління факторами виробництва. Таке управління пов'язане з «витратами використання цінового механізму – витратами на проведення переговорів й укладання угоди на кожну трансакцію обміну» [Там само, с. 16–17]. У подальшому ці витрати були названі трансакційними і розширені до витрат збору інформації, проведення переговорів та прийняття рішень, контролю та юридичного захисту контрактів.

Включення трансакційних витрат в теорію галузевих ринків дозволило по-новому пояснювати багато явищ, притаманних ринковій формі організації. О. Вільямсон розширив аналіз Р. Коуза, визначивши природу і джерела трансакційних витрат. Його роботи «Корпоративний контроль і ділова поведінка» (1970) та «Ринки й ієрархії» (1975) дозволили на основі залучення трансакційних витрат пояснити вибір, який здійснює фірма між довготерміновими контрактами та вертикальною інтеграцією. Саме у цьому напрямку розвивалася теорія контрактів упритул до кінця ХХ ст., збагачуючись ідеями отримання квазіренти (Б. Клейн, Р. Кроуфорд, А. Алчіян) [3], поведінки фірми у світлі контракту відносин (Дж. Бейкер., Р. Гіббонс) [4], неповноти контрактів (С. Гроссман, О. Харт, Б. Хольмстром) [5–8]. Важливість отриманих результатів в теорії контрактів, а також їх формалізація стали підставою присудження Нобелівської премії з економіки у 2016 р. саме представникам цього напрямку – О. Харту та Б. Хольмстрому.

Оскільки економічні суб'єкти в умовах ринкової економіки прагнуть до укладання таких угод, які найбільшою мірою задовольняють їхні прагнення максимізувати прибутки з урахуванням рівнів трансакційних витрат і ризиків, то важливими стають питання пошуку оптимального контракту. Все це зумовлює необхідність дослідження видів контрактів та факторів, які впливають на їхній вибір фірмою.

Формулювання мети статті. Метою статті є узагальнення теоретичних положень теорії контрактів з огляду на вирішення проблеми вибору оптимального способу контрактації фірмою, що діє у ринковому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здійснюючи господарську діяльність у ринковому середовищі, фірма залучає ресурси від постачальників і реалізує готову продукцію, а отже, вступає у взаємодію з іншими економічними агентами у відповідності з досягнутими між ними угодами. Останні набувають форми контракту – угоди, яка фіксує права й обов'язки сторін з приводу трансакції, що укладена між контрагентами і містить в собі зобов'язання сторін. Використовуючи таке загальне визначення контракту, слід звернути особливу увагу на те, що будь-який контракт – це, перш за все, відносини двох сторін. Представники неінституціонального напрямку виходять з того, що будь-яке економічне відношення породжує явні й неявні витрати а, отже, і процес укладання угоди та забезпечення контролю за її виконанням не позбавлений витрат. З огляду на цю обставину контракт часто визначають як компроміс між достовірністю зобов'язань та витратами на її підтримання. Сама можливість досягнення такого компромісу визначається складовими контракту, які враховують вплив таких факторів, як тривалість, невизначеність, специфічність активів, рівень трансакційних витрат. Тому для кожної фірми важливим є вибір того контракту, який є найбільш прийнятним для даної ситуації з точки зору запобігання трансакційних ризиків і зниження рівня трансакційних витрат. О. Вільямсон вслід за Я. Макнейлом (I. Macneil, 1974) з огляду на ці фактори виділив три типові форми контрактів – класичні, неокласичні та споріднені [9, с. 68–71]. Останні завдяки подальшим розробкам представників теорії контрактів були розвинуті до контрактів відносин (імпліцитних).

