



**Постановка проблеми.** Сучасну парадигму соціально-економічного розвитку України слід розглядати в контексті конфліктності та суперечливих наслідків ринкових реформ. З огляду на це, життєво необхідним завданням стає забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів за умови збалансованого соціально-економічного розвитку соціуму.

За всієї сукупності наукових підходів до вирішення соціально-економічних проблем в Україні набувають особливої актуальності дослідження щодо ролі контрактів як ключового елементу ефективного функціонування ринку. З цієї позиції контрактний підхід слід розглядати як визначальний напрям вирішення існуючих проблем у вітчизняній економіці в соціально-економічному плані, причому як на макро-, так і мікроекономічному рівні. Основними при цьому є завдання швидкої адаптації вітчизняних реалій до світового досвіду контрактного регулювання, насамперед, щодо мінімізації транзакційних витрат суб'єктів економічних відносин як передумови до максимізації загальної вигоди та запобігання виникненню конфліктів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Історія інтерпретації теорії контрактів в економічній теорії датується другою половиною ХХ ст. Основні роботи у цьому плані належать Р. Коузу [14], П. Мілгрому та Дж. Робертсу [6], С. Мастену, О. Уільямсону [5], О. Харту [7], У. Меклінгу та ін. На пострадянському просторі проблеми контрактації соціально-економічних відносин вивчалися А. Аузаном [22], Б. Корнейчуком [4], М. Одінцовою [16], А. Олейніком [2], В. Тамбовцевим [1, 17], А. Шастітко та ін., у т. ч. в Україні – В. Луць, Г. Калетніком [26], В. Семцовим [15], та ін. Названими вченими досліджувалися окремі аспекти теорії та практики розвитку контрактації як в цілому, так і в окремих галузях економіки зокрема. Проте вони носять здебільшого епізодичний характер і не створюють відповідного теоретичного і наукового базису.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є узагальнення і систематизація теоретичних засад контрактації у контексті сучасних економічних досліджень ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Роль контрактів в економіці представляється як багатофункціональна, де контрактація розглядається як спосіб, який забезпечує максимізацію створення доданої вартості всіх учасників ринкових відносин як головну функцію, а досконалість економічної системи пов'язується із мінімізацією витрат на виконання контрактів, де вигоди від виконання останніх перевищують витрати на них.

Водночас слід зазначити, що специфіка питання контрактації у пострадянських економіках зумовлена проблемою явно меншої функціональності ринків у порівнянні з економічно розвинутими країнами. Тобто на фоні бідних неефективних ринків контрактація набуває значно вищої актуалізації, тому що, по суті, є інструментом вирішення проблеми.

При визначенні моделі юридичної регламентації нових для соціуму інституційних норм, як у випадку здійснення ринкових реформ в Україні, необхідно сформулювати основи контрактації даного процесу із заданою функціональністю, де правові норми мають бути узгоджені із економічними. Адже ринок є інституційно-функціональним об'єктом, що представляє собою систему прояву, легітимізації та узгодження інтересів різних груп агентів-учасників ринкових відносин, які об'єктивно є конфліктними відносно один одного, і це вимагає юридичної формалізації відносин. Тому ефективність ринку зумовлюється особливостями структури і змісту відповідного контракту.

Саме визначення поняття «контрактація» як економічного терміну може бути ілюстроване наступними посиланнями. Так В. Тамбовцев визначає поняття «контракт» як план дій між двома та більше сторонами, при цьому суть цього плану має полягати у фіксації зобов'язань між сторонами [1, с. 134-135]. На думку А. Олійника, контракт не стільки обмежує взаємодію між сторонами, скільки створює передумови для такої [2, с. 240]. В межах т. з. «класичної юридичної теорії» під контрактом розуміють складну систему взаємних домовленостей дій сторін, а також гармонізацію індивідуальних інтересів цих сторін в результаті укладання угоди; при цьому реалізація контрактів на практиці є складною – тобто багатофакторною – задачею з багатоваріантним вирішенням [3, с. 159]. Б. Корнійчук [4, с. 244] та А. Олійник [2, с. 229] стверджували, що контракти – це угоди про обмін відносними правами власності. О. Вільямсоном акцентовано увагу на тому, що контракт – це угода між покупцем і постачальником, в якій умови обміну визначаються ціною, специфічністю активів і гарантіями [5, с. 688]. П. Мілгромом та ін. обґрунтовано тезу про те, що контракт (угода) – це обіцянка, за невиконання якої наступає юридична відповідальність [6, с. 376].

Огляд історії даного питання засвідчив еволюцію поглядів на роль і сутність економічних контрактів. Фактологічною основою питання стали історично численні судові рішення з розв'язання економічних конфліктів різних країн. У теоретичному контексті за основу контрактації найчастіше визнають теорію трансакційних витрат Р. Коуза, згідно з якою передбачається обмежена раціональність учасників, а роль контракту полягає у забезпеченні мінімізації трансакційних витрат при укладанні та виконанні контрактів [7, с. 189-216].

