

■ ■ ■ ■ ■ МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ  
ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 338.436.3

**МОДЕЛЮВАННЯ  
КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН  
МІЖ ОСНОВНИМИ  
РЕЦИПІЄНТНИМИ ГРУПАМИ  
АГЕНТІВ РИНКУ<sup>©</sup>**

**Р.В. ЛОГОША,**  
доктор економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аграрного менеджменту,

**К.В. МАЗУР,**  
кандидат економічних наук, доцент,  
завідувач кафедри аграрного менеджменту,

**О.Г. ПІДВАЛЬНА,**  
кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри аграрного менеджменту,  
Вінницький національний  
аграрний університет  
(м. Вінниця)

*У статті досліджено особливості формування контрактних відносин та процесу їх моделювання між основними реципієнтними групами агентів ринку. Розглянуто процес контрактації який передбачає опис конфігурації груп агентів, що є детермінантними, реципієнтними та бенефеціарними до ринку. На основі цього описані конфлікт інтересів та оцінені ризики опортунізму з боку окремих груп агентів, від чого об'єктивно і залежить досконалість/ефективність ринку. Суть конфлікту може бути представлена через матрицю, що передбачає співвідношення традиційно економічних і соціально-екологічних пріоритетів. Конфліктність при цьому асоціюється із набором альтернативних сценаріїв, коли одній групі пріоритетів приділяється більше уваги за рахунок інших.*

*Розроблена матриця позиціонування сценаріїв розвитку ринку за співвідношенням пріоритетів «економічна результативність – соціально-екологічна результативність» дає можливість представити критерій досконалості репрезентативного ринку, коли стан «недосконалості» асоціюється із низькими економічними та соціально-екологічними ефектами, тоді як «досконалості» – із високим рівнем, де вони досягаються не за рахунок один одного, а саме завдяки ефекту взаємоузгодженого балансу. У такому співвідношенні секторів матриці чітко виділяються бажані і небажані сценарії розвитку, а звідси – типи ринку.*

*Проведено аналіз ризиків опортунізму реципієнтів ринку за 3-вимірною шкалою для основних груп агентів (споживачі, влада, бізнес, громадські інститути), що дало можливість зробити висновок, що опортунізм характерний, насамперед, для регулятора, в меншій мірі – для бізнесу, ще в меншій – щодо споживачів та громадських інститутів.*

*Запропонована типізація контрактів дає можливість моделювати умови динаміки ринку, де типи контрактів побудовано на основі основних теорій контрактів. Дослідженням встановлено, що найбільш придатним для ринкових відносин та*

© Р.В. ЛОГОША, К.В. МАЗУР, О.Г. ПІДВАЛЬНА, 2019

функціонування інституту ринку загалом може бути визначена модель умовно досконалого контракту сприятливого вибору, зміст якої за всіма канонічними складовими відповідає принципам ідеології економічного лібералізму, що означає обов'язковість наявності у такому типовому контракті множини певних функцій і норм.

**Ключові слова:** контрактні відносини, опортунізм, моделювання, бенефіціарії, реципієнти, ефективність/досконалість ринку.

**Табл.: 2. Рис.: 3. Літ.: 11.**

## MODELING OF CONTRACTUAL RELATIONS BETWEEN THE MAIN RECIPIENT GROUPS OF MARKET AGENTS

**LOHOSHA Roman,**

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Agrarian Management,*

**MAZUR Kateryna,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Head of the Department of Agrarian Management,*

**PIDVALNA Oksana,**

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Associate Professor of the Department of Agrarian Management,  
Vinnytsia National Agrarian University  
(Vinnytsia)*

*The features of formation of the contract relations and process of their modeling between the main recipients groups of agents of the market are studied in the article. The contracting process is considered, which provides description of the configuration of groups of agents that are determinants, recipients and beneficiaries to the market. On the basis of this, the conflict of interests is described and the risks of opportunism are assessed from the individual groups of agents, from what the perfection/efficiency of the market depends objectively. The essence of the conflict can be presented through the matrix which provides a ratio of traditionally economic and social-and-ecological priorities. The conflict at the same time is associated with a set of alternative scenarios when more attention at the expense of others is paid to one group of priorities.*

*The matrix of positioning the market development scenarios according to the ratio of priorities «economic efficiency – the social-and-ecological effectiveness» makes it possible to present a criterion of perfection of the representative market when the state of «imperfection» is associated with low economic and socio-ecological effects, while «perfection» – with high level where they are achieved not at the expense of each other, but due to the effect of the mutually agreed balance. In such ratio of matrix sectors desirable and undesirable scenarios of the development and then the market types are distinguished clearly.*

*Risk analysis of opportunism of recipients of the market on the 3-dimensional scale for the main groups of agents (consumers, power, business, public institutes) is carried out that allowed to draw a conclusion that the opportunism is characteristic primarily for the regulator, to a lesser extent – for business, and to the least – for consumers and public institutes.*

*The offered typing of contracts makes allows to model conditions of the market dynamics where the types of contracts are based on the basic theories of contracts. The study found that the most suitable for market relations and functioning of the market*

*institution can be generally defined model of a conditionally perfect contract of favorable choice, the content of which, in all canonical constituents, corresponds to the principles of the ideology of economic liberalism, which means the obligation to have a set of certain functions in such a typical contract and norms.*

**Key words:** contract relations, opportunism, modeling, beneficiaries, recipients, efficiency/ perfection of the market.

