

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Вінницький національний технічний університет

**О. О. Мороз, В. М. Семцов**

**КОНТРАКТИ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ:  
РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ**

**Монографія**

Вінниця  
ВНТУ  
2011

УДК 631.1.02

ББК 67.407

М80

Рекомендовано до друку Вченою радою Вінницького національного технічного університету Міністерства освіти і науки України (протокол № 6 від 27.01.2011 р.)

Рецензенти:

**В. В. Зянько**, доктор економічних наук, професор

**О. О. Прутська**, доктор економічних наук, професор

**Мороз, О. О.**

М80      Контракти в аграрній економіці: реальність і перспективи : монографія / О. О. Мороз, В. М. Семцов. – Вінниця : ВНТУ, 2011. — 188 с.

ISBN 978-966-641-410-9

В монографії здійснено комплексне, системне теоретико-прикладне дослідження контрактів в економіці. Визначено сутність, проблеми та потенціал використання контрактів. На конкретних прикладах показано роль контрактного підходу в системі регулювання аграрного сектора економіки України. Обґрунтовано необхідність запровадження контрактів з метою забезпечення ефективного та стійкого соціально-економічного розвитку сільських територій.

Для широкого кола науковців, практикуючих економістів та фінансистів, керівників різного рангу та рівнів, а також викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей.

**УДК 631.1.02**

**ББК 67.407**

**ISBN 978-966-641-410-9**

© О. Мороз, В. Семцов, 2011

## ЗМІСТ

Перелік умовних позначень та скорочень.....	4
Вступ.....	5
Розділ 1. Теоретико-методологічні основи контрактного підходу в аграрній економіці.....	7
1.1. Категорія «контракт» в контексті сучасних економічних досліджень.....	7
1.2. Методичні засади типології контрактів.....	19
1.3. Контрактний підхід як парадигма побудови системи регулювання в аграрній економіці.....	35
Розділ 2. Сучасний стан, проблеми та потенціал контрактного підходу при ідентифікації ефективності аграрного сектора економіки України.....	66
2.1. Сучасний стан аграрного сектора України як результат ринкових реформ.....	66
2.2. Динаміка функціонування сільськогосподарських підприємств корпоративного типу та проблеми ефективності їх розвитку контрактного змісту.....	77
2.3. Контрактний підхід при регулюванні місцевих бюджетів сільських територій.....	93
Розділ 3. Шляхи забезпечення ефективного розвитку аграрного сектора за умов використання методів контрактації..	107
3.1. Контрактно-регулятивні основи потенціалу розвитку кластерної організації АПК.....	107
3.2. Універсальний механізм опортунізму у системі контрактних відносин в АПК та шляхи його подолання.....	119
3.3. Контрактна теоретико-ігрова модель узгодження інтересів державної влади, місцевої громади та підприємства.....	149
Висновки.....	165
Література.....	168

## **ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ ТА СКОРОЧЕНЬ**

ЗАТ – закрите акціонерне товариство

ЗУ – закон України

КМУ – Кабінет Міністрів України

КСП – колективне сільськогосподарське підприємство

МДПІ – міжрайонна державна податкова інспекція

ОДА – обласна державна адміністрація

ПДВ – податок на додану вартість

ПП – приватне підприємство

РДА – районна державна адміністрація

СВАТ – сільськогосподарське відкрите акціонерне підприємство

СПД – суб'єкт підприємницької діяльності

ФСП – фіксований сільськогосподарський податок

ЦКУ – цивільний кодекс України

## ВСТУП

Основною тенденцією в Україні на даний час залишається подальший розвиток ринкової економіки, зокрема у вітчизняному аграрному секторі. Натомість, з огляду на існуючі проблеми галузі кризового характеру, все більш стає очевидним, що життєво необхідним завданням є забезпечення ефективного використання обмежених ресурсів за умови збалансованого соціально-економічного розвитку аграрного соціуму в цілому. Такі пріоритети потребують постановки нових задач, концепцій і методів подолання всієї сукупності проблем.

За всієї різноманітності наукових підходів до вирішення соціально-економічних проблем сучасного аграрного сектора, набувають актуальності, гостроти та невідкладності дослідження щодо ролі контрактів як ключового елемента ефективного функціонування аграрної економіки. З цих позицій контрактний підхід слід розглядати як перспективний і дієвий напрям регулювання існуючих проблем у вітчизняній аграрній економіці на соціально-економічному і на суто технологічному рівні, при чому як у їх макро-, так і мікроекономічному підтексті. В методологічному аспекті питання може бути сформульованим як завдання швидкої адаптації світового досвіду контрактного регулювання до вітчизняних реалій, насамперед щодо перспектив контрактного підходу, обумовлені здатністю мінімізувати трансакційні витрати учасників економічних відносин як передумови до максимізації загальної вартості та запобігання виникненню негативних наслідків організаційних конфліктів.

Проблемами використання контрактного підходу, як одного з важливих інструментів забезпечення ефективного управління, займалися такі зарубіжні науковці як Дж. Акерлоф, А. Алчіан, О. Вільямсон, В. Голдберг, М. Деватріпонт, Р. Зекхаузер, Ж.-Ж. Лафон, П. Мілгром, Дж. Робертс, М. Спенс, Дж. Стігліц, Дж. Стіглер, Ж. Тіроль, М. Харріс, О. Харт, Б. Холмстром та ін. На пострадянському просторі проблемами теорії та практики використання контрактів в економіці займалися Г. Журавльова, Б. Корнейчук, В. Луць, М. Одінцова, А. Олійник, О. Скоробогатов, В. Тамбовцев,

М. Юдкевич та ін. Саме цими авторами сформовано фундаментальні принципи контрактного підходу, де зроблено спробу врахувати вітчизняні реалії. Разом з тим важливо відмітити, що відомі дослідження контрактного підходу в економіці мають здебільшого фрагментарний характер; практично відсутній цей підхід в аграрній економіці. Як у світі в цілому, так і в Україні потребують теоретичного та практичного вирішення методи та підходи використання контрактів в аграрному секторі, де, зокрема, актуалізується необхідність розробки та впровадження стимулюючих реляційних контрактів. Недостатньо висвітленими залишаються й механізми ефективного контролю виконання контрактів. Отож розуміння того, що саме контракти і є тим засобом, який здатний прискорити економічний та соціальний розвиток аграрного сектора економіки та сільських територій, зумовило вибір цієї теми дослідження.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ КОНТРАКТНОГО ПІДХОДУ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ

### 1.1. Категорія «контракт» в контексті сучасних економічних досліджень

В останні роки зростає актуальність досліджень, пов'язаних з використанням контрактів та контрактного підходу загалом. Така особливість, на нашу думку, обумовлена певним вичерпанням можливостей відомих підходів до пояснення суті соціально-економічних проблем. У цьому зв'язку контрактний підхід розглядається здебільшого як інструмент підвищення ефективності функціонування суб'єктів економічної діяльності через поєднання інтересів учасників угоди, які пов'язані з раціональним використанням ресурсів.