На основі цього підходу була надалі сформульована теорія агентських відносин, де було акцентовано увагу на відносинах між принципалом (замовником) та агентом (виконавцем), які в умовах асиметрії інформації та наявності конфлікту інтересів здатні здійснювати неузгоджені дії конфліктного характеру, і це й обмежує отримання доданої вартості. Подібний негативний ефект визнаний як т. з. «опортуністична» модель поведінки. Через це основним завданням стало розроблення механізму протидії цим явищам.

На основі зазначених підходів було сформовано теорію неповних контрактів, якою передбачено роль асиметрії інформації між учасниками економічних відносин, а також наявність загалом раціональної поведінки агентів. Тому основним завданням контрактації є забезпечення найбільш повної інформації для всіх учасників контрактних відносин.

Зазначені теорії було побудовано на різноманітних підходах до ідентифікації ролі контрактів в економічних системах. Так П. Мілгром [6], Дж. Нейман, О. Моргенштерн [8] та ін. розглядали це як питання ігрового моделювання поведінки учасників контрактних відносин. А. Сміт [9], Д. Гордон [10] та ін. акцентували увагу на необхідності забезпечення ефективності контрактів на основі імпліцитних їхніх варіацій, де головну роль відіграватиме процес розроблення механізмів примусу до виконання угод. А. Алчіан, Г. Демсец [11] та ін. контракти пов'язували, передусім, із розглядом репрезентативної фірми суто через контракти, які укладаються реципієнтами для вирішення окремих завдань. Дж. Акерлоф [12], М. Спенс [13] та ін. при розгляді контрактів головною вбачали проблему опортуністичної поведінки учасників контрактних відносин. У вищезгаданих роботах О. Вільямсона [5], Р. Коуза [14] та ін. контракти розглядалися через агентську взаємодію з урахуванням

поведінки індивідів, що приймають рішення в умовах обмеженої раціональності та ресурсів. За концепцією реляційних стимулюючих контрактів В. Семцова [15, с. 23-25], проблема контрактних відносин – це, перш за все, специфіка неформальних умов та міжособистісних відносин між сторонами угоди.

Разом з тим, огляд вітчизняної та зарубіжної літератури засвідчив, що питання контрактної структуризації відображено, перш за все, у роботах наукової школи неінституціоналізму, де здебільшого прийнято поділяти економічні угоди (контракти) на: класичні, неокласичні та реляційні [4, с. 188-182; 16, с. 241; 17, с. 34-37].

Варто зазначити, що класичний контракт – це угода, яка виключає (не передбачає, не розглядає) економічний опортунізм зі сторони учасників контрактних відносин [4, с. 183; 17, с. 35]. В таких угодах передбачається фіксація обов'язків сторін як константа. Дослідники вважають [6, с. 192; 16, с. 198-199; 17, с. 35; 18, с. 191; 19, с. 358], що класична угода може функціонувати лише теоретично, у вигляді своєрідного ідеалу, до якого мають прагнути сторони економічних взаємовідносин, тому що у реальному економічному житті зафіксувати все у початковій угоді просто неможливо.

Особливе місце в економічній теорії належить неокласичним контрактам, оскільки такі, як вважається, є найпоширенішими. На думку дослідників [4, с. 188-182; 17, с. 35; 20, с. 153], неокласичні контракти – це угоди, які передбачають виникнення та використання асиметрії інформації з метою здійснення поведінки опортуністичного типу, тобто у власних інтересах, яка не є очікуваною у суспільстві. Звідси, такі контракти покликані, умовно кажучи, «породжувати» у своєму змісті механізми протидії опортунізму. Цей тип угод орієнтований на існування гаранта зобов'язань (влада, авторитет та ін.). Г. Монусова [21, с. 127] та А. Аузан [22, с. 162] розглядають економічний контракт як різновид т. з. «соціального контракту», де такий укладається безпосередньо із державою.

Окреме місце у теорії та практиці контрактації займає реляційний контракт. П. Мілгром та ін. [6, с. 198], Ч. Гетц та ін. [23, с. 1091] визначили реляційний контракт як угоду, де сторони не намагаються створити всеосяжний контракт, а домовляються лише стосовно загальних принципів виконання угоди: отже, не акцентують увагу на деталізації плану дій, а визначають загальні цілі контракту, а також механізми вирішення конфліктних ситуацій, які можуть потенційно виникати під час виконання зобов'язань. З іншої точки зору [4, с. 182-183; 16, с. 266-267], реляційні контракти тлумачаться як такі, де неформальні домовленості переважають над юридично зафіксованими. В. Семцов вважає, що обов'язковою умовою реляційної угоди є наявність можливості перманентного узгодження інтересів учасників угоди впродовж дії угоди, у т. ч. шляхом використання імпліцитних механізмів, які, як правило, не стосуються зміни загальних положень угоди. Такий контракт потенційно створює умови задля більш ефективного використання ресурсів завдяки оптимізації відносин між контрагентами [15, с. 23-25].