**Tabl.: 2. Fig.: 3. Ref.: 11.**

## МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ОСНОВНЫМИ РЕЦИПИЕНТНЫМИ ГРУППАМИ АГЕНТОВ РЫНКА

**ЛОГОША Роман Васильевич,**  
доктор экономических наук, доцент,  
доцент кафедры аграрного менеджмента,

**МАЗУР Екатерина Васильевна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
заведующая кафедрой аграрного менеджмента,

**ПИДВАЛЬНА Оксана Григорьевна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры аграрного менеджмента,  
Винницкий национальный аграрный университет  
(г. Винница)

*В статье исследованы особенности формирования контрактных отношений и процесса их моделирования между основными реципиентными группами агентов рынка. Рассмотрен процесс контрактации, предусматривающий описание конфигурации групп агентов, которые являются детерминантными, реципиентными и бенефициарными к рынку. На основе этого описан конфликт интересов и оценены риски оппортунизма со стороны отдельных групп агентов, от чего объективно и зависит совершенство/ эффективность рынка. Суть конфликта может быть представлена через матрицу, которая предусматривает соотношение традиционно экономических и социально-экологических приоритетов. Конфликтность при этом ассоциируется с набором альтернативных сценариев, когда одной группе приоритетов уделяется больше внимания за счёт других.*

*Разработанная матрица позиционирования сценариев развития рынка за соотношением приоритетов «экономическая результативность – социально-экологическая результативность» дает возможность представить критерий совершенства репрезентативного рынка, когда состояние «несовершенства» ассоциируется с низкими экономическими и социально-экологическими эффектами, тогда как «совершенства» – с высоким уровнем, где он достигается не за счёт друг друга, а благодаря эффекту взаимосогласованного баланса. В таком соотношении секторов матрицы четко выделяются желательные и нежелательные сценарии развития, а отсюда – типы рынка.*

*Проведен анализ рисков оппортунизма реципиентов рынка по 3-мерной шкале для основных групп агентов (потребители, власть, бизнес, общественные институты), что дало возможность сделать вывод, что оппортунизм характерен, в первую очередь, относительно регулятора, в меньшей мере – для бизнеса, еще в меньшей – относительно потребителей и общественных институтов.*

*Предложенная типизация контрактов даёт возможность моделировать условия динамики рынка, где типы контрактов построены на основе основных теорий контрактов. Исследованием установлено, что наиболее пригодным для рыночных отношений и функционирования института рынка в целом может быть определена модель условно совершенного контракта благоприятного выбора, содержание которой по всем каноническим составляющим отвечает принципам идеологии экономического либерализма, который означает обязательность наличия в таком типичном контракте множества определенных функций и норм.*

**Ключевые слова:** контрактные отношения, оппортунизм, моделирование, бенефициарии, реципиенты, эффективность/совершенство рынка.

**Табл.: 2. Рис.: 3. Лит.: 11.**

**Постановка проблеми.** Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні необхідно розглядати в контексті конфліктності та суперечливих наслідків ринкових реформ. Основним стимулом для реалізації будь-яких економічних відносин є економічний інтерес. Розвиток ринкових відносин без урахування критеріїв ефективності та економічного інтересу призводить до істотних втрат не лише для учасників контрактації, а й суб'єктів ринкових відносин. У свою чергу, наслідком максимізації економічних ефектів навіть в умовах досконалої конкуренції є опортуністична поведінка учасників контрактних відносин, основними регуляторами якої мають бути ціновий і витратний механізми. Опортуністична поведінка виникає саме на основі конфлікту інтересів, а втрати виникають внаслідок неможливості реалізувати інтереси, що збігаються.

Реалізація державних програм та стратегічних імперативів розвитку економіки України вимагає розробки таких галузевих моделей контрактних відносин, які в змозі забезпечити, з одного боку, ефективність виробництва конкурентоспроможної продукції (послуг), а з іншого – ефективну взаємодію між реципієнтними групами агентів ринку. З цієї позиції моделювання контрактних відносин слід розглядати як напрям вирішення існуючих проблем у економіці як на макро-, так і мікроекономічному рівні. Основними при цьому є завдання до максимізації загальної вигоди та запобігання виникненню конфліктів між основними реципієнтними групами агентів ринку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичні та методологічні основи ефективності контрактних відносин були закладені А. Смітом [1], А. Маршалом [2], М. Дженсеном, В. Коузом [3], П. Мілгромом та Дж. Робертсом [4], С. Мастеном, О. Хартом [5] та ін. Істотний теоретичний і методологічний внесок у розвиток питань ефективності контрактних відносин зробив О. Уільямсон. Він виділив типи управління контрактними відносинами і розглянув питання опортунізму та економії трансакційних витрат, віднісши ці питання до «ефективнісного» відгалуження розробленої ним когнітивної карти контрактів [6]. Дослідженню сутності контрактації і контрактних відносин присвячені праці В. Андрійчука, А. Данкевича, Г. Калетніка [7], М. Коденської, О. Крисального, М. Кропивка, Ю. Лупенка, М. Маліка, О. Мороза, Б. Пасхавера, П. Саблука, В. Семцова [8], В. Тамбовцева [9] та багатьох інших. Однак вченими досліджуються переважно окремі аспекти теорії та практики розвитку контрактації як в цілому, так і в окремих секторах економіки зокрема. Натомість питання моделювання ефективності контрактних відносин залишаються, здебільшого, поза увагою.