Класичний контракт укладається за умов незалежності продавців і покупців, а також відсутності невизначеності (існуванні повної інформації у кожного учасника угоди). Ці обставини дозволяють чітко й вичерпно визначити всі умови взаємодії сторін: документально відобразити усі можливі варіанти розвитку подій та прописати шляхи виходу з проблемних ситуацій. Основними пунктами класичного контракту є визначення предмету угоди, терміну зобов'язань, опис обставин, які можуть зашкодити вико-

нанню угоди, санкції. Такі контракти обов'язково укладаються в письмовій формі і не передбачають ніяких відносин між контрагентами, які б виходили за межі виконання умов контракту. При порушенні контракту або виникненні спірних питань учасники звертаються до суду, тобто керуються у своїй діяльності юридичними нормами і не залучають для вирішення спорів третю сторону – арбітраж. Якщо один із контрагентів порушує договір, то відносини з ним відразу перериваються, оскільки на ринку легко знайти йому заміну. Отже, за наявності ринкових альтернатив, що слугують своєрідною формою захисту від порушення контракту, дана трансакція самоликвідується. Саме тому класичні контракти часто називають угодами, які самовиконуються. Ще однією характерною рисою подібних угод є те, що відносини сторін контракту завершуються відразу після виконання прописаних в ньому зобов'язань.

Неокласичний контракт має місце тоді, коли, з одного боку, сторони зберігають автономію, однак при цьому є залежними одна від одної, а з іншого – укладаються на довготривалий термін за умов невизначеності. Відповідно, в таких контрактах неможливо врахувати всі події, що можуть відбутися в майбутньому, а отже, точно описати всі можливі обставини та дії сторін з вирішення проблемних ситуацій. Саме тому такий тип контрактів вважають неповним. При укладанні неокласичних контрактів важливими є особисті відносини між контрагентами, їхнє вміння вибудувати конструктивні партнерські відносини з метою забезпечення безперервності процесу виконання угод. Оскільки в умовах описаних взаємодій неможливо розробити ефективні механізми адаптації до непередбачуваних подій та розподілу ризиків до того моменту, як ці події насправді відбудуться, то учасники неокласичного контракту згоджуються на залучення третьої сторони – арбітра. Рішення саме цього посередника учасники угоди зобов'язуються виконувати при настанні подій, які спеціально не були оговорені в контракті та виникненні спорів і конфліктів. В ролі арбітра найчастіше виступає третейський суд. З огляду на присутність такого арбітра при вирішенні спірних питань нео-

класичні контракти носять потрійний характер.

Коли тривалість контракту стає все більшою й більшою, а його складність зростає, контрагенти переходять до імпліцитного контракту (тобто такого, який мається на увазі, не обумовлений до кінця). Його різновидом є так званий контракт відносин. Такий контракт не містить чітко визначених умов взаємодії, оскільки має дуже високу ступінь невизначеності, за якої фіксація всіх нюансів довготривалих відносин є неможливою. Тому учасники вибудовують такі умови безпосередньо вже у ході реалізації самої угоди, яка спирається на добру волю партнерів. Саме тому особистість учасників набуває вирішального значення, оскільки за умов невизначеності краще мати справу з людьми, яким можна довіряти. З цих причин неформальні умови взаємодії сторін переважають над формальними пунктами угоди,

часто контракт взагалі не оформляється у вигляді юридичного документа.

Таким чином, основою подібних контрактів є не юридичний договір, а досвід взаємодії сторін. Спірні питання в імпліцитних контрактах вирішуються не в судах, а в ході неформальних переговорів і торгів. Такий механізм захисту контрактів стає можливим тому, що в разі припинення встановленої взаємодії ніхто із її учасників не зможе знайти на ринку еквівалентної заміни. Отже, імпліцитні контракти укладаються в умовах довготривалих, складних і взаємовигідних відносин між контрагентами, де обопільна зацікавленість у продовженні відносин є вирішальним фактором. Основними принципами успішної реалізації імпліцитних контрактів є довіра, солідарність і зацікавленість у продовженні співробітництва.

Специфіка кожного типу контракту в узагальненому вигляді представлена на рис.1.