Таким чином, з огляду на вище зазначену інформацію, можна зробити висновок про те, що у теорії контрактів відбувалася трансформація концепту про зміст ідеального економічного контакту у напрямку «класичний – неокласичний – реляційний» контракт, що історично передбачало перегляд принципів фіксації, оцінювання, вирішення та використання потенціалу економічних конфліктів у багатосторонніх економічних угодах. Тож необхідно мати чітке уявлення про те, як ці типи контрактів можуть впливати на процес формування та розвитку ринків.

Слід підкреслити, що позиція авторів передбачає важливу функціональну роль контрактації соціально-економічних відносин учасників ринку як безпосереднього фактору економічної ефективності ринку (1):

$$E_{\phi}R = f_{kv}(V_R) \rightarrow \max, \quad (1)$$

→  
max

де,  $E_{\phi}R$  – ефективність ринку;  
 $V_R$  – винагорода загальна (від функціонування ринку);  
 $f_{kv}$  – функціональний вплив фактору контрактних відносин.

З нашої точки зору, ефективна (тобто найбільш результативна за наслідками за мінімізації витрат на процес) контрактація ринку повинна будуватися за максимізації врахування принципів усіх зазначених контрактів, а саме:

- 1) здатності контракту фіксувати цілі, функції та обмеження учасників ринкової угоди з огляду на параметри функціонування даного ринку;
- 2) враховувати можливість ідентифікації та мінімізації опортунізму учасників ринку, у т. ч. пов'язані із цим ризики;
- 3) водночас мати можливість зміни умов контракту на основі максимізації вигоди учасників, де методологією визначення такого може бути загальнові-домий в економічній науці принцип Паретто. Стосовно типової задачі контрактації він трактується нами як ситуація, коли можливі зміни не погіршують стан жодного учасника за можливого покращення стану хоча б одного з них.

Звідси, як і будь-який регулятивний процес, по суті, контрактація є особливою управлінською системою, при реалізації якої повинні бути забезпечені класичні управлінські функції (рис. 1).