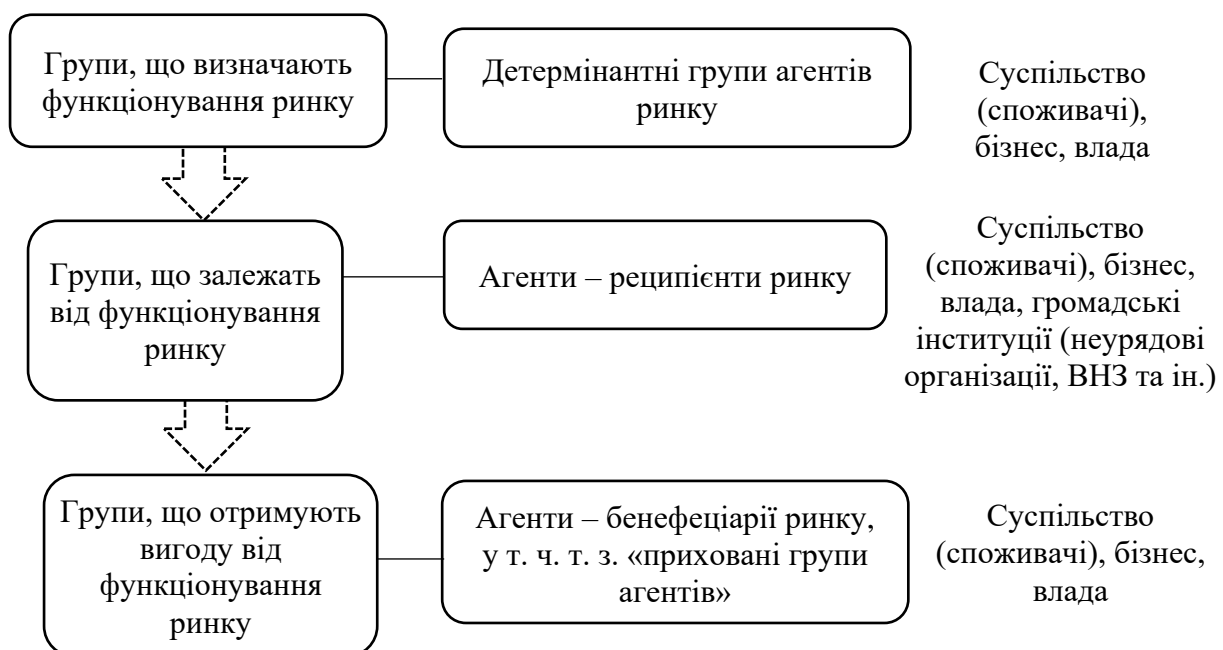
**Формулювання цілей статті.** Метою статті є розробка моделей контрактних відносин між основними реципієнтними групами агентів ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Створення відповідних контрактній загрози механізмів обмеження опортунізму призводить до найбільш раціональної та ефективної організації та координації взаємодії індивідів з приводу переходу прав власності на обмежені ресурси. Ефективність полягає у тому, що додаткові гарантії очікуваного результату від взаємодії, які отримують сторони контракту при створенні механізмів обмеження опортунізму, виявляються не меншими, ніж витрати на їх створення [10, с. 32].

В економічній літературі на даний час не розкрито в повній мірі поняття ефективності контрактних відносин. Питання про зміст ефективності контрактних відносин залишається дискусійним. Не досліджені особливості ефективності контрактних відносин в окремих галузях економіки. Відсутність методики оцінки ефективності контрактних відносин не дозволяє зробити висновки про існуючий рівень ефективності контрактних відносин реципієнтів ринку. Не розробленою залишається модель ефективних контрактних відносин між основними реципієнтними групами агентів ринку в умовах глобальних трансформаційних змін.

Таким чином, актуальними проблемами контрактних відносин можна назвати такі: визначення змісту ефективності контрактних відносин в окремих галузях економіки, виявлення особливостей ефективності контрактних відносин та моделювання ефективних контрактних відносин між основними реципієнтними групами агентів ринку.

Процес контрактації передбачає опис конфігурації груп агентів, що є детермінантами, реципієнтними та бенефіціарними до ринку (рис. 1). На основі цього можуть бути описані конфлікти інтересів та оцінені ризики опортунізму з боку окремих груп агентів, від чого об'єктивно і залежить досконалість ринку.



**Рис. 1. Опис реципієнтних до ринку груп економічних агентів**  
Джерело: авторська розробка

Особливістю агентської моделі ринку, на відміну від інших економічних об'єктів чи проектів, є те, що детермінантні, реципієнтні та бенефіціарні групи агентів у даному разі фактично збігаються. Навіть визначені групи т. з. «прихованих агентів» ринку належать до споживачів безпосередньо чи опосередковано та отримують вигоду від ринку навіть у тому випадку, коли вони, наприклад, дотримуються політичних поглядів, що є альтернативними до ідеології капіталізму, тобто навіть підсвідомо їм вигідно підтримувати ринок. Це апіорі зменшує коло конфлікту інтересів. Економетричний вираз динаміки таких груп агентів і в домінуючих, і в солідарних моделях поведінки в міру створення, розширення та розвитку ринку так чи інакше є складовою загальної мультиплікативної моделі математичного оцінювання позитивних соціально-економічних ефектів від діяльності та стану ринку. Таким чином, можемо стверджувати про наявність корпоративних інтересів реципієнтів ринку, які полягають у досягненні найбільш можливого рівня ефективності/досконалості ринку.

Суть конфлікту може бути представлена через матрицю, що передбачає співвідношення традиційно економічних (доходність, прибутковість бізнесу, пов'язаного із діяльністю ринку та ін.) і соціально-екологічних (зайнятість, рівень заробітної плати, справедливість розподілу доданої вартості, екологічні втрати, вплив діяльності ринку на якість життя та ін.) пріоритетів (рис. 2); конфліктність при цьому асоціюється із набором альтернативних сценаріїв, коли одній групі пріоритетів приділяється більше уваги за рахунок інших: в реальній економічній політиці такий вибір між пріоритетами супроводжується різним бюджетуванням, обмеженнями, економічним стимулюванням.

Слід відзначити, що запропонована матриця має чотири принципові позиції, які зовсім не є нереалістичними у реальному ринковому середовищі.