Економічна теорія контрактів почала інтенсивно формуватися, починаючи з другої половини ХХ ст. Слід визначити серйозні теоретичні здобутки у цьому напрямку таких американських економістів, як М. Спенс [1], М. Ротшильд [2], Дж. Акерлоф [3], О. Харт [4], М. Харріс [5] та ін. Об'єктивним виглядає той факт, що на пострадянському просторі більшість наукових праць за своїм змістом формувалися саме на основі постулатів, сформульованих у роботах згаданих вчених. П. Мілгром та Дж. Робертс стверджують [6, с. 348], що принципи, наведені у наукових роботах зазначених авторів, мають здебільшого універсальне значення. Проте є інші думки з цього приводу. Російський економіст В. Тамбовцев, досліджуючи економічну теорію контрактів, зазначив [7, с. 6], що більшість сучасних науковців досліджують теорію контрактів в рамках інформаційної асиметрії, виникнення недобросовісної поведінки виконавця та ін., проте не приділяють належної уваги прикладним аспектам використання контрактного підходу.

На пострадянському просторі проблемами теорії та практики використання контрактів в економіці займалися такі відомі науковці, як Б. Корнейчук [8], В. Луць [9], М. Одінцова [10], А. Олійник [11], В. Тамбовцев [7] та ін. Саме цими авторами сформовано фундамента-

льні принципи контрактного підходу, де зроблено спробу врахувати вітчизняні реалії.

Я. Кузьмінов, К. Бендукідзе, М. Юдкевич стверджують [12, с. 299–352], що розвиток теорії контрактів відбувався у певних, чітко визначених напрямках (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

Основні напрямки розвитку економічної теорії контрактів  
(авторське узагальнення даних [1–12])

<b>Напрямок</b>	<b>Основні засади</b>	<b>Основні недоліки (авторське тлумачення)</b>
1. Теорія агентських відносин	Ця теорія базується на аналізі контрактних відносин між принципалом (замовником) та агентом (виконавцем) в умовах асиметрії інформації. Основною задачею цієї теорії є розробка ефективного механізму винагороди з метою уникнення проявів опортунізму з боку агента	Теорія, як правило, передбачає, що принципал, на відміну від агента, не схильний до проявів опортунізму. Ця теорія передбачає функціонування ефективною судової влади (або іншої третьої сторони)
2. Теорія неповних контрактів	Ця теорія передбачає, що між учасниками відсутня асиметрія інформації. Учасникам контрактних відносин притаманна досконала раціональність	Теорія передбачає, що контрактна інформація недоступна для третьої сторони (суду)
3. Теорія трансакційних витрат	Ця теорія передбачає існування обмеженою раціональності учасників контрактних відносин. Головним завданням теорії є мінімізація трансакційних витрат між учасниками контрактних відносин	Теорія передбачає, що суд нездатний бути ефективним інструментом примусу до виконання зобов'язань між учасниками контрактів

При всій увазі до висловленої російськими економістами думки [12], слід зазначити, що подібна класифікація не охоплює всіх проблемних аспектів еволюції теорії контрактів. Так, огляд наукової літератури засвідчив актуальність проблеми раціональності поведінки учасників контрактних відносин як чи не основного бар'єру до реалізації потенціалу всієї теорії контрактів, на що наголошують П. Мілг-



ром та Дж. Робертс [6, с. 196]. Недостатньо обґрунтованою, на нашу думку, є позиція російських науковців і стосовно класифікованих напрямків розвитку теорії контрактів (див. табл. 1.1). Так, М. Петраков, В. Відяпіна та Г. Журавльова, досліджуючи неоінституціональну економічну теорію, відзначають [13, с. 335], що, окрім категорії «інститут», для пояснення існування внутрішньої структури фірми згаданою теорією використовуються такі ключові поняття, як трансакційні витрати, опортуністична поведінка, асиметрія інформації, специфічність ресурсів і контракт. Звідси більш доцільно розглядати еволюцію теорії контрактів в рамках неоінституціональної економічної теорії, а не здійснювати її «роздроблення» на складові теорії, бо інакше, необхідно розглядати поняття «контракт» в рамках і інших економічних теорій, наприклад теорії прав власності, теорії суспільного вибору, теорію організації та ін.

Представляє інтерес позиція тих авторів [14, 15], що розглядають контракти в рамках номіналістичної теорії грошей, за якою, заперечуючи товарну природу грошей, їх розглядають лише як умовні знаки. Зокрема В. Тамбовцев стверджує [14, с. 134], що гроші мають контрактну природу і є, по суті, недовиконаними контрактами, або контрактами, що знаходяться в процесі свого виконання. Звідси, на думку вченого, зростає значення державного регулювання фінансових ринків з метою обмеження використання ризикованих контрактів.

Деякі автори ототожнюють контракт з окремим інститутом. Так, А. Олійник стверджував [11, с. 240], що, як і будь-який інститут, контракт не стільки обмежує взаємодію, скільки створює передумови для неї, що в свою чергу стає особливо очевидним у разі, коли моменти заключення та здійснення угод не збігаються у часі. Однак ми переконані, що подібний підхід є не зовсім коректним, оскільки вважаємо, що інститути, в рамках взаємодії яких і здійснюються контрактні відносини, є дуже різними. Так, розрізняють [16, с. 25] інститути формальні, які функціонують у т. з. «стійких» формах (державні органи та організації, закони та інші встановлені правила), а також неформальні, які виступають у вигляді неписаних правил, звичаїв, традицій, принципів та ін. Вважаємо за необхідне підкреслити, що контракт є особливим видом формального інституту, а саме – регуляцією. Так,

В. Тамбовцев, один з найбільш відомих на пострадянському просторі дослідників регулювання економіки, писав, що «...регуляції є деяким різновидом інститутів. Специфічною особливістю, що відрізняє регуляції від інших економічних інститутів, виступає той факт, що вони завжди вводяться свідомо, а не формуються спонтанно, а також те, що вони спрямовані на досягнення певної мети...» [17, с. 9–10].

Необхідно відмітити, що складність вивчення підходів використання контрактів в економіці обумовлена тією обставиною, що контракт є категорією міждисциплінарною і, в першу чергу, економіко-правовою. Таким чином, опираючись навіть на чисельні, але суто економічні роботи, дослідити це поняття проблематично. Саме тому надзвичайно великого значення набуває аналіз контрактів в рамках т. з. «класичної юридичної теорії» [18]. Так, згідно з цією теорією, під контрактами слід розуміти угоди між двома та більше фізичними та/або юридичними особами щодо набуття або припинення будь-яких прав. При цьому важливо відмітити ту точку зору, що обов'язковою умовою (атрибутом) контрактів є взаємність обіцянок, адже лише при цій умові контракт можна вважати повноцінним, тобто таким, що має законодавчі гарантії. Так, будь-який контракт (договір) повинен мати два обов'язкових елементи, а саме: пропозицію однієї сторони укласти контракт (т. з. «оферта», що з лат. *offertus* – запропонований) та прийняття пропозиції з іншої сторони (т. з. «акцепт», що з лат. *acceptus* – прийнятий). Зазначені відомості слід розглядати як одні з визначальних постулатів теорії контрактів в цілому, які є водночас структурними елементами і при здійсненні будь-якого детального аналізу реальних проблем контрактації соціуму.