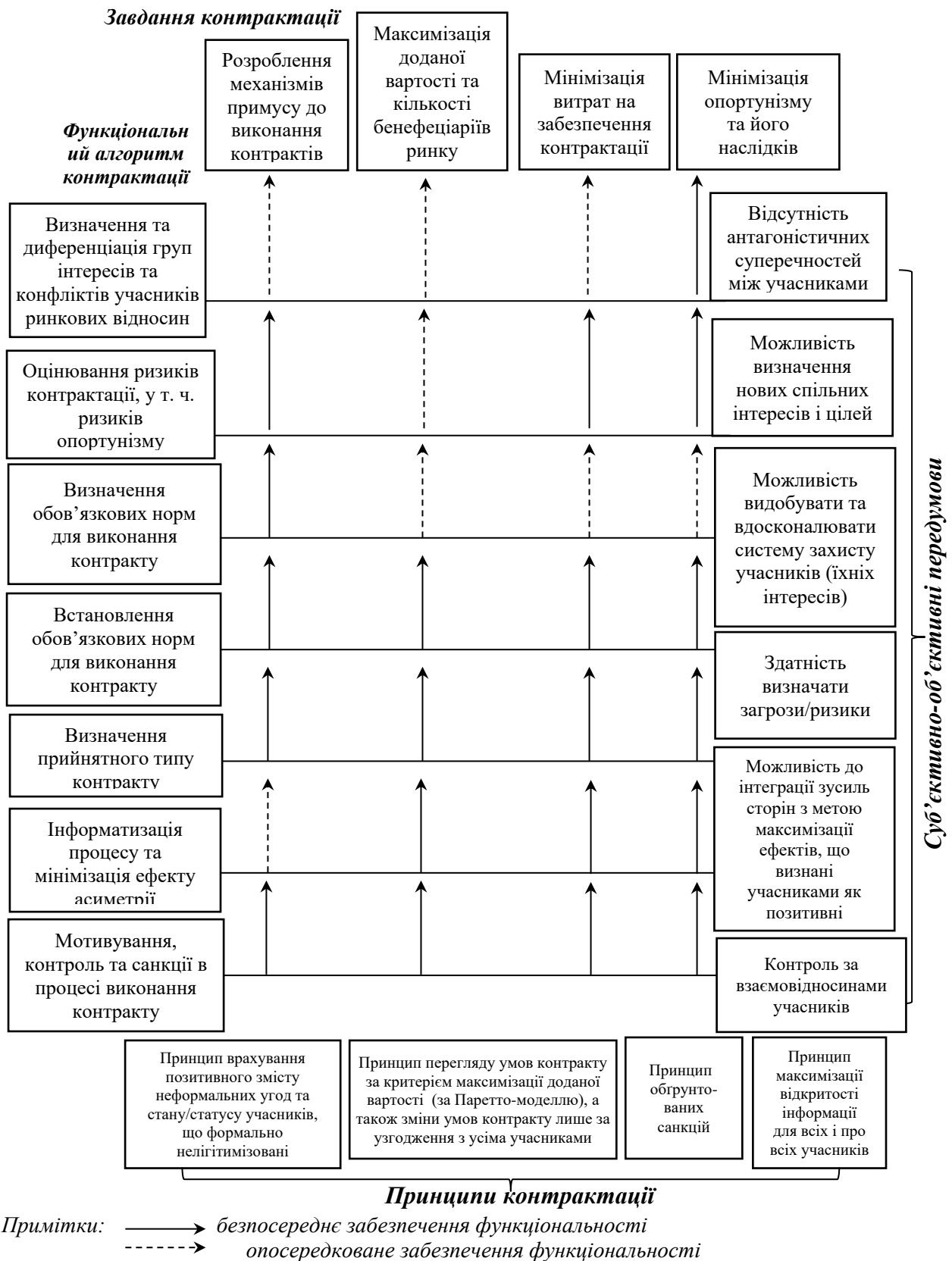


**Рис. 1. Функції контрактації як системи управління процесом формування, функціонування та розвитку репрезентативного ринку**

*Джерело: авторські дослідження*

Відобразити зміст універсального економічного контракту можна, як вважаємо, за допомогою матриці співвідношення між задачами, функціональним алгоритмом, принципами та суб'єктно-об'єктивними передумовами процесу контрактації (рис. 2). Звідси можна визначити всі особливості контрактації стосовно досліджуваного об'єкту.

Так, насамперед, слід визначити принципи контрактації, які впливають із сутності та особливостей вище згаданих класичних, неокласичних та реляційних контрактів, а саме [24, с. 217-218]:



**Рис. 2. Матриця функціональної контракції ринку**

Джерело: авторські дослідження

1. Принцип *реляційності* – врахування ролі неформальних угод і відносин між учасниками, у т. ч. щодо тих з них, які нелегітимізовані (т. з. групи «прихованих агентів» – авторський термін).

2. Принцип *позитивної динаміки умов контракту* (авторський термін) – можливість для учасників переглянути такі умови лише за можливості досягнення більшої вигоди для учасників відповідно до згаданої вище Паретто-моделі змін.

3. Принцип *обґрунтованих санкцій* (авторський термін) – розроблення санкційних умов, які були б зрозумілі, визнані та узгоджені всіма учасниками (дані норми відповідають змісту класичного та неокласичного типів контрактів). При цьому по своїй суті такі санкції водночас покликані виконувати і мотиваційні функції, коли реципієнт ринку отримує однозначні сигнали про те, що вигідніше дотримуватися угоди, аніж порушувати її.

4. Принцип *відкритості* – максимальної інформативності всіх аспектів відносин між учасниками угоди, що покликано зменшити ефект асиметрії інформації. Слід підкреслити, що такі принципи представляються як обов'язкові умови ефективних контрактів, які в свою чергу визначають ефективність системи, яку вони покликані регулювати. В даному випадку маємо приклад виконання неекономічними факторами прямої економічної дії: будь-яке порушення зазначених принципів призводить до обмеження ефективності функціонування системи (ринку зокрема), де невиконання (чи неповне виконання таких) функцій призводитиме до дисфункціональності ринку.

Відповідно, зазначені принципи контрактації визначають цілий спектр інших складових угоди відповідно до схеми рис. 2. Так будь-який ефективний економічний контракт має чіткий набір завдань встановлення механізмів примусу до виконання угод, досягнення найбільш можливого рівня формування доданої вартості (або алокаційної ефективності), зменшення до найбільш можливих за умов контракту витрат на контрактацію, а також здатності мінімізувати/нейтралізувати можливі небажані дії учасників (див. рис. 2).

Такі завдання виконуються при реалізації контрактації за умови дотримання алгоритму окремих етапів процесу контрактації, диференціація та послідовність яких визначається пріоритетом забезпечення функцій угоди (див. праву частину рис. 2). Такими були визначені:

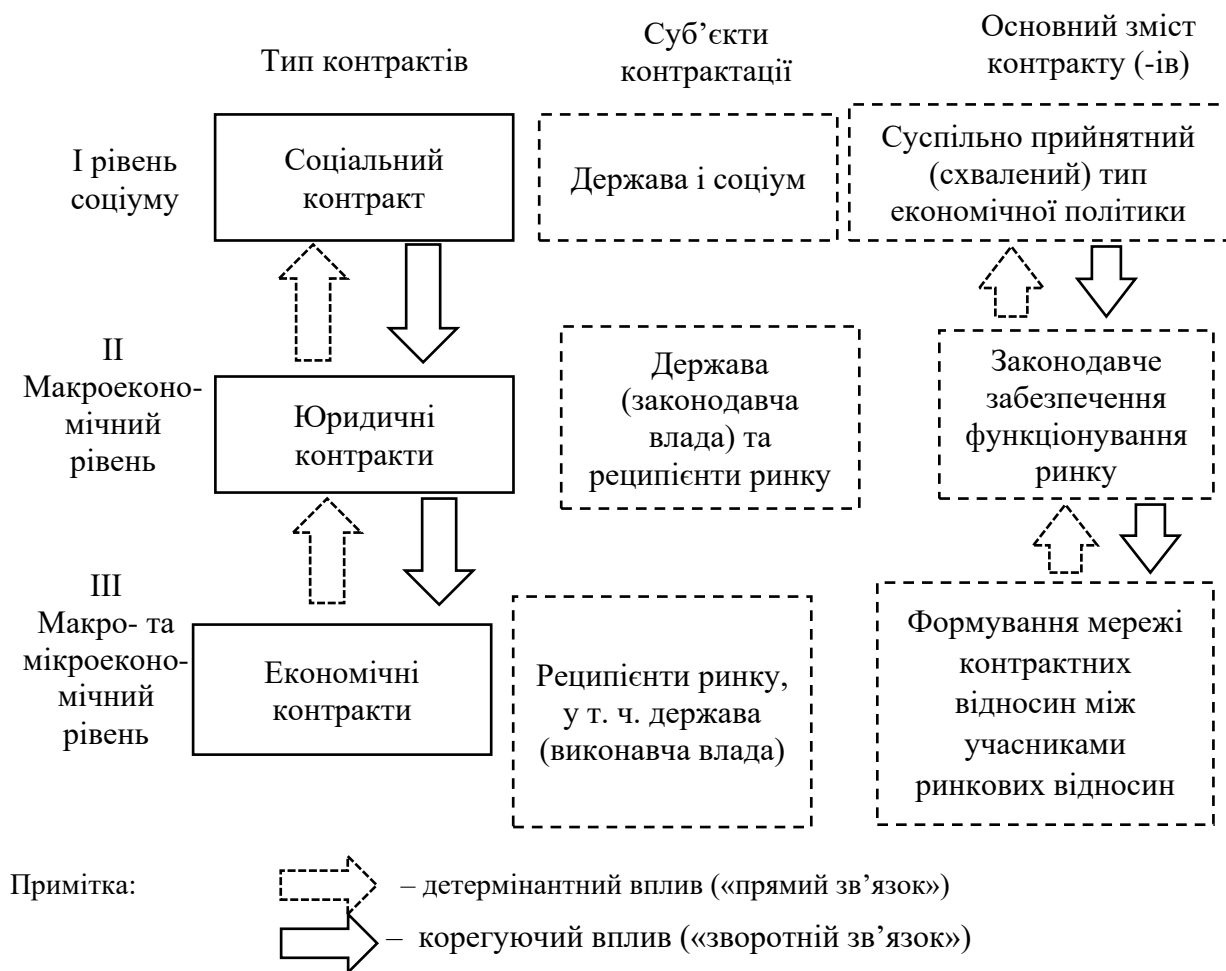
- 1) встановлення змісту конфлікту інтересів на основі структурної диференціації учасників;
- 2) на цій основі – ідентифікація ризиків при виконанні контракту;
- 3) із врахуванням попереднього – визначення обов'язкових норм для виконання угоди;
- 4) надалі – побудова найбільш прийняттого типу контракту;
- 5) на основі аналізу даних попередніх етапів – створення системи моніторингу за виконанням угоди, яка б передбачала максимально можливу інформатизацію процесу та зменшення ефекту асиметрії інформації;
- 6) з врахуванням вище зазначеного – розроблення системи мотивування та контролю за виконанням контакту.

У свою чергу, до обмежень (передумов) контрактації слід віднести особливості агентської структури учасників угоди (суб'єктний фактор) та об'єктивні передумови побудови системи взаємовідносин учасників будь-яких угод (див. ліву частину рис. 2). До таких були віднесені: відсутність дисфункціональної

конфліктності між учасниками, здатність системи ідентифікувати ризики і загрози для учасників, потенціал системи до захисту інтересів учасників та контролю за ними, а також можливість до інтеграції (кооперації) зусиль учасників на основі здатності вибудовувати нові, вигідні для всіх умови контрактації.

Авторське бачення змісту контрактації ринку передбачає також постулат про природню ієрархічність ринкових відносин. Це означає, що контрактне забезпечення ринкової економіки чи якогось сегментного ринку здійснюється на трьох рівнях (рис. 3).

Так загалом для соціуму обов'язковим є визначення того типу соціального контракту, який пропонується інститутами політичної влади: нами це розглядалося як найвищий рівень ієрархії контрактів у окремій економічній системі. Як і інші ієрархії контрактації, соціальний контракт є виключно важливим, адже визначає принципи, характер відносин між державою і суспільством щодо економічної (в першу чергу – регулятивної) політики, її типу, інтенсивності та соціальних наслідків.



**Рис. 3. Ієрархічні рівні контрактації ринкових відносин**

Джерело: авторські дослідження

Вибір такої політики для окремої країни представляється біфуркацією (точкою доленосного вибору в історії) катастрофічного змісту (тобто такого, що приводить до різких змін). Тому визначення таких точок потребує певної класифікації можливих сценаріїв.