Економічні пріоритети (результати)	Високі	$E_2$ <i>Олігархізація (ринок деструктивної конкуренції)</i>	$E_2C_2$ <i>Досконалий (ефективний) ринок</i>
	Низькі	<i>Неефективний ринок</i>	<i>Популістський ринок</i>
		$E_1C_1$ Низькі	$C_2$ Високі
Соціально-екологічні пріоритети (результати)			

**Рис. 2. Матриця позиціонування сценаріїв розвитку ринку за співвідношенням пріоритетів «економічна результативність – соціально-екологічна результативність»**

*Джерело: авторська розробка*

Дана схема є прикладним відображенням концепту динаміки ринку, де визначено принципові позиції самого процесу розвитку ринку. При цьому слід підкреслити, що матриця пріоритетів ринку (див. рис. 2) відображає не тільки сценарій, коли пріоритети (інтереси) суперечать (сектор  $E_2$  або  $C_2$ ), але й варіант їхньої функціонально-результативної узгодженості ( $E_2C_2$ ), а також повної дисфункціональності ( $E_1C_1$ ). У такому контексті можна чітко представити критерій досконалості репрезентативного ринку, коли стан «недосконалості» і асоціюється із

низькими економічними та соціально-екологічними ефектами, тоді як «досконалості» – із високим рівнем, де вони досягаються не за рахунок один одного, а саме завдяки ефекту взаємоузгодженого балансу.

У такому співвідношенні секторів згаданої матриці чітко виділяються бажані і небажані сценарії розвитку, а звідси – типи ринку. Так тип ринку  $E_2$  – це класичний ринок високої монополізації (олігархізації), де соціальні ефекти є мінімізованими, а економічна ефективність ринку залежить скоріше від розміру монопольної ренти та бажання монополістів змінювати ситуацію, аніж від традиційних економічних факторів чи пріоритетів. Такий тип ринку є достатньо поширеним в окремих галузях народного господарства України і, як правило, підпадає під сценарій, що передбачений таким різновидом теорії державного регулювання, як «захоплення регулятора» [10, с. 33]. Відсутність значущих соціальних (неекономічних) ефектів тут можна пояснити наслідком монополій, неефективною регулятивною політикою тощо.

Ринок типу  $E_1C_1$  є достатньо типовим для України. Це «бідний», нерозвинений ринок з низькими обсягами, вартістю, рентабельністю бізнесу та соціальними показниками. Такий ринок закономірно формується на перших стадіях ринкових реформ, проте доволі численними можуть бути приклади збереження такого стану у тривалому часі. Мінімальні ефекти зумовлені початковим станом розвитку ринку чи впливом різних деструктивних інститутів у вже сформованій ринковій системі.

Ринок типу  $C_2$  (т.з. «популістський ринок» – авторський термін) може бути віднесеним до найбільш маловірогідних ринків. Як правило, це ринок з високою регуляцією, де політична еліта забезпечує собі ренту за рахунок обмеження бізнесу, наприклад, перед черговими виборами. У тривалому періоді зберігати такий стан жоден ринок не здатний. Найчастіше такий тип має місце під впливом якихось політичних процесів і знаменує собою етап трансформації до певного часу ефективного ринку до стану  $E_1C_1$ .

Вітчизняний ринок не належить до вказаних типів, а натомість є перехідним варіантом від  $E_1C_1$  (з 90-х рр., або початку ринкових реформ в Україні) до більш ефективних його форм, де останнім може бути визначений тип  $E_2C_2$ . Саме цей тип асоційований авторами статті із станом ефективності/досконалості ринку. Ефект ( $E_2C_2$ ) стосовно ринку в Україні може тлумачитися наступним чином: достатньо висока рентабельність галузевого бізнесу визначає інвестиційну привабливість, що мультиплікує підвищену зайнятість, наслідком чого є високі обсяги пропозиції, конструктивна конкуренція та відносно зниження цін, а також зростання доходів, прибутків, заробітної плати, ренти. При цьому вдається досягти мінімізації екологічних втрат/витрат (наприклад, у сфері викидів та зменшення родючості ґрунту), але при цьому – достатньо вирівняний розподіл частки доданої вартості у всьому ланцюгу пропозиції овочевої продукції, тобто уникнення олігархізації ринку, але натомість – максимізації кількості залучених у такому ланцюгу.

Аналізування ризиків опортунізму реципієнтів ринку наведено у табл. 1, де дотримувалися 3-вимірної шкали – «високий», «середній», «низький» ризик – стосовно таких 4 основних груп агентів: споживачі (за диференціацією за критерієм економічної активності), влада, бізнес, громадські інститути. Оцінювали ризики опортунізму як за недоотримання вигоди у різних її формах, так і з точки зору можливої негативної дії мультиплікативного змісту, наприклад, коли влада неефективними регуляторними рішеннями зумовлює згорання бізнесу, як поетапного і тривалого у часі процесу.

Таблиця 1

**Оцінювання опортунізму учасників ринкових відносин**

Агенти	Зміст опортунізму	Оцінка ризику*	Фактор мінімізації ризику
A <sub>S</sub> - споживачі у т. ч. AS1 – аполітична чи критично налаштована до реформ частина соціуму	Політичний опортунізм, ухилення від ринкоорієнтованої економічної поведінки	Середня	Ідеологічна роз'яснювальна робота, фактор часу на підтвердження позитивних наслідків ринкових реформ
A <sub>V</sub> - політична влада (регулятор)	Корупція, ухилення від сприяння бізнесу та іншій діяльності в рамках ринкових проєктів та регулятивній політиці, отримання рентної вигоди через лобіювання окремих інтересів	Висока	Активізація політичного процесу у напрямку постійного оновлення влади до суспільно прийнятного варіанту. Розробка соціального контракту (суспільної угоди в плані економічної регулятивної політики)
A <sub>B</sub> - бізнес	Ухилення від перерозподілу винагороди на соціальні пріоритети, економічна пасивність, тяжіння до рентиорієнтованої поведінки	Висока	Розробка ефективних соціальних (I), юридичних (II), економічних (III) контрактів
A <sub>O</sub> - неполітичні, неурядові (громадські) організації	Низький рівень активності та тяжіння до окремих політичних рухів	Низька	Організаційна селекція та відбір за результатами варіантного вибору з можливих альтернатив