Необхідно відмітити, що нині в науковій економічній літературі відсутня і єдність думок з приводу обов'язкових елементів контракту. Зокрема той самий В. Тамбовцев, спираючись на дослідження Р. Познера [19], стверджує [7, с. 25–28], що контракт повинен складатися з тріади: «пропозиція–згода–винагорода». При всій повазі до цієї точки зору вважаємо, що такі деталі часто є несуттєвими, оскільки висновки робляться, не беручи до уваги відмінності правових систем (англосаксонської, континентальної та ін.). Вважаємо, що елемент «винагорода» повинен обов'язково міститися лише в оферті, а інакше

укладання контракту втрачає зміст. Необхідно відмітити, що на практиці під час укладання контрактів часто спостерігається ефект відсутності винагороди, тобто за умови отримання лише зобов'язання, однак це, на нашу думку, пов'язано з недосконалістю законодавства щодо розв'язання контрактних спорів. Слід відмітити, що концепція правового централізму [20], згідно з якою конфлікти між учасниками контрактів повинні вирішуватися державою (зовнішнім арбітром), на практиці не завжди ефективно вирішуються і в економічно розвинутих країнах, зокрема в США [21, с. 55–67], у Великобританії [22, с. 45–60] та ін. Ще гострішою є ця проблема на пострадянському просторі загалом та в аграрному секторі України зокрема, що буде показано далі у монографії.

Узагальнюючи зміст постулатів юридичної теорії контрактів, слід відмітити таке: по-перше, під контрактом слід розуміти складну систему взаємних домовленостей дій учасників, суть якої – гармонізація індивідуальних інтересів учасників в результаті переговорного процесу; по-друге, контракти повинні обов'язково контролюватися (забезпечуватися надійність виконання) та захищатися державною владою (судом).

Доцільно окремо і більш детально проаналізувати зміст категорії «контракт» в рамках неоінституціональної економічної теорії. Ця теорія [6, с. 192; 7, с. 34] виходить з припущення про поділ контрактів на класичні, неокласичні та реляційні, а також з тієї точки зору, що на практиці неможливо створити ідеальний контракт, який передбачав би усі можливі обставини (сценарії), який би при цьому мав би належну юридичну силу, через обумовлено обмежену раціональність учасників угоди. Так, А. Скоробогатов, вивчаючи моделі неповних контрактів, підкреслює [23, с. 95], що неповнота контрактів призводить до недостатнього інвестування у специфічні активи.

Погоджуємося із тим, що у реальній економіці дійсно не можливо врахувати усі обставини та перешкоди, що можуть виникати у відносинах між агентами. Звідси, ефективне використання контрактів на практиці є складною, багатогранною задачею, яка має численні альтернативи вирішення. Слід підкреслити також різні аспекти вирішення задачі побудови ефективного контракту, оскільки одна частина задач

знаходиться в економічній компетенції, а інша – вимагає юридичного обґрунтування та пильної уваги органів державної влади, зокрема у розробці ефективних правових механізмів (судовий захист та ін.). При цьому слід підкреслити, що існують водночас і психологічні аспекти суті проблеми, які традиційно недостатньо враховані.

Деякі автори, наприклад [13, с. 351], безпідставно порівнюють контракт з організацією, оскільки і контракт, і будь-яка організація створюються із сукупності осіб (сторін), які покликані вирішувати спільну задачу. Досліджуючи контрактну природу фірми та ринку в рамках неінституціоналізму, Б. Корнейчук об'єднує згадане в одну категорію – організація, аргументуючи це тим, що ринки та фірми представляють собою мережу реляційних контрактів [8, с. 188]. Буде справедливим відмітити, що одними з перших науковців, хто запропонував розглядати концепцію фірми як сукупність контрактів, були американські економісти А. Алчіан та Х. Демзец [24]. Проте такі підходи, на нашу думку, не зовсім коректні, оскільки контракт, на відміну від організації, має завжди термін дії. Також, на нашу думку, важливо відмітити і те, що організація, на відміну від контракту, може створювати блага, тоді як контракт є скоріше фактором, передумовою ефективності зазначеного. З цього приводу доцільно акцентувати увагу на висновках С. Мастена, який своїми дослідженнями [25] довів наявність різної правової природи між категоріями «контракт» та «організація». Доречно відзначити, що і П. Мілгром та Дж. Робертс також поставили під сумнів тези А. Алчіана та Х. Демзеца про те, що фірму (організацію) слід розглядати як сукупність контрактів, пояснюючи зазначене тим, що ці автори лише намагалися пояснити роль ієрархії та контролю у фірмі з позицій стимулювання [6, с. 89]. Важко не погодитися з П. Мілгомом та Дж. Робертсом і у тому [26, с. 45], що не слід ігнорувати дослідження інших авторів, зокрема роботи Д. Крепса [27], який запропонував, наприклад, розглядати фірму як носій репутації.

Необхідно ще раз підкреслити, що більшості науковим дослідженням, що стосуються впливу контрактного підходу на економіку, притаманна наявність протилежних думок та тверджень. Так, передусім слід зазначити, що нині в економічній науці немає чіткої та однознач-

ної відповіді, що слід розуміти під категорією контракт. Це, очевидно, обумовлено тим фактом, що це поняття є багатозначним. Так, в широкому розумінні під терміном контракт [28, с. 168] (перекладається з лат. *contractus* – договір) необхідно розуміти угоду (частіше письмову) з взаємними зобов'язаннями для договірних сторін.

Таким чином, враховуючи складність у наданні чіткої дефініції категорії «контракт», ми пропонуємо під контрактом розуміти угоду між двома та більше фізичними та/або юридичними особами (сторонами), у якій визначаються система дій (або бездіяльність) та механізм відповідальності у разі невиконання зобов'язань, які виникли в результаті укладання цієї угоди.

Окремим питанням є класифікація контрактів. Його дискусійність, як показали дослідження, обумовлена не стільки традиційно відомими підходами до типізації контрактів, скільки функціональними наслідками таких диференційних схем щодо оцінювання та реалізації ефективності репрезентативної економічної системи, в рамках якої діють досліджувані контракти. Так, традиційно контракти поділяють [13, с. 371; 29, с. 320] на експліцитні (явні, формальні, як правило письмові) та імпліцитні (неявні, неформальні, усні). Для того, щоб контракт можна було класифікувати як експліцитний, він повинен в обов'язковому порядку містити основні елементи, перелік яких передбачений класичною юридичною теорією контрактів, насамперед розглянутим раніше принципом оферта–акцепт. Якщо ж говорити за імпліцитний тип контракту, то під цим типом найчастіше розуміють характерні несформовані, а, відповідно, і юридично не оформлені належним чином обіцянки. Необхідно відмітити, що імпліцитні контракти на практиці є, як правило, своєрідним доповненням експліцитних угод. Між тим, як вважаємо, саме імпліцитні контракти можуть бути потужними інструментами, що забезпечують економію трансакційних витрат або ж безпосередніми бар'єрами до зростання ефективності.