Так у роботах, наприклад, Аузан О. стосовно можливого типу соціальної політики виділено основні її три типи: ліберальний, консервативний, соціально-демократичний [25, с. 111]. Подібної диференціації загалом можливо дотримуватися і при визначенні типів економічної/регулятивної політики. Як вважаємо, в контексті контрактації ринку такими типами є: ліберальний (що орієнтований на визнання провідної ролі ринкових механізмів у забезпеченні функціонування репрезентативної економічної системи), соціально-орієнтований (такий, що тяжіє до максимізації отримання економічної вигоди якомога більшої частини соціуму) та консервативний (орієнтований на дотримання схвалених соціумом принципів економічної політики, яка довела свою успішність впродовж остатнього тривалого періоду для формування відповідної усталеної системи інститутів).

Відповідно, ліберальний тип можна асоціювати з ідеологією економічного лібералізму у широкому тлумаченні, а з точки зору сучасної практики, економічної політики країн, де переважають пріоритети ринку (класичним прикладом можна розглядати політику рейганоміки у США та тетчеризму у Великобританії). Соціальний тип може асоціюватися із країнами Скандинавії та ін., де присутні дуже потужні системи соціальної підтримки та перерозподілу благ. Консервативний тип притаманний країнам із давньою успішною економічною історією, яка ґрунтувалася на загалом незмінній політиці.

Приклад України та вітчизняного аграрного ринку зокрема є відбиттям проблеми дилеми сценаріїв між ліберальним та соціально-орієнтованими типами, тоді як консервативний тип поки що не має належного історичного досвіду. На нашу думку, до моменту досягнення рівня допустимої ефективності/ конкурентоспроможності вітчизняної аграрної економіки єдиним прийнятним варіантом був і залишається ліберальний тип економічної політики. Непослідовність процесу формування ринкової економіки в Україні була викликана, як вважаємо, відсутністю політичної волі до вибору між пріоритетами ринку та політичним популізмом. У зв'язку із цим, Г. Монусово наводяться терміни «передчасно сформоване суспільство благополуччя» та «інституційна бідність», що досить влучно описують український досвід ринкових реформ [21, с. 127-151]. Звідси, вітчизняний аграрний ринок у подальшій невіддаленій його перспективі, повинен ґрунтуватися на принципах економічного лібералізму, де наукові основи моделі ефективного ринку складатимуть сутність такої політики, у т. ч. у сенсі контрактації [26, с. 21].

На макроекономічному (II) рівні контрактації (див. рис. 3.), т. з. «юридичних контрактів», сутністю такої представляється процес законодавчого забезпечення функціонування ринку, де основні угоди укладаються між державною (законодавчою владою) та всіма реципієнтами ринку. У свою чергу, закони економічно реалізуються на III рівні контрактації (т. з. «економічні контракти»), де основні угоди формуються і реалізуються між державою в особі виконавчої влади та реципієнтами ринку, а також в межах відносин між самими групами агентів ринку. При цьому хотіли б наголосити на важливості ефекту «зворотнього зв'язку» між рівнями ієрархії, де імпульси економічної політики різних рівнів та відповідні угоди повинні корегуватися у міру визначення можливості досягнення більш вигідного стану. У разі відсутності такого зв'язку, як правило, жодна політика та її контрактація не матимуть аргументованого вигляду.

Така диференціація за ієрархією важлива тим, що дозволяє визначити сторони (а звідси – групи агентів і суть конфліктних інтересів між ними), а також особливості та зміст контрактних угод на кожному рівні.

**Висновки.** Розвиток ринку передбачає, 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. Звідси контракція ринку потребує особливого контрактного регулювання відносин між учасниками, де критеріями ефективності мають багатоаспектний зміст. Ефективність контракції ринку передбачає розв'язок управлінської задачі 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 контракції, який був би орієнтованим найбільшою мірою на досягнення максимізації досконалості ринку.

### Список використаних джерел

1. Тамбовцев В. Финансовый кризис и экономическая теория. *Вопросы экономики*. 2009. № 1. С. 133-138.
2. Олейник А.Н. Институциональная экономика: учеб. пособие. Москва: ИНФРА-М, 2009. 416 с.
3. Cooter R., Ulen T. Law and Economics. Addison Wesley Publishing Company; 3rd edition, 1999. 545 p.
4. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учеб. пособие для вузов. Москва: Гардарики, 2007. 255 с.
5. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. Санкт-Петербург: Лениздат, 1996. 702 с.
6. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2 т./пер. с англ.; под ред. И. И. Елисейевой, В. Л. Тамбовцева. Санкт-Петербург: Эконом. шк., 2001. Т. 2. 422 с.
7. 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.
8. Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение/пер. с англ.; под ред. Н. Н. Воробьева. Москва: Наука, 1970. 708 с.
9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва: Соцэкгиз, 1962. 684 с.
10. Gordon D.F. A Neo-classical Theory of Keynesian Unemployment. *Economic Inquiry*. 1974. V. 12. P. 431-459.
11. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organization. *American Economic Review*. 1972. V. 62. P. 775-795.
12. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. 1970. V. 84. P. 488-500.
13. Spence A.M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes. Cambridge: Harvard University Press, 1974. 224 p.
14. Коуз Р. Г. Фирма, рынок и право/пер. с англ. Нью-Йорк: Телекс, 1991. 192 с.
15. Семцов В. М. Методичні підходи до типології контрактів в економіці. *Вісн. Вінн. політехн. ін.-ту*. 2010. № 6. С. 23-25.
16. Одинцова М. И. Институциональная экономика: учеб. пособие/Гос. ун-т. «Высшая школа экономики». 2-е изд. Москва: ГУ ВШЭ, 2008. 397 с.

17. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов: учеб. пособие. Москва: Инфра-М, 2004. 144 с.
18. *Salanie B.* The Economics of Contracts: A Primer, MA, MIT Press, 1997. 232 p.
19. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для студ. вузов. Москва: ГУ ВШЭ, 2006. 442 с.
20. Сосье С. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А. Олейника. Москва: Инфра, 2009. С. 152-190.
21. Монусова Г.А. Социальная политика в европейском общественном мнении: субъективный контракт между обществом и государством. *Вопросы экономики*. 2012. № 6. С. 127–151.
22. Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: учебник. Москва: Инфра-М. 2011. 447 с.
23. Goetz C. J., Scott R. E. Principles of Relational Contracts. *Virginia Law Review*. 1981. V. 67, № 6. P. 1089-1150.
24. Логоша Р. В. Формування постіндустріального ринку овочевої продукції в Україні: монографія. Вінниця: Вінн. обл. друкарня. 2017. 515 с.
25. Аузан О. Социальный контракт как обмен ожиданиями. *New Scientist*. 2010. № 1. С. 7-18.
26. Калетник Г.М., Пришляк Н.В. Эффективность 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.

### References

1. Tambovtsev, V. (2009). Finansovyyi krizis i ekonomicheskaya teoriya. [Financial crisis and economic theory]. *Voprosy ekonomiki*. 1, 133-138 [in Russian].
2. Oleynik, A. N. (2009). *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economy]. Moskva: INFRA-M [in Russian].
3. Coote, R. (1999). *Ulen T. Law and Economics*. Addison Wesley Publishing Company; 3rd edition [in English].
4. Korneychuk, B. V. (2007). *Institutsionalnaya ekonomika* [Institutional economy]. Moskva: Gardariki [in Russian].
5. Uilyamson Oliver Iton (1996). *Ekonomicheskie instituty kapitalizma: Firmy, ryinki, «otnoshencheskaya» kontraktatsiya* [The economic institutions of capitalism: Firms, markets, "relational" contracting]. Sankt-Peterburg: Lenizdad [in Russian].
6. Milgrom, P., Roberts, Dzh. (2001). *Ekonomika, organizatsiya i menedzhment* [Economics, organization and management]. Sankt-Peterburg: Ekonomicheskaya shkola (2T.) [in Russian].
7. Xart, 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].
8. Neyman, Dzh. Fon, Morgenshtern O. (1970). *Teoria igr i ekonomicheskoe povedenie* [Game theory and economic behavior]. Moskva: Nauka [in Russia].
9. Smit, A. (1962). *Isledovanie o prirode i prichinah bagatstva narodov* [Research on the nature and causes of the peoples]. Moskva: Sotsekgiz [in Russian].

10. Gordon, D. F. (1974). A Neo-classical Theory of Keynesian Unemployment. *Economic Inquiry*. V. 12 [in English].
11. Alchian, A., Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs and Economic Organization. *American Economic Review*. V. 62 [in English].
12. Akerlof, G. (1970). The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *Quarterly Journal of Economics*. V. 84 [in English].
13. Spence, A. M. (1974). *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge: Harvard University Press [in English].
14. Kouz, R. G. (1991). *Firma, ryinok i pravo [Company, market and law]*. Nyu-York: Teleks [in English].
15. Semczov, V. M. (2010). *Metodychni pidkhody do typolohii kontraktiv v ekonomitsi [Methodological approaches to the typology of contracts in the economy]*. *Visnyk Vinnytskoho politekhnichnoho instytutu – Bulletin of the Vinnitsa Polytechnic Institute*, 6, 23-25 [in Ukrainian].
16. Odintsova, M. I. (2008). *Institutsionalnaya ekonomika [Institutional economy]*. 2-eizdanie. Moskva: GU VShE [in Russian].
17. Tambovtsev, V. L. (2004). *Vvedenie v ekonomicheskuyu teoriyu kontraktov [Introduction to economic theory of contracts]*. Moskva: Infra-M. [in Russian].
18. *Salanie, B. (1997). The Economics of Contracts: A Primer*, MA, MIT Press. [in English].
19. Kuzminov, Ya.I., Bendukidze, K.A., Yudkevich, M.M. (2006). *Kurs institutsionalnoy ekonomiki: instituty, seti, transaktsionnyie izderzhki, kontrakty [The course of institutional economics: institutions, networks, transaction costs, contracts]*. Moskva: GU VShE [in Russian].
20. Sosse, S. (2009). *Teoriya optimalnogo kontrakta: modelirovanie kontraktnyih otnosheniy [The theory of optimal contract: modeling contractual relationships]*. *Institutsionalnaya ekonomika – Institutional economy*. Moskva: Infra, 152-190 [in Russian].
21. Monusova, G.A. (2012). *Sotsialnaya politika v evropeyskom obschestvennom mnenii [Social policy in European public opinion: a subjective contract between society and the state]*. *Voprosy ekonomiki – Questions economy*, 6, 127-151 [in Russian].
22. Auzan, A.A. (2011). *Institutsionalnaya ekonomika: Novaya institutsionalnaya ekonomicheskaya teoriya [Institutional Economics: New Institutional Economic Theory]*. Moskva: Infra-M [in Russian].
23. Goetz, C.J., Scott, R. E. (1981). *Principles of Relational Contracts*. *Virginia Law Review*. V. 67, № 6. P. 1089-1150 [in English].
24. 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* [in Ukrainian].
25. Auzan, O. (2010). *Sotsialnyi kontrakt kak obmen ozhidaniyami [Social contract as an exchange of expectations]*. *New Scientist*, 1, 7-18 [in Russian].
26. Kaletnik, G.M., Pryshliak, N.V. (2016). *Efektivnist derzhavnoi pidtrymky yak osnova staloho rozvytku silskoho hospodarstva [Efficiency of state support as the basis of sustainable agricultural]*. *Vseukrainskyi naukovy-vyrobnychiy zhurnal «Ekonomika. Finansy. Menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky» – «Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity»*, 5(9), 7-23 [in Ukrainian].