Класичний контракт	<ul style="list-style-type: none"> – укладається між незалежними суб'єктами за умови повної інформації; – носить короткотерміновий характер; – може бути розірваним за згодою сторін; – не передбачає участі третьої сторони; – має юридичний захист та, як правило, компенсацію в грошовій формі; – характеризується ризиком втрат, а інструментом захисту від можливо-го невиконання умов слугують ринкові альтернативи
Неокласичний контракт	<ul style="list-style-type: none"> – укладається між незалежними, але пов'язаними між собою суб'єктами за неповної інформації; – носить довготерміновий характер; – укладається з метою забезпечення безперервності угоди і передбачає вміння контрагентів побудувати конструктивне партнерство; – спірні питання вирішуються через посередників (арбітраж); – судові позови призводять до розриву партнерських відносин і фінансових втрат
Імпліцитний контракт (контракт відносин)	<ul style="list-style-type: none"> – не може бути розірваним у силу складності знаходження повноцінного заміника блага; – не передбачає участі третьої сторони; – базується на попередньому досвіді взаємодії сторін; – захищається через неформальні переговори й двосторонні торги – має ризики невиконання, які пов'язані із втратою довіри і неможливістю продовження співробітництва

Рис. 1. Види контрактів та їх особливості

Таким чином, кожна фірма для забезпечення ефективності своєї господарської діяльності має обрати такий тип контракту, який найбільшою мірою буде сприяти реалі-

зації її інтересів. Як вже зазначалося, такий вибір визначається з огляду на рівень специфічності її активів, тривалість і частоту

обміну між сторонами, а також рівень невідзначеності умов угоди.

Специфічні активи більшістю дослідників визначаються як інвестиції, які пов'язані з перспективами майбутньої вигоди набагато більше, ніж з поточною. Зазвичай підприємці мають справу з загальними ресурсами – працею, землею й капіталом, які може використовувати кожен із них у будь-якій сфері господарської діяльності. Тому ринкова цінність загального ресурсу мало залежить від того, де він безпосередньо використовується. Натомість специфічний ресурс не має настільки широкого застосування, а може бути застосованим тільки в діяльності даного конкретного виробника. Саме ця особливість, власне, й вимагає оформлення взаємодій у вигляді контракту. За умови, коли економічний суб'єкт здійснює інвестиції в актив, який однаковою мірою може бути корисним як для партнера, так і для зовнішніх агентів, контракт взагалі може бути не потрібним. Цей економічний суб'єкт захищає свої права самою можливістю продати його на ринку іншим. Коли ж актив набуває ознак специфічності, то інвестиції можуть бути захищені тільки за рахунок оговорення в контракті відповідних вимог і обов'язків сторін.

Зазвичай, специфіка ресурсів може бути пов'язана з техніко-технологічними або з географічними особливостями їхнього застосування. Говорячи про технічну специфічність, слід мати на увазі, що одна або обидві сторони інвестують в обладнання, яке може бути використане тільки ними і не має цінності за будь-якого іншого використання. Наприклад, постачальник має розробити обладнання, параметри якого призначені для виконання спеціального замовлення. Іншим видом специфічності активів може бути специфічність місцезнаходження, коли продавці й покупці розміщують основні фонди на близькій відстані один від одного, знижуючи тим самим транспортні витрати і витрати на зберігання товарних запасів на складах. Перехід до інших контрагентів, що базуються на іншій території, спричинить суттєве зростання подібних витрат. І, нарешті, специфічність людського капіталу зумовлюється знаннями й навичками робітників компанії, які мають цінність тільки

для окремих покупців або замовників. Наприклад, висока кваліфікація авіадиспетчера навряд чи стане в нагоді фермеру, який спеціалізується на вирощуванні зернових культур.

Специфічність активів зумовлює обопільну зацікавленість сторін, оскільки вони мають набагато більшу цінність тільки до тих пір, доки поєднані разом і використовуються як єдиний ресурс. Тому порушуючи контракт кожен із партнерів водночас наражає на ризик себе особисто: в іншій комбінації, в межах іншого контракту його активи будуть мати значно меншу цінність. Б. Клейн, Р. Кроуфорд, А. Алчіян продемонстрували, що укладання контракту, який передбачає інвестиції у специфічні активи, приводить до зниження витрат виробництва і дозволяє отримати додатковий дохід, який було названо квазірентою [3]. За таких умов переговорна сила сторони, яка здійснила специфічні інвестиції, стає слабшою, а контрагент отримує можливість вимагати більшу частину квазіренти (здирицтво) через погрозу розірвання угоди або шантаж, оскільки має більшу ринкову владу. Отже, здирицтво в економічному сенсі спрямоване на перерозподіл квазіренти між учасниками угоди і завдяки цьому обмежує інтереси сторони, яка здійснила інвестиції у специфічні активи. Тому контрагент, який планує здійснити специфічні інвестиції, має передбачити в контракті спосіб уникнення здирицтва або компенсації збитків.