При дослідженні еволюції імпліцитних контрактів можна виявити, що подібні форми контрактів здавна існували у суспільстві, наприклад, у вигляді стипуляцій (усних договорів у римському праві) [30, с. 297–303]. Слід також погодитися з М. Блаугом, який стверджував [31, с. 42], що ще у роботі А. Сміта «Добробут націй» [32] проглядаються зародження

т. з. теорії «неявного контракту». Однак найбільшим недоліком цього виду контракту є те, що на практиці імпліцитні контракти не можуть мати ефективного способу захисту в судах. Між тим, важливо відмітити, що більшість сучасних економічних теорій ґрунтується [33] на постулаті про те, що усі конфлікти, які виникають внаслідок контрактного процесу і пов'язані з примушенням до виконання зобов'язань, повинні бути ефективно розв'язані судами. Цілком очевидно, що ефективне використання контрактного підходу в економіці передбачає існування дієвих правових норм і належної судової практики. Подібною точки зору дотримуються Ж. - Ж. Лаффон [34, с. 30], В. Тамбовцев [7, с. 31] та ін.

Враховуючи кризові тенденції окремих галузей та тривалої рецесії вітчизняного АПК загалом, питання причин недостатньої ефективності ринкових трансформацій в Україні вже тривалий період мають підвищену актуальність. Такий дисбаланс має різноманітні прояви щодо цілого ряду аспектів функціонування сільського господарства, як соціальних, так і економічних, як на рівні підприємств, так і сільських територій загалом. Водночас слід зазначити, що ні в процесі ринкових реформ, ні на постприватизаційному етапі у макроекономічній та регіональній політиці не були залучені інструментарії теорії контрактів. Між тим існують численні приклади успішного використання останньої у світі як в теоретичному аспекті, так і безпосередньо для вирішення прикладних суспільних (економічних) проблем. Саме тому важливим стає обґрунтування концептуальних положень теорії контрактів на предмет їх використання у вітчизняній аграрній економіці.

З цього приводу слід підкреслити, що основною задачею контракту є врегулювання інтересів учасників контрактних відносин та максимізація загальної вартості, як безпосередній функціональний наслідок зазначеного. Саме контракти, на нашу думку, можуть бути задіяні у заходах, спрямованих на зменшення втрат і витрат, а також для зростання додаткової вартості на процесовому рівні управління окремими організаціями, процесами, групами виконавців і т. д. При цьому контрактний підхід може бути використаний як інструмент забезпечення балансу інтересів між державою та агентами ринку, а також в межах окремої організації, наприклад, для чіткого визначення відносин між персоналом і керівництвом, середнім і вищим менеджментом і т. п.

Принципова схема, що описує роль контракту, представлена на рис. 1.1. Необхідно відмітити її універсальність. Так, у даному випадку **Суб'єктом 1** може бути: персонал підприємства, селяни які здають в оренду землю, сільська громада, державна влада та ін. **Суб'єктом 2** можуть бути суб'єкти господарської діяльності, в особі власників або/та вищого менеджменту. Звідси, контракт розглядається нами як фактор, який не лише здатний об'єднувати ресурси (внаслідок чого виникає синергетичний ефект, при якому відбувається мінімізація витрат ресурсів), але й формувати загальну ціль – максимізацію загальної вартості, яка б представляла собою синтез окремих цілей різних груп економічних агентів, які не суперечать одна одній (Варіант 1 рис. 1.1). Одразу хотіли б підкреслити, що на противагу ефекту синергії, у реальності недосконалий контракт може (і часто виконує) роль бар'єра до зростання ефективності використання ресурсів (Варіант 2 рис. 1.1).

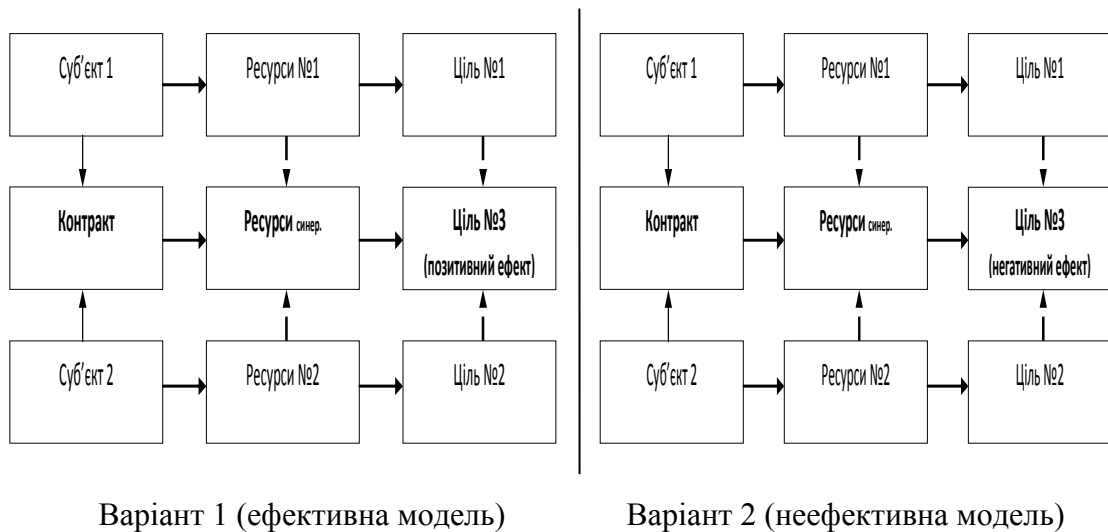


Рис. 1.1. Схема взаємодії суб'єктів економіки шляхом використання контрактного підходу (власні дослідження)

Важливо відмітити, що за своєю суттю (природою) контракти як категорія є *неповними* апріорі. Це обумовлено, як правило, тим, що між учасниками контрактних відносин існує асиметрія інформації, а тому учасники таких відносин не можуть у повній мірі передбачити, яким чином будуть розвиватися події; у сукупності це призводить до виникнення інформаційної ренти, яку можуть отримувати окремі групи агентів. Наприклад, селяни, не маючи повної

інформації, насамперед про можливі альтернативи, вимушені підписувати договори оренди з мінімальною (або нижчою від можливої) реальною вигодою.

Безпосередньо авторами монографії досліджувалася одна з найгостріших проблемних ситуацій, а саме: руйнування інфраструктури сільських громад, обумовлена формуванням нових типів сільськогосподарських підприємств в останній час. Досліджувалися ситуації на прикладі аграрної економіки окремих адміністративних районів Вінницької області. Щодо всіх зазначених ситуацій було відзначено наявність виключно несприятливих контрактних відносин в межах підприємств, між сільськогосподарськими підприємствами та місцевими громадами, а також між державною владою і представниками аграрного бізнесу. При цьому було зроблено висновок про те, що кардинально змінити ситуацію – зменшити кількість конфліктів, обумовлених недосконалими контрактними відносинами, що поширені на цей час, а також створити умови для формування синергетичного ефекту використання ресурсів у сільськогосподарському виробництві реально можливо лише шляхом розробки та запровадження контрактів нового типу, які несли б відповідні стимулюючі функції.