Примітки: \* – за співвідношенням критеріїв вірогідність/важливість

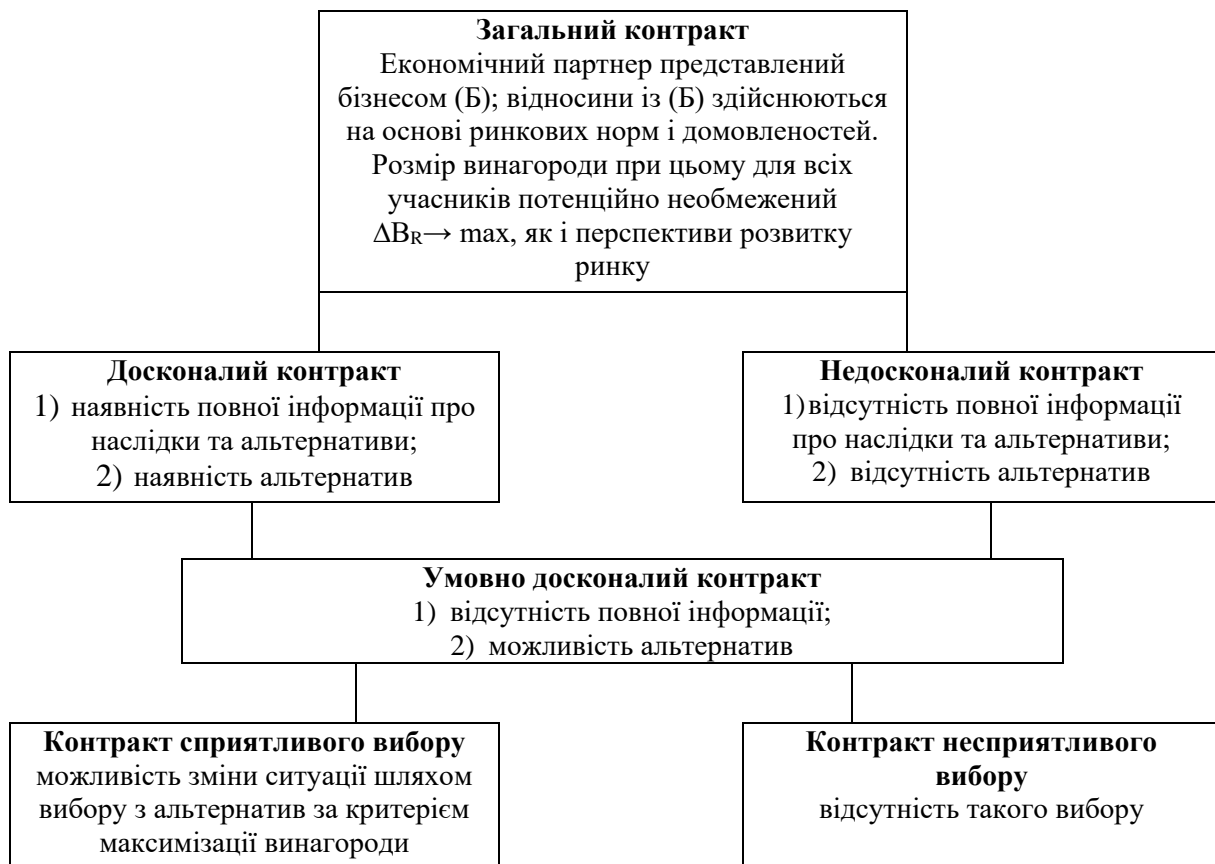
Джерело: авторська розробка

Хотіли б звернути увагу на те, що показник ризику істотно різниться щодо різних груп агентів, проте у багатьох випадках даний фактор може представляти критичне негативне значення. Так за нашими оцінками, опортунізм характерний, насамперед, для регулятора, в меншій мірі – для бізнесу, ще в меншій – щодо споживачів та громадських інститутів.

Вважаємо також, що завдання, функції та принципи контрактації інституту ринку є, по суті, координатами для побудови досконалого типу контракту, який забезпечуватиме максимізацію позитивних ефектів та результатів. Нижче – на рис. 3 – наведено схему формування такого типу контракту, де алгоритмізація процесу вибору альтернатив передбачає аналізування особливостей, обмежень та переваг загального контракту, а також обґрунтування гібриду між досконалим і недосконалим типами.

Наведені на рис. 3 типи контрактів, надають можливість моделювати умови динаміки ринку, де типізацію контрактів побудовано на основі основних теорій контрактів, розглянутих вище.





**Рис. 3. Типізація контрактів у процесі реалізації моделі розвитку репрезентативного ринку**

*Джерело: авторська розробка*

Так попередній критерій передбачає оцінювання потенціалу розвитку ринку, за яким такий визначено, як необмежений. Загальний контракт таким чином, може варіювати в межах «досконалого – недосконалого», де перший передбачає наявність повної інформації про наслідки та альтернативи, чого позбавлений недосконалий тип контракту. Виходили з припущення про наявність у реальному економічному середовищі певного гібридного варіанту контракту – умовно досконалого, який передбачає риси досконалого (наявність альтернатив), а також недосконалого – об’єктивну відсутність можливості забезпечити повну інформативність.

У свою чергу, умовно досконалий контракт може передбачати дві принципові варіації за критерієм максимізації головного ефекту – доданої вартості учасників ринкових відносин у мережі обмежень критеріїв ефективності ринку [11, с. 229]: 1) т. з. «несприятливого вибору», коли учасники ринку не мають можливості обирати альтернативи; 2) т. з. «сприятливого вибору», коли альтернативи є, такі розшифровуються і придатні до вибору.

Нижче представлено аргументацію моделювання контрактних відносин учасників репрезентативного ринку. До такого репрезентативного варіанту, як вважаємо, повністю належить аграрний ринок.