**ANNOTATION**  
**CONTRACTUAL APPROACH IN THE CONTEXT OF MODERN ECONOMIC**  
**MARKET RESEARCH**

***LOHOSHA Roman,**  
**Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,**  
**Associate Professor of the Department of Marketing and Agribusiness,***

***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,**  
**Vinnitsia National Agrarian University**  
**(Vinnitsia)***

*The article reveals the evolution of views on the essence and role of the category "contract" in the context of modern economic research. The essence of different theories, based on various approaches to the identification of the role of contracts in economic systems, is investigated. The content of the definition "contract" is being changed depending on a number of economic, political and social factors, and its interpretation depends on the views of scientists belonging to a certain direction of economic theory.*

*The essence of the main types of contracts in the economy is revealed. The content of the ideal economic contract in the direction of "classical – neoclassical – relational" contract, which historically assumed revision of the principles of fixing, assessing, resolving and using the potential of economic conflicts in multilateral economic agreements was studied. The importance and necessity of scientific researches in the field of practical implementation of relational contracts is emphasized. The defining functional role of contracting socio and economic relations of market participants as a direct factor of economic efficiency of the market is proved. The developed matrix of functional market contracting provides a relation between tasks, functional algorithm, principles and subjective and objective prerequisites of the contracting process, which allows to reflect the content of the universal economic contract. The content of market contracting also implies a natural hierarchy of economic contracts.*

**Key words:** contract, contracting, relational contract, opportunism, beneficiaries, recipients, market efficiency.

**Fig.: 3. Lit.: 26.**

**АННОТАЦИЯ**  
**КОНТРАКТНЫЙ ПОДХОД В КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ**  
**ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ РЫНКА**

***ЛОГОША Роман Васильевич,**  
**доктор экономических наук, доцент,**  
**доцент кафедры маркетинга и аграрного бизнеса,***

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

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

*В статье раскрыта эволюция взглядов на сущность и роль категории «контракт» в контексте современных экономических исследований. Исследована сущность различных теорий, основанных на различных подходах к идентификации роли контрактов в экономических системах. Содержание дефиниции «контракт» менялся в зависимости от ряда экономических, политических и социальных факторов, а его трактовка обусловлена принадлежностью учёных к определенному направлению экономической теории.*

*Раскрыта сущность основных типов контрактов в экономике. Доказано, что в теории контрактов происходила трансформация концепта о содержании идеального экономического контакта в направлении «классический – неоклассический – реляционный» контракт, исторически предполагало пересмотр принципов фиксации, оценки, разрешения и использования потенциала экономических конфликтов в многосторонних экономических соглашениях. Подчеркнута важность и необходимость научных исследований в области практического внедрения реляционных контрактов. Доказана определяющая функциональная роль контрактации социально-экономических отношений участников рынка как непосредственного фактора экономической эффективности рынка. Разработана матрица функциональной контрактации рынка предполагает соотношение между задачами, функциональным алгоритмом, принципами и субъектно-объективными предпосылками процесса контрактации, что позволяет отразить содержание универсального экономического контракта. Содержание контрактации рынка предполагает также постулат о естественной иерархичности экономических контрактов.*

**Ключевые слова:** контракт, контрактация, реляционный контракт, оппортунизм, бенефициарии, реципиенты, эффективность рынка.

**Рис.: 3. Лит.: 26.**

### **Відомості про авторів**

**ЛОГОША Роман Васильович** – доктор економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу та аграрного бізнесу, 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).

**ПВДВАЛЬНА 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 Marketing and Agribusiness, 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 маркетинга и аграрного бизнеса, 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).

**ПИДВАЛЬНА 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).