Підводячи підсумок розгляду найбільш загальних положень теорії контрактів в контексті економічних досліджень, вважаємо, що історія розвитку економічної теорії контрактів може бути відображеною за певною еволюційною схемою (рис. 1.2).

Незаперечним є той факт, що сучасна економіка, активно трансформуючись вимагає формування нових ідей у напрямку вдосконалення як теорії, так і практики укладання контрактів. Авторська концепція теорії реляційних стимулюючих контрактів, безперечно, тісно пов'язана з ортодоксальними основами загальнопоширеної теорії контрактів. Разом з тим відмінною рисою авторської концепції є те, що вона дозволяє розкрити усю складність деформацій у взаємовідносинах між учасниками контракту, пропонуючи саме на цій основі шляхи подолання дисфункцій. Надзвичайно важливим при цьому є те, що використання запропонованих автором реляційних стимулюючих контрактів розглядається насамперед як основа для вирішення сучасних проблем сільського господарства, тобто доведені до рівня конкретних прикладних рішень.



Фундатори	Назва етапу	Основна ідея
А.Алчіан, Х.Демзец [24] та ін.	Контрактний підхід до організації (фірми)	Організація (фірма), як і контракт, створюються сукупністю осіб (сторін), які покликані вирішувати спільну задачу
К.Азаріадес [35], М.Бейлі [36], Д.Гордон [37], А.Сміт [32], О.Харт [4] та ін.	Теорія імпліцитних контрактів	Основними є механізми примушення до виконання контрактів, а також моделі неповних контрактів та агентських відносин
Дж.Нейман, О.Моргенштерн [38], П.Мілгром [6] та ін.	Концепція прийняття рішень на основі теорії ігор	Аналіз сутності контрактів через оцінювання ризиків за умов використання ігрового підходу
О.Вільямсон [39], Р.Коуз [40], Г.Саймон [41] та ін.	Контрактний підхід в рамках неінституціоналізму (теорій трансакційних витрат, агентських відносин, обмеженої раціональності)	Розгляд сутності контрактів в контексті поведінки індивідів, що приймають рішення в умовах обмеженої раціональності та ресурсів
Дж. Акерлоф [3], М.Спенс [1], Дж.Стігліц [2], Ж.Тіроль [33] та ін.	Контрактний підхід в рамках опортуністичної поведінки ("провали ринку")	Розгляд сутності контрактів через ефект інформаційних асиметрій
Д.Бейрон [42], М.Деватріпонт [43], Б.Холмстом [44] та ін.	Теорія стимулювання	Концепція можливості оптимізації стимулюючих контрактів
С.Белл [15], В.Тамбовцев [14] та ін.	Контракт в рамках номіналістичної теорії грошей	Гроші мають контрактну природу і є, по суті, недовиконаними контрактами
Автори монографії	Теорія реляційних стимулюючих контрактів	Визначальна роль реляційного контракту як ключового елементу системи регулювання сучасних соціально-економічних відносин

Рис. 1.2. Еволюція економічної теорії контрактів  
(власні дослідження)

Більше того, є вагомі підстави стверджувати, що саме реляційні стимулюючі контракти є основою побудови ефективних інструмен-

тів регулювання вітчизняної економіки, одночасно направлених на ліквідацію опортунізму, корупції, ренторієнтованої поведінки та ін.

Аналіз наукових робіт та проведені дослідження дозволяють говорити проте, що в Україні контрактний підхід як засіб цільового регулювання використовується скоріше епізодично. Можна стверджувати також і те, що питання прикладного застосування контрактного підходу є вивченими недостатньо як в Україні, так і у світі загалом. З цього приводу важко не погодитися з Б. Салані, який відмічав, що сучасна теорія контрактів «...не розвивається рука в руку з емпіричною перевіркою моделей. Більшість текстів містять лише теоретичний аналіз, в них не приділяється достатня увага фактам» [45, с. 191].

Відомо [46, с. 659], що будь-яка теорія є логічним узагальненням практичного досвіду людей. Саме тому ми вважаємо, що теорію та практику використання контрактів в економіці слід розглядати як єдине ціле – як неподільний механізм, що має спільну мету. Тоді ситуацію з розвитком теорії контрактів можна зобразити таким чином (рис. 1.3).

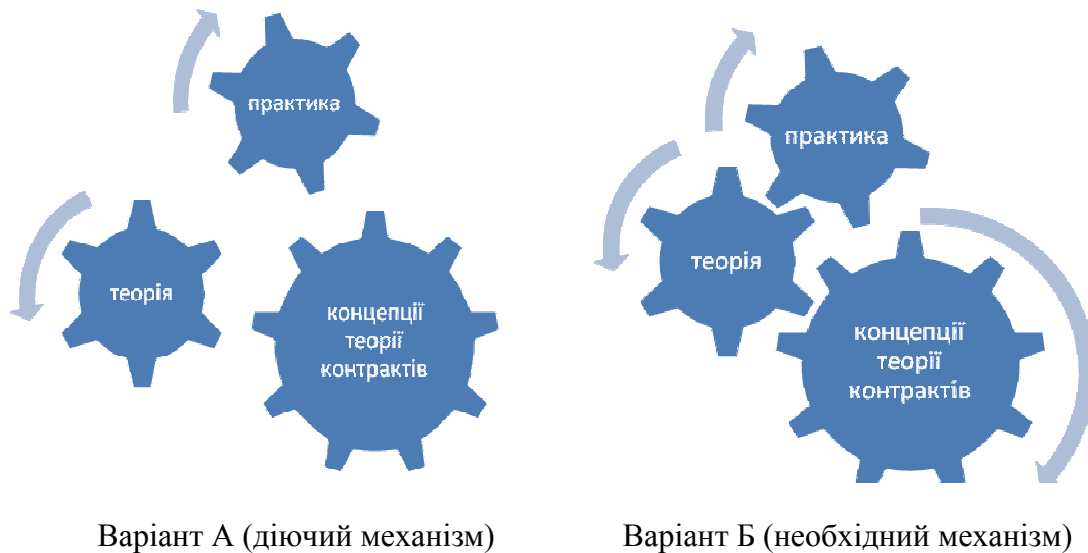


Рис. 1.3. Механізми розвитку теорії контрактів  
(власні дослідження)

Так, сучасний механізм розвитку соціуму розвивається за дисбалансом із теорією контрактів та потенціалом практичної її реалізації

(Варіант А рис. 1.3). В результаті цього не працюють повною мірою основні ідеї теорії контрактів, до яких слід віднести концепції максимізації загальної вартості, більш ефективного використання обмежених ресурсів, розв'язання конфліктних ситуацій та ін. З іншого боку, основною причиною невдач теорії контрактів є також брак досліджень реальних об'єктів та суб'єктів економіки, що безпідставно заміщується імітаційним моделюванням. Таким чином, необхідно констатувати, що лише практичні дослідження використання контрактів в економіці можуть «запустити механізм» (Варіант Б рис. 1.3) реалізації та вдосконалення теорії контрактів, який був би здатний ефективно використати її потенціал.