Намаловажного значення при укладанні угод набуває тривалість і частота обміну між сторонами. Якщо трансакція є одноразовою і її виконання не займає багато часу, то відносини між контрагентами будуть будуватися на основі типових контрактів (переважно на формальній основі). Коли ж трансакції між одними й тими ж партнерами повторюються на регулярній основі, а виконання угоди вимагає, щоб вони знаходились у довготривалому тісному контакті, тоді кожен із учасників отримує можливість краще пізнати один одного і більш повно враховувати інтереси контрагента. За таких умов відносини учасників угоди стають менш формальними, набувають рис персоналізованого характеру. Багато питань вирішується у процесі особистого спілкування,

що дозволяє позбутися витрат, які виникають за необхідності використання таких формальних механізмів, як суд, арбітраж або дії інших регулюючих органів. Отже, разом із зростанням тривалості й частоти обміну між сторонами від типових контрактів переходять до неповних (неокласичних або імпліцитних).

В ринковому середовищі фірми діють за невизначеності, яка не дозволяє компаніям укладати угоди, якими можна було б керуватися в умовах зміни обставин. Наприклад, іноді дуже важко передбачити зміну ринкової кон'юнктури, можливу аварійність, опортуністичну поведінку партнерів, яка проявляється у порушенні однією із сторін умов комерційних угод на свою користь, якщо це відповідає її довготерміновим інтересам. Все це робить неможливим складання таких контрактів, в яких би прописувались усі деталі трансакцій за всіх можливих варіантів розвитку подій. Тому невизначеність завжди залишає ряд позицій в контракті відкритими, що, у свою чергу, потребує додаткових заходів з їхнього захисту.

Поряд з цим слід мати на увазі, що вибір відповідного типу контракту та факт його підписання не гарантують безумовного виконання взятих зобов'язань. Навіть за умов невисокої невизначеності виникає необхідність контролю за дотриманням термінів, параметрів якості, обсягів постачань тощо. У разі порушення умов контракту постає питання про примушення сторони-винуватця до виправлення ситуації. Тому процес укладання контракту, а також заходи щодо відповідальності за невиконання зобов'язань, пов'язані з трансакційними витратами. Особливим їх видом є витрати опортуністичної поведінки, під якою автор даного терміну О. Вільямсон розуміє «задоволення власних інтересів у підступний спосіб» і відносить сюди такі очевидні форми, якими опортунізм, однак, рідко обмежується: брехня, злодійство та омана» [9, с.47]. За умов високої невизначеності та відсутності належного контролю за виконанням контракту його учасники можуть вдатися до опортуністичної поведінки, спрямованої на досягнення особистої вигоди за рахунок ущемлення інтересів партнера. Опортунізм завжди пов'язаний з інформаційною асиметрією

та неповнотою контрактів. Він набуває різних форм: спотворення, приховування істини, заплутування партнера. Як показує практика, інформаційна асиметрія не дозволяє взаємодіючим сторонам не тільки ухвалити оптимальне рішення, але й виробити ефективні механізми захисту своїх інтересів. Дійсно, один контрагент не може достеменно знати всіх обставин і всіх деталей поведінки іншого після того, як контракт вже підписано. Відсутність повної інформації про можливі дії партнера та його істинні наміри не дають можливості запобігти будь-яким порушенням з його боку. Тому сторони, які вступають в контрактні відносини, зазвичай намагаються забезпечити себе гарантіями від опортуністичної поведінки партнера. Витрати, які йдуть на створення таких гарантій, вважаються також трансакційними витратами і охоплюють витрати на здійснення контролю за виконанням контракту, на адвокатську підтримку, нотаріат, незалежний аудит тощо. Отже, величина трансакційних витрат є також вагомим фактором визначення типу контрактних відносин, які встановлюються між контрагентами. Як правило фірми включаються у ринковий обмін тоді, коли очікувана вигода від цього перевищує сукупні витрати, у тому числі й трансакційні.