Так моделювання ринкових контрактних відносин передбачає випадок відносин між владою *B* (регулятором), бізнесом (*B*) та споживачами (*C*). При цьому вважаємо, що *C* мають можливість приймати ринкові рішення без зовнішніх

обмежень, роль регулятора є мінімальною, а вигоди – через додану вартість – формуються лише завдяки діяльності  $B$ ; при цьому всі учасники проекту можуть зробити вільний ринковий вибір,  $C$  і  $B$  виступають як окремі агенти із власними інтересами, а вибір  $C$  є індиферентним до вибору  $B$ , тобто вплив політичних (та інших незгаданих неекономічних) факторів є незначним. Додатковим припущенням є теза про те, що винагорода всіх учасників представляє собою суму винагород (безпосередньо обумовлених та мультиплікативних), що є функціональними до ефективності діяльності  $B$ ; при цьому така винагорода формується відповідно до існуючих обмежень (наприклад, податків), проте можуть мати місце додаткові, у т. ч. неформальні домовленості.

Як було вже зазначено, предметом потенційного конфлікту між учасниками проекту є наявність різних інтересів: в той час, як  $B$  намагається мінімізувати соціальні винагороди,  $C$  намагається максимізувати її розмір,  $B$  намагається максимізувати ренту та водночас зберегти лояльність  $B$  та  $C$ .

Реалізація конфлікту полягає у площині дискусії та альтернатив щодо методики нарахування винагороди та її залежності від прибутку  $B$ . Задача полягає у визначенні найбільш сприятливого варіанту контрактних взаємовідносин для всіх сторін, який би забезпечив подальшу участь всіх у контракті.

#### *Модель недосконалого/досконалого регулятивного контракту*

Дія контракту відбувається у полі певних регулятивних норм, визначених  $B$ , де роль регулятора є максимізованою. Недосконалість контракту (в даному випадку і надалі) означає припущення, що розглянуті економічні відносини здійснюються без наявності повної інформації про наслідки та альтернативи; при цьому умови контракту не припускають навіть можливості реалізувати альтернативні варіанти.

#### *Можливі 2 варіанти ситуації:*

1) розмір винагороди є достатнім з огляду на потреби  $C$ , що виключає конфлікт інтересів: зазначене не має місця в Україні і немає сенсу розглядати його;

2) розмір винагороди є меншим від потреб  $C$ , що виражається у високих цінах і низьких заробітних платах та інших джерелах доходів громади (зазначене представлено як ефект нееквівалентності ринкового обміну). У цьому разі із самого початку наявним є конфлікт інтересів з огляду на різницю між очікуваннями від ринку і реальністю. Вирішення конфлікту зумовлене наявністю чи відсутністю альтернативи пошуку умов ринкової взаємодії, а саме: ефективності такого набору учасників ринкових відносин та умов контракту між ними. Але у цьому випадку  $C$  повинні мати юридичну підставу переглянути контракт, що і стане підставою для визнання дій  $B$  і  $C$  як опортуністичних.

Звідси  $C$  потенційно може мати більшу винагороду при альтернативному контракті, відповідно, відсутність альтернатив чи вибору з таких не може бути визнане як припустимий варіант. Таким чином, дана модель описує неминучу опортуністичну модель поведінки з боку всіх її учасників, що дозволяє зробити висновок про невідповідність даного контракту ефективному його типу.

#### *Модель недосконалого ринкового контракту*

Відмінності від попередньої моделі полягають у тому, що дії контракту реалізуються у полі ринкових норм і домовленостей, які певною мірою узгоджено із існуючими регулятивними нормами; при цьому прямої участі у створенні обмежень для контрагентів  $B$  не бере. Економічний партнер представлений ринковими фірмами ( $\Phi$ ), які забезпечують свою діяльність, виходячи із мети максимізації прибутку за

умови фіксованого врахування інтересів інших агентів.  $C$  офіційно отримують фіксовану винагороду, яка не залежить від розміру прибутку, де гарантом угоди є регулятор.

Недосконалість контракту в даному випадку зумовлена унеможливленням реалізувати альтернативи, тоді як досконалість передбачає таку можливість.

Аналогічно до попередньої моделі можливі 2 варіанти ситуації:

1) розмір винагороди є достатнім з огляду на потреби  $C$ . Як зазначалося, це визнано нереалістичним варіантом;

2) розмір винагороди є меншим від потреб  $C$ . Це є типовою ситуацією і може бути описане як безпосередній конфлікт інтересів в межах типу ринку  $E_{1-2}$  (див. матрицю на рис. 2). За таких умов конфлікт не може бути вирішеним в межах існуючого контракту.

Переваги даного типу контракту – гнучкість домовленостей із  $B$  у порівнянні із незмінними законодавчими нормами, як у попередньому випадку.

Таким, що об'єднує обидва варіанти, є припущення, що  $C$  можуть мати більшу винагороду від діяльності ринку за альтернативного контракту. Неможливість спростувати альтернативу вищої винагороди при інших контрактах ставить під сумнів ефективність існуючого варіанту. Таким чином, дана модель описує неминучу опортуністичну модель поведінки з боку всіх її учасників.

Висновок: заявлена модель може бути визнаною опортуністичною, а принципи реалізації моделі є тотожними як у варіанті із регулятивним, так і ринковим різновидом. У цих умовах зміна регуляторних правил на ринкові в принципі ситуації не змінює. Звідси – висновок про перспективність з урахуванням раніше зроблених обмежень про неможливість повної інформативності процесу лише умовно досконалого типу контракту, який можливий реально лише в ринковому варіанті. Таким чином, окремим варіантом угоди є узгодженість щодо участі у прибутках.