З іншого боку, розгляд теорії контрактів дає підстави зробити висновок про те, що у сучасних теоретичних наукових роботах, як правило, використовується ситуаційний метод дослідження ролі контрактів в економіці. Натомість вирішення проблем вимагає формування принципів системного змісту, які б несли високий рівень універсальності щодо свого застосування. Безперечним є те, що відповідні теоретичні знання потребують певного упорядкування. Важливо при цьому відмітити, що ігнорування системного підходу до категорії «контракт» унеможлиблює повноцінне розглядання контрактів у єдності взаємопов'язаних складових, тим самим сприяючи розумінню складних процесів, що відбуваються в економіці.

Все зазначене дозволяє, з одного боку, узагальнити існуючий базис теорії контрактів, а також окреслити проблемні її аспекти, які вимагають уточнення, корекції, подальших досліджень.

## **1.2. Методичні засади типології контрактів в АПК**

Детальне аналізування літературних джерел засвідчило необхідність акцентуації уваги на методичних основах типізації контрактів. Так, функціональна типологія контрактів вимагає більш чіткого тлумачення окремих понять. Необхідно відмітити, що нині більшість науковців вважають поняття «контракт» та «договір» синонімами [11, с. 229; 9, с. 24]. Проте, на нашу думку, «контракт», на від-

міну від «договору», є поняттям більш широким та, що особливо важливо, більш містким. Договір, як правило, є типовим (або взірцевим) документом (затвердженим Міністерством юстиції України або іншим уповноваженим на те органом державної влади), тобто у договорі завжди передбачаються істотні умови (предмет, термін дії, відповідальність сторін тощо). Відповідно до ч. 2 ст. 11 Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) «Підставами виникнення цивільних прав та обов'язків, зокрема є: 1) договори та інші *правочини...*» [47]. Саме тому вважаємо, що більш доцільним при тлумаченні функціонального змісту контрактів використовувати термін «правочин». Водночас контракт надає можливість учасникам включати одночасно як додаткові умови, так і зобов'язання сторін, що підкреслює потенційну економічну роль контракту для стимулювання певних сторін діяльності (співпраці) зацікавлених осіб.

Важливо відмітити, що контракти як такі відомі суспільству ще з часів Древнього Риму. Так, контрактами за римським правом визнавалися [29, с. 320] лише ті угоди, які дозволені законом, всі ж інші угоди не могли визнаватися контрактами. Знову ж таки за римським правом контракти поділялися на чотири типи: 1) вербальні (лат. *verbalis* – усні), що заключалися в усній формі; 2) літеральні (лат. *litteris* – письмові) або ті, які заключалися у письмовій формі; 3) реальні (лат. *re contrahitur obligatio*) – контракти, які виникали з моменту фактичної передачі чогось; 4) консенсуальні – контракти, у яких зобов'язання виникають в результаті угоди, яка досягнута між сторонами. Необхідно також зазначити, що існували т. з. контракти «доброї совісті» (лат. *contractus bonae fidei*) та контракти «строного права» (лат. *contractus stricti juris*). Звідси можна стверджувати, що тодішні контракти у якійсь мірі є прототипом сучасних договорів.

І. Новицький та І. Перетерський, опираючись на історичні дані в римському приватному праві, стверджують, що під контрактом слід розуміти «... договір, визнаний цивільним правом і забезпечений позовним захистом» [30, с. 294]. На думку цих науковців [30, с. 294–296], відповідно до праці «Інституції» древньоримського юриста Гая, контракти дійсно поділялися на чотири основних види. Проте були і інші, менш відомі, форми контрактів, наприклад, такі як

## ЛІТЕРАТУРА

1. Spence A. M. Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes / Spence A. M. – Cambridge : Harvard University Press, 1974. – 224 p. – ISBN 0674549902.
2. Rothschild M. Equilibrium in Competitive Insurance Markets: An Essay on the Economics of Imperfect Information / Rothschild M., Stiglitz J. // Quarterly Journal of Economics. – 1976. – Vol. 90, No. 4. – P. 629–649.
3. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / Akerlof G. // Quarterly Journal of Economics, 1970. – Vol. 84. – P. 488–500.
4. Харт О. Д. Неповні контракти і теорія фірми / О. Д. Харт // 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. – К. : А. С. К., 2002. – С. 189–216. – ISBN 966-539-378-2 (укр.).
5. Harris M. Allocation mechanisms and the design of auctions / Harris M., Raviv A. // Econometrica. – 1981. – Vol. 49. – P. 1477–1499.
6. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 1. – 468 с. – ISBN 5-900428-44-3.
7. Тамбовцев В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов : учеб. Пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2004. – 144 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова). – ISBN 5-16-001804-2.
8. Корнейчук Б. В. Институциональная экономика: учебное пособие для вузов / Б. В. Корнейчук. – М. : Гардарики, 2007. – 255 с. – ISBN 5-8297-0300-9.
9. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності: навч. посіб. – 2-е вид., перероб. і допов. / В. В. Луць. – К. : Юрінком Інтер, 2008. – 576 с. – ISBN 978-966-667-303-2.

10. Одинцова М. И. Институциональная экономика : учеб. пособие / М. И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с. – ISBN 978-5-7598-0564-9.
11. Олейник А. Н. Институциональная экономика : учебное пособие / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 416 с. – ISBN 5-16-002278-3.
12. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с. – ISBN 5-7598-0303-4.
13. Экономические системы: кибернетическая природа развития, рыночные методы управления, координация хозяйственной деятельности корпораций / Под. общ. ред. акад. РАН Н. Я. Петракова, д-ра экон. наук, проф. В. И. Видяпина, д-ра экон. наук, проф. Г. П. Журавлевой. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 384 с. – ISBN 978-5-16-003402-7.
14. Тамбовцев В. Финансовый кризис и экономическая теория / В. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 133–138.
15. Bell S. A. The Role of the State and the Hierarchy of Money / Bell S. A. // Cambridge Journal of Economics, 2001. – Vol. 25, No 2. – P. 149–163.
16. Государственное регулирование рыночной экономики : учебник. Изд. 3-е, доп. и перераб. / Под общ. ред. В. И. Кушлина. – М. : Изд-во РАГС, 2008. – 616 с. – ISBN 978-5-7729-0310-0.
17. Тамбовцев В. Л. Теории государственного регулирования экономики : учеб. Пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 158 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова). – ISBN 978-5-16-002045-7.
18. Cooter R. Law and Economics / Cooter R., Ulen T. // Addison Wesley Publishing Company; 3rd edition, 1999. – 545 p. – ISBN 978-0321064820.