Висновки. Проведене дослідження дозволило з'ясувати, що еволюція теорії контрактів відбувалася шляхом залучення до аналізу ринкових трансакцій концепту трансакційних витрат, поведінкових аспектів економічних суб'єктів та теорії стимулів в організації. Все це розширило наукові уявлення про фактори, які зумовлюють існування різних форм контрактації, а також трансформувало розуміння останніх як послідовної зміни класичного, неокласичного та імпліцитного контрактів, яка відбувається під впливом специфічності активів, тривалості трансакцій та невизначеності.

Здобутки теорії контрактів, яка наприкінці ХХ ст. стала невід'ємною частиною теорії галузевих ринків, дозволили фірмам більш чітко окреслювати права і обов'язки сторін при укладанні довгострокових контрактів, а при неможливості створення оптимального контракту переходити до інших форм організації економічної діяльності, як

то вертикальна інтеграція, стратегічні альянси тощо.

За невисокої специфічності активів, що використовуються сторонами трансакцій, за передбачуваного короткотермінового характеру їхніх взаємодій та за умови нерегулярності ділових стосунків контрагенти обмежуються, як правило, складанням класичних (типових контрактів). Навпаки, чим більш специфічними є активи економічної діяльності сторін, чим більш повторюваним і невизначеним стає характер їхніх взаємодій, тим сильнішими стають стимули до встановлення довготривалих відносин на формальній і неформальній основі, а отже, й переходу до неокласичних або імпліцитних контрактів. Трансакційні витрати, що виникають у процесі контрактації, і, особливо ті, що пов'язані з опортуністичною поведінкою, можуть взагалі спонукати фірму відмовитися від участі в обміні через укладання угод і організувати власне виробництво проміжної продукції. Як правило, чим вищими є трансакційні витрати, тим ефективнішою буде діяльність фірми за умови об'єднання ресурсів у своїй структурі.

Література

1. Commons, J. Institutional Economics // American Economic Review, 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
2. Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. – Спб. : Экономическая школа, 1995. – 584 с.
3. Klein B., Krawford R., Alchian A. Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Process // Journal of Law and Economics, 1978. – Vol. 21. – P. 297–326. DOI: [10.1086/466922](https://doi.org/10.1086/466922)
4. Beker G., Gibbons R., Murply K. Relational Contract and Theory of the Firm // The Quarterly Journal of Economics, 2002. – Vol. 117. – P. 39–84. doi.org/10.1162/003355302753399445
5. Grossman S., Hart O. Implicit Contracts Under Asymmetric Information // Quarterly Journal of Economics. 1983. – Vol. 98. – P. 123–156. doi.org/10.2307/1885377

6. Hart O. Firms, Contracts, and Financial Structure // Oxford: Clarendon University Press, 1995. – 228 p. doi.org/10.1006/jjie.1997.0371

7. Holmstrom B. Moral hazard in teams // Bell Journal of Economics, 1982. – Vol. 13. – P. 324–340. doi.org/10.2307/3003457

8. Holstrom B., Milgrom P. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization, 1991. – Vol. 7. – P. 24–52. doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.24

9. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О. Вільямсон. – К. : Видавництво «АртЕк», 2001. – 472 с.

References

1. Commons, J. Institutional Economics // American Economic Review, 1931. – Vol. 21. – P. 648–657.
2. Galperin, V.M. (Eds.) (1995). Teoriya firmy. Sankt-Peterburg, Ekonomicheskaya shkola.
3. Klein, B., Krawford, R., & Alchian, A. (1978). Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Process. Journal of Law and Economics, Vol. 21, 297–326. DOI: [10.1086/466922](https://doi.org/10.1086/466922)
4. Beker, G., Gibbons, R., & Murply, K. (2002). Relational Contract and Theory of the Firm. The Quarterly Journal of Economics, Vol. 117, 39–84. doi.org/10.1162/003355302753399445
5. Grossman, S., & Hart, O. (1983). Implicit Contracts Under Asymmetric Information. Quarterly Journal of Economics, Vol. 98, 123–156. doi.org/10.2307/1885377
6. Hart, O. (1995). Firms, Contracts, and Financial Structure. Oxford: Clarendon University Press, 1995. – 228 p. doi.org/10.1006/jjie.1997.0371
7. Holmstrom, B. (1982). Moral hazard in teams. Bell Journal of Economics, Vol. 13, 324–340. doi.org/10.2307/3003457
8. Holstrom, B., Milgrom, P. (1991). Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design // Journal of Law, Economics, and Organization, Vol. 7, 24–52. doi.org/10.1093/jleo/7.special_issue.24
9. Viliamson, O. (2001). Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv. Kyiv: Vydavnytstvo «ArtEk».