#### *Модель недосконалого контракту участі у прибутках*

Розглядається випадок агентських відносин, коли  $B$  забезпечують винагороду  $C$ , що лінійно залежить від прибутку, і це може бути гарантовано регулятором в межах «соціального» контракту вищого рівня. При цьому  $B$  мають право визначати інтенсивність своєї діяльності, від чого залежить її прибуток і винагорода інших агентів. Логічно, що розмір винагороди не зумовлений потребами  $C$ , або ж, припустимо, що вони якимось враховуються. За таких умов – у порівнянні з іншими типами контрактів – учасники мають найменшу асиметричність та обмеженість інформації про потенціал прибутку та винагород від діяльності ринку, що додатково є мінімізуючим корупцію фактором.

Модель передбачає такі результати: поле конфлікту інтересів є значно вужчим, аніж у попередніх випадках. Адже  $C$ , погодившись на контрактні умови, не ставить під сумнів розмір винагороди, так само, як і  $B$ . Конфлікту буде уникнуто по суті у тому разі, коли  $B$  намагатиметься максимізувати прибуток від своєї діяльності і це вдасться, чому сприятиме мінімізація опортунізму  $C$  та  $B$  (виходимо з припущення, що  $B$  не ухиляється від соціальних пріоритетів своєї діяльності).

Водночас за даних умов недосконалість цього контракту зумовлюється неможливістю визначити альтернативи. На етапі до укладання контракту  $C$  не мають відомостей про ефективність  $B$  та кон'юнктуру ринку. Проте цей ризик може бути визнаний як об'єктивний і мінімальний у порівнянні з іншими моделями контрактації.

*Модель умовно досконалого контракту сприятливого вибору*

Розглядається випадок ринку, коли на відміну від попереднього варіанту *C* здійснюють ринковий вибір стосовно достатньо великої кількості різних агентів *B* за всіх інших передумов. Таким чином, особливістю даного контракту є наявність альтернатив з метою пошуку варіанту максимізації всіх можливих позитивних ефектів від діяльності ринку. При цьому існує ризик втрати винагороди у разі альтернативи наявності неефективно та ефективно діючого *B*, або ж усіх неефективних *B*. В обох випадках динамічні параметри моделі передбачають, що *C* у стислі терміни здатне змінити умови контракту, у т. ч. партнерів, тобто вибрати більш ефективно функціонуючі *B*, звідси модель за таким сприятливим вибором може бути визнана як більш функціональна.

Окремим, менш ефективним випадком, є модель умовно досконалого контракту несприятливого вибору, за якою змінити умови поточного контракту неможливо або це супроводжується високими транзакційними витратами через корупцію, політичний тиск і т. ін. Така модель не має переваг порівняно з попередньою, при цьому фактор опортунізму становить детермінантну функціональну роль при її реалізації.

Таким чином, найбільш придатним для ринкових відносин та функціонування інституту ринку загалом може бути визнана модель умовно досконалого контракту сприятливого вибору, зміст якої за всіма канонічними складовими відповідає принципам ідеології економічного лібералізму. Це означає обов'язковість наявності у такому типовому контракті множини певних функцій і норм (табл. 2).

Таблиця 2

**Зміст типового ринкового контракту**

Управлінські функції в процесі контрактації	Загальні норми контракту	Тлумачення у вигляді типових норм контракту
Планування	Постановка цілей, задач, обмежень, самого процесу контрактації та його наслідків в обмеженому та тривалому періодах	1. Чітке визначення прав та обов'язків учасників. 2. Чітке розуміння всіма учасниками правил поведінки інших учасників. 3. Опис моделі формування вигоди стосовно будь-якого учасника.
Організація	Функціональна інтерпретація та координації дій учасників ринкових проектів	4. Чітке визначення умов розривання контракту.
Мотивування	Визначення мотивів учасників ринку та їх легітимізація	5. Визначення умов та обставин можливості змінити умови контракту, де були б описані зміни умов співпраці та поведінки всіх учасників.
Самовдосконалення	Зміна контрактних відносин за зміни умов співпраці та згоди з боку інших партнерів	6. Опис моделі формування додаткових вигод всіма учасниками.
Контроль	Контроль, санкції, обмеження опортуністичної діяльності учасників	7. Регламентація умов контролю, моніторингу, санкцій в процесі виконання контракту. 8. Чітке визначення того, що може вважатися умовами невиконання контракту.

*Джерело: авторські дослідження*

Переваги функціонального ринкового контракту над іншими, які укладаються, полягають, насамперед, у можливості визначати та реалізовувати потенціал наявних ринкових відносин у майбутньому. В основі такого контракту лежить алгоритмізація процесу забезпечення максимізації ефективності ринку (ринкових відносин) як закономірного процесу синхронізації та узгодження інтересів учасників за критерієм вигідності для всіх сторін.

Запропонований підхід було побудовано на гіпотезі про роль контрактації як невід’ємного і важливого функціонального фактору у: 1) здійсненні ринкових реформ в окремій національній економіці; 2) забезпеченні функціональності ринку; 3) досягненні даним ринком суспільно прийняттого рівня ефективності/досконалості.

**Висновки.** Розвиток ринку має, окрім економічного, безпосередній соціальний та еколого-регулятивний зміст з огляду на наявність різних груп реципієнтних до ринку економічних агентів, які мають різні інтереси та очікування від ринку. Тому контрактація ринку потребує особливого контрактного регулювання відносин між учасниками, де критерії ефективності мають багатоаспектний зміст. Ефективність контрактації ринку передбачає розв’язок управлінського завдання пошуку оптимального стану ринку у мережі обмежень, цільових завдань та функцій, а також відповідності принципам узгодження інтересів усіх зацікавлених реципієнтів із збереженням мотивацій до підвищення ефективності ринку. Обґрунтовано тип, цілі, задачі, принципи, обмеження та алгоритм процесу контрактації, який був би орієнтованим найбільшою мірою на досягнення максимізації досконалості ринку.