19. Posner R. *Economic Analysis of Law* / Posner R. // Aspen Publishers; 7th edition, 2007. – 816 p. – ISBN 978-0735563544.

20. Galanter M. *Justice in many rooms: Courts, private ordering and indigenous law* / Galanter M. // *Journal of Legal Pluralism*. – 1981. – Vol. 19. – P. 1–47.

21. Macaulay S. *Non-contractual relations in business: A preliminary study* / Macaulay S. // *American Sociological Review*. – 1963. – Vol. 28. – P. 55–67.

22. Beale H. *Contracts Between Businessmen: Planning and the Use of Contractual Remedies* / Beale H. and Dougdale T. // *British Journal of Law and Society*. – 1975. – Vol. 2. – P 45–60.

23. Скоробогатов А. Теория организации и модели неполных контрактов / А. Скоробогатов // *Вопросы экономики*. – 2007. – N 12. – С. 71–95.

24. Alchian A. *Production, Information Costs and Economic Organization* / Alchian A., Demsetz H. // *American Economic Review*. – 1972. – Vol. 62. – P. 775–795.

25. Мастен С. Е. *Правовий базис фірми* / Мастен С. Е. // *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. – К. : А. С. К., 2002. – С. 266–288. – ISBN 966-539-378-2 (укр.).

26. Милгром П. *Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т.* / Милгром П., Робертс Дж. ; Пер. с англ. Под редакцией И. И. Елисеевой, В. Л. Тамбовцева. – Спб. : Экономическая школа, 2001. – Т. 2. – 422 с. – ISBN 5-900428-45-1.

27. Kreps D. *Corporate Culture and Economic Theory* / Kreps D. ; Ed. by J. Alt, K. Shepsle // *Perspectives on Positive Political Economy*. – Cambridge : Cambridge University Press. – 1990. – P. 90–143.

28. Комлев Н. Г. *Школьный словарь иностранных слов* / Н. Г. Комлев. – М. : ЭКСМО-Пресс, 1999. – 384 с. – ISBN 5-04-003178-5.

29. Юридична енциклопедія: В 6 т. Т.3: К-М. / Редкол. : Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. – К. : «Укр. енцикл.», 2001. – 792 с. – ISBN 966-7492-03-6.
30. Римское частное право : учебник / под. ред. проф. И. Б. Новицкого и проф. И. С. Перетерского. – М. : ИД «Юриспруденция», 2006. – 448 с. – ISBN 5-9516-0094-4.
31. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / Блауг М. ; Пер. с англ., 4-е изд. – М. : «Дело Лтд», 1994. – 720 с. – ISBN 5-86461-151-4.
32. Сміт Адам. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / Сміт Адам ; Є. Литвин (наук. ред.), О. Васильєва (пер. з англ.). – К. : Port-Royal, 2001. — 594 с. — (Філософські першоджерела). – ISBN 966-7068-12-9.
33. Tirole J. Incomplete contracts: where do we stand / Tirole J. // *Econometrica*. – 1999. – Vol. 67. – № 4. – P. 741–782.
34. Лаффон Ж. - Ж. Стимулы и политэкономия / Ж. - Ж. Лаффон ; пер. с англ. Н. В. Шиловой; под науч. ред. В. П. Бусыгина, М. И. Левина. – 2-е изд. – М. : Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2008. – 311 с. – ISBN 978-5-7598-0607-3.
35. Azariadis C. Implicit Contracts and Underemployment Equilibria / Azariadis C. // *Journal of Political Economy*. – 1975. – Vol. 83. – P. 1183–1202.
36. Baily M. Wages and Employment under Uncertain Demand / Baily M. // *Review of Economic Studies*. – 1974. – Vol. 41. – P. 37–50.
37. Gordon D. F. A Neo-classical Theory of Keynesian Unemployment / Gordon D. F. // *Economic Inquiry*. – 1974. – Vol. 12. – P. 431–459.
38. Нейман Дж. Фон. Теория игр и экономическое поведение / Нейман Дж. Фон, Моргенштерн О. ; Пер. с англ. под ред. и с доб. Н. Н. Воробьева. – М. : «Наука», 1970. – 708 с.
39. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактація / Уильямсон Оливер Итон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с. – ISBN 5-289-01816-6.



40. Коуз Р. Фирма, рынок и право : сборник статей / Р. Коуз; Пер. с англ. Б. Пинскера, Науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело, 1993. – 192, [1] с. – ISBN 5-86461-133-6.
41. Simon H. Administrative Behavior / Simon H. // Free Press. – 1997. – 384 p. – ISBN: 0684835827.
42. Baron D. Regulation and information in a continuing relationship / Baron D., Besanko D. // Information Economics and Policy. – 1984. – Vol. 1. – P. 267–302.
43. Dewatripont M. Renegotiation and Information Revelation over Time: The Case of Optimal Labor Contracts / Dewatripont M. // Quarterly Journal of Economics. – 1989. – Vol. 104. – P. 589–619.
44. Holmstrom B. Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership, and Job Design / Holmstrom B., Milgrom P. // Journal of Law, Economics and Organization. – 1991. – Vol. 7. – P. 24–52.
45. Salanie B. The Economics of Contracts: A Primer / Salanie B. – MA, MIT Press, 1997. – 232 p. – ISBN-10: 0262193868.
46. Словник іншомовних слів / За ред. члена-кореспондента АН УРСР О. С. Мельничука – К. : Головна редакція «Українська радянська енциклопедія», 1977. – 776 с.
47. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
48. Всесвітня історія: Новітні часи: 1914–1945 : підручн. для 10-го кл. серед. шк. / [М. Є. Рожик, М. І. Ерстенюк, М. С. Пасічник і ін.]. – К. : Генеза, 1998. – 230 с. – ISBN 966-504-012-X.
49. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии: В 3 т. Т. 1, Кн. 1. Процесс производства капитала / Маркс К. ; пер. И. И. Степанова-Скворцова. – Л. : Политиздат, 1950. – 794 с.
50. Menard C. On Clusters, Hybrids and Other Strange Forms: The Case of the French Poultry Industry / Menard C. // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1996. – Vol. 152. – P. 154–183.
51. Соссье С. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений / Соссье С. // Институциональная экономика

: учебник ; Под общ. ред. А. Олейника. – М. : Инфра-М, 2009. – С. 152–190. – ISBN 5-16-001848-4.

52. Будущее институциональной теории (круглый стол ГУ – ВШЭ) // Вопросы экономики. – 2009. – № 1. – С. 139–151.

53. Goetz C. J. Principles of Relational Contracts / Goetz C. J., Scott R. E. // Virginia Law Review. – 1981. – Vol. 67. – № 6. – P. 1089–1150.

54. Шаститко А., Радченко Т. Механизмы корпоративного управления: место акционерных соглашений / А. Шаститко, Т. Радченко // Вопросы экономики. – 2008. – № 10. – С. 49–61.

55. Турило А. М. Управління витратами підприємства : навч. посібник / А. М. Турило, Ю. Б. Кравчук, А. А. Турило. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с. – ISBN 966-364-232-7.