МОДЕЛИ КОНТРАКТНОГО ПОВЕДЕНИЯ В КОНТЕКСТЕ ТЕОРИИ ОТРАСЛЕВЫХ РЫНКОВ

А. Н. Пилипенко, д. э. н., профессор, НТУ «Днепровская политехника»

Методология исследования. Исследование моделей контрактного поведения экономических субъектов базируется на теоретико-методологических основах неинституциональной теории, а именно: теории фирмы, трансакционных издержек, теории организаций. Конкретными методами в исследовании послужили: метод логического и исторического – при анализе эволюции взглядов на процесс контрактации; общего и особенного –

при выделении специфики разных типов сделок; классификаций – при разработке типологии договоров.

Результаты. В статье проведено исследование эволюции теории контрактов как составляющей современной теории отраслевых рынков. Определены факторы, обуславливающие существование разных форм контрактации. Особое внимание уделено рассмотрению такого фактора как специфические активы и показано его влияние на формирование переговорной силы сторон контрактации. Выделены специфические черты классического, неоклассического контрактов и контракта отношений, который является формой имплицитных контрактов. Продемонстрирована роль неформальных норм при заключении контракта отношений. Процесс заключения контракта, определяющего права и обязанности сторон, а также меры по ответственности за невыполнение обязательств, рассмотрен с точки зрения высоты транзакционных расходов и, в частности, оппортунистического поведения.

Новизна. На основе обобщения теоретических положений теории контрактов намечены направления решения проблемы выбора оптимального способа контрактации фирмой, действующей в рыночной среде.

Практическая значимость. Типологизация контрактов, а также анализ моделей контрактного поведения, зависящих от выбора того или иного вида соглашения, позволяют принимать эффективные управленческие решения на уровне конкретной фирмы, а на уровне национальной экономики – снижать расходы общества на проведение транзакций.

Ключевые слова: теория отраслевых рынков, теория контрактов, классический контракт, неоклассический контракт, контракт отношений, специфические активы, транзакционные издержки, оппортунистическое поведение.

MODELS OF CONTRACTUAL BEHAVIOR IN THE CONTEXT OF SECTORAL MARKETS THEORY

H. M. Pylypenko, D.E., Professor, Dnipro University of Technology

Methods. The study of models of contractual behavior of economic entities is based on the theoretical and methodological foundations of neo-institutional theory, namely: the theory of the firm, transaction costs, the theory of organizations. Specific methods being used in the study were the following: logical-and-historical method – while analyzing the evolution of views on the process of contracting; general and specific – while highlighting the specifics of different types of agreements; classification – while creating a typology of contracts.

Results. The study of the evolution of contract theory as a component of modern theory of industry markets is conducted. The factors that determine the existence of various forms of contracting are identified. Particular attention is paid to the consideration of such factor as specific assets, its impact on the formation of the bargaining power of contracting parties is shown. The specific features of classical, neoclassical contracts and the contract of relations, which is a form of implicit contracts, are highlighted. The role of informal norms in concluding a contract of relations is demonstrated. The process of concluding a contract, which defines the rights and obligations of the parties, as well as measures for liability for non-fulfillment of obligations, is considered in terms of transaction costs and, in particular, opportunistic behavior.

Novelty. On the basis of the generalization of theoretical statements of the theory of contracts, the directions of solving the problem of choosing the optimal method of contracting by a firm operating in a market environment are outlined.

Practical value. Typology of contracts, as well as analysis of models of contractual behavior, which depends on the choice of a particular type of agreement, allow making effective management decisions at the level of a particular firm, as well as reducing society's transaction costs at the level of national economy.

Keywords: sectoral markets theory, contract theory, classical contract, neoclassical contract, relationship contract, specific assets, transaction costs, opportunistic behavior.

Надійшла до редакції 10.09.21 р.