#### Список використаних джерел

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Эксмо, 2007. 960 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки: пер. с англ. Т.1. М.: Прогресс, 1993. 416 с.
3. Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право/пер. с англ. Нью-Йорк: Телекс, 1991. 192 с.
4. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т./пер. с англ.; под ред. И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. Санкт-Петербург: Эконом. шк., 2001. Т. 2. 422 с.
5. Харт О. Д. Неповні контракти і теорія фірми. *Природа фірми: Походження, еволюція, розвиток*/за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; пер. з англ. А. В. Куликов; наук. ред. пер. В. П. Кузьменко. Київ: А.С.К., 2002. С. 189-216.
6. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. 702 с.
7. Калетнік Г.М., Пришляк Н.В. Ефективність державної підтримки як основа сталого розвитку сільського господарства. Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики». №5 (9) 2016 р. С. 7-23.
8. Семцов В. М. Методичні підходи до типології контрактів в економіці. *Вісн. Вінн. політехн. ін.-ту*. 2010. № 6. С. 23-25.
9. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2004. 144 с.
10. Логоша Р. В. Теорії державного регулювання економіки в контексті сучасної моделі ринку. Information economy: knowledge, competition and increase: collective monograph. С.Е.І.М., Valencia, Venezuela. 2017. P. 30-39.

11. Логоша Р. В. Формування постіндустріального ринку овочевої продукції в Україні: монографія. Вінниця: Вінн. обл. друкарня. 2017. 515 с.

### References

1. Smit, A. (2007). *Isledovanie o prirode i prichinah bagatstva narodov* [Research on the nature and causes of the peoples]. Moscow, Ecsmo, 960 [in Russian].
2. Marshall, A. (1993). *Printsipy ekonomicheskoy nauki T.1* [Principles of Economic Science. Vol.1] Moscow, Progress, 416 [in Russian].
3. Kouz, R. G. (1991). *Firma, rynek i pravo* [Company, market and law] New-York: Teleks, 192 [in Russian].
4. Milgrom, P., Roberts, Dzh. (2001). *Ekonomika, organizatsiya i menedzhment* [Economics, organization and management]. St.Peterburg, Ekonomicheskaya shkola, Vol.2, 422 [in Russian].
5. Khart, O. D. (2002). *Nepovni kontrakty i teoriia firmy* [Incomplete contracts and the theory of the firm]. *Pryroda firmy: Pokhodzhennia, evoliutsiia, rozvytok* [Nature of the company: origin, evolution, development]. Kiev: A.S.K, 189-216 [in Ukrainian].
6. Uilyamson Oliver Iton (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, rynki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [The economic institutions of capitalism: Firms, markets, "relational" contracting]. St. Peterburg, Lenizdad, 702 [in Russian].
7. Kaletnik, G.M., Pryshliak, N.V. (2016). *Efektyvnist derzhavnoi pidtrymky yak osnova staloho rozvytku silskoho hospodarstva* [Efficiency of state support as the basis of sustainable agricultural development]. *Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky – Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity*, 5(9), 7-23 [in Ukrainian].
8. Semtsov, V.M. (2010). *Metodychni pidkhody do typolohii kontraktiv v ekonomitsi* [Methodological approaches to the typology of contracts in the economics]. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu – Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute*, 6, 23-25 [in Ukrainian].
9. Tambovtsev, V. L. (2004). *Vvedenie v ekonomicheskuyu teoriyu kontraktov* [Introduction into the economic theory of contracts]. Moscow, Infra-M, 144 [in Russian].
10. Logosha, R. V. (2017). *Teorii derzhavnoho rehuliuвання ekonomiky v konteksti suchasnoi modeli rynku* [Theories of state regulation of the economy in the context of the modern market model]. *Information economy: knowledge, competition and increase: collective monograph*. С.Е.І.М., Valencia, Venezuela, pp. 30-39.
11. Logosha, R. V. (2017). *Formuvannia postindustrialnoho rynku ovochevoi produktsii v Ukraini* [Formation of the post-industrial market of vegetable products in Ukraine]. *Vinnytska oblasna drukarnia*, 515 [in Ukrainian].

### Інформація про авторів

**ЛОГОША Роман Васильович** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту, Вінницький національний аграрний університет (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: lrv@vsau.vin.ua).

**МАЗУР Катерина Василівна** – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри аграрного менеджменту, Вінницький національний аграрний університет (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: mazurk@vsau.vin.ua).

**ПІДВАЛЬНА Оксана Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аграрного менеджменту, Вінницький національний аграрний університет (21008, м. Вінниця, вул. Сонячна, 3, e-mail: pog@vsau.vin.ua).

**LOHOSHA Roman** – Doctor of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Agrarian Management, Vinnytsia National Agrarian University (21008, Vinnytsia, 3 Soniachna Str., email: lrv@vsau.vin.ua).

**MAZUR Kateryna** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Head of the Department of Agrarian Management, Vinnytsia National Agrarian University (21008, Vinnytsia, 3 Soniachna Str., email: mazurk@vsau.vin.ua).

**PIDVALNA Oksana** – Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department of Agrarian Management, Vinnytsia National Agrarian University (21008, Vinnytsia, 3 Soniachna Str., email: pog@vsau.vin.ua).

**ЛОГОША Роман Васильевич** – доктор экономических наук, доцент, доцент кафедры аграрного менеджмента, Винницкий национальный аграрный университет (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3, e-mail: lrv@vsau.vin.ua).

**МАЗУР Екатерина Васильевна** – кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой аграрного менеджмента, Винницкий национальный аграрный университет (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3, e-mail: mazurk@vsau.vin.ua).

**ПІДВАЛЬНА Оксана Григорьевна** – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры аграрного менеджмента, Винницкий национальный аграрный университет (21008, г. Винница, ул. Солнечная, 3, e-mail: pog@vsau.vin.ua).