56. Немцов В. Д. Менеджмент організацій : навч. посібник / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, Г. Ф. Сініок. – К. : ТОВ «УВПК», «Ек-сОб», 2000. – 392 с. – ISBN 966-7769-01-1.

57. Корпоративное управление : учеб. пособие / [Антонов В. Г., Крылов В. В., Кузьмичев А. Ю. и др.] ; под. ред. В. Г. Антонова – М. : ИД «Форум»: ИНФРА-М, 2006. – 288 с. – ISBN 5-8199-0277-7.

58. Словарь по этике / Под ред. И. С. Кона. – 4-е изд. – М. : Политиздат, 1981. – 430 с.

59. Урбанович А. А. Психология управления : учебное пособие / А. А. Урбанович. – Мн. : Харвест, 2003. – 640 с. – ISBN 985-13-0627-4.

60. Шепель В. М. Пособие по психологии для мастеров и бригадиров / В. М. Шепель ; 2-е изд., перераб. и доп. – М., Экономика, 1978. – 200 с.

61. Козлов Н. И. Как относиться к себе и людям, или Практическая психология на каждый день / Н. И. Козлов ; 3-е изд. Перераб. и доп. – М. : Новая школа: АСТ-Пресс, 1997. – 320 с. – ISBN 5-7301-0076-0.

62. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Норт Д. ; Пер. с англ. А. Н. Нестеренко;

предисл. и науч. ред. Б. З. Мильнера. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 190 с. – ISBN5-88581-006-0.

63. Den Hertog J. A. General Theories of Regulation / Den Hertog J. A. // Encyclopedia of Law and Economics, Edward Elgar, Cheltenham. – 2000. – Vol. 3. – P. 223–271.

64. Тамбовцев В. Л. Теории институциональных изменений : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : Инфра-М, 2009. – 154 с. (Учебники экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова) – ISBN 978-5-16-002042-6.

65. Сулова Е. А. Конфликт как парадигма акмеологического взаимодействия в системе управленческой деятельности / Е. А. Сулова // Мир психологии. – 2005. – № 2. – С. 63–77.

66. Цой Л. Н. Конфликтология: от теории к практике / Л. Н. Цой // Мир психологии. – 2005. – № 2. – С. 47–63.

67. Микроэкономика: практический подход (Managerial Economics) : учебник / кол. авт.; под ред. проф. А. Г. Грязновой и проф. А. Ю. Юданова. – 3-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2007. – 672 с. – ISBN 5-85971-531-5.

68. Журавлева Г. П. Экономическая теория и политика рыночной системы хозяйствования / Г. П. Журавлева, В. В. Смагина // Вольное экономическое общество России. Тамбовское региональное отделение. – М. : Финансы и статистика, 2008. – 640 с. – ISBN 978-5-279-03321-8.

69. Золин И. Социально-экономическое развитие: стратегия государственного регулирования / И. Золин // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 1. – С. 25–31.

70. Портер Майкл Э. Конкуренция / Портер Майкл Э. ; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 496 с. – ISBN 5-8459-0055-7.

71. Роузфілд С. Порівнюємо економічні системи / Роузфілд С. ; пер. з англ. – К. : «К. І. С. », 2005. – 370 с. – ISBN 966-8039-74-2 (укр.)

72. Ларин Ю. Частный капитал в СССР / Ю. Ларин // Антология экономической классики. Предисловие, составление И. А. Столярова. – М. : «ЭКОНОВ», «Ключ», 1993. – С. 435–483. – ISBN 5-85239-004-6.
73. Posner R. Theories of Economic Regulation / Posner R. // Bell Journal of Economics and Management Science. – 1974. – Vol. 5. – P. 335–358.
74. Stigler G. The Theory of Economic Regulation / Stigler G. // Bell Journal of Economics. – 1971. – Vol. 2. – P. 3–21.
75. Galbraith J. K. The Affluent Society / Galbraith J. K. –. Mariner Books, 1998. – 288 p. ISBN-10: 0395925002.
76. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег: избр. / Кейнс Дж. М. ; пер. с англ. Е. В. Виноградова. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с – ISBN 978-5-699-20989-7.
77. Самуэльсон П. Экономика / Самуэльсон П., Нордхаус В. ; пер. с англ. — М. : «Вильямс», 2000. – 688 с. – ISBN 5-8459-0060-3.
78. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал / Хикс Дж. Р. ; пер. с англ. – М. : «Прогресс», 1993. – 488 с. – ISBN 5-01-004312-2.
79. Ігнатів С. Тенденції демографічних процесів у сільській місцевості Вінниччини та їх вплив на трудові ресурси села / С. Ігнатів // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 63–65.
80. Arrow K. J. Existence of Equilibrium for a Competitive Economy / Arrow K. J., Debreu G. // Econometrica. – 1954. – Vol. 22. – № 3. – P. 265–290.
81. Weber M. The Theory of Social and Economic Organization / Weber M. // Free Press. – 1997. – 448 p. – ISBN: 0684836408.
82. Хиллман А. Государство и экономическая политика: возможности и ограничения управления: учеб. пособие / Арье Л. Хиллман ; науч. ред. пер. В. В. Бусыгин, М. И. Левин. – М. : Изд. дом. ГУ ВШЭ, 2009. – 879 с. – ISBN 978-5-7598-0340-9.
83. Buchanan J. The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy / Buchanan J., Tullock G. // Liberty Fund Inc. – 1999. – 376 p. – ISBN 0865972176.

84. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Бьюкенен Дж. // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104–113.

85. Wicksell K. Finanztheoretische Untersuchungen: Nebst Darstellung Und Kritik Des Steuerwesens Schwedens / Wicksell K. // Nabu Press. – 2010. – 374 p. – ISBN 978-1142073886.

86. Brennan G. The Reason of Rules — Constitutional Political Economy / Brennan G., Buchanan J. // Cambridge University Press. – 2008. – 168 p. – ISBN: 0521070902.

87. Мильчакова Н. Игра по правилам: «общественный договор» Джеймса Бьюкенена / Н. Мильчакова // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 114–121.

88. Офіційний сайт Вінницької міської ради [Електронний ресурс] Режим доступу : <http://www.vmr.gov.ua>.

89. Laffont J. - J. A Theory of Incentives in Procurement and Regulation / Laffont J. - J., Tirole J. – Cambridge MA : MIT Press, 1993. – 731 p. ISBN-10: 0262121743.

90. Vogelsang I. Incentive Regulation and Competition in Public Utility Markets: A 20-Year Perspective / Vogelsang I. // Journal of Regulatory Economics. – 2002. – Vol. 22. – P. 5–27.

91. Максимова Л. Про все потрохи: про село / Л. Максимова // Агро Перспектива. – 2009. – № 3. – С.8–9.

92. Набок В. Хто кого? / В. Набок // Агро Перспектива. – 2009. – № 1. – С. 10–11.

93. Ушачев И. Г. Экономический рост и конкурентоспособность сельского хозяйства России / И. Г. Ушачев // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 3. – С. 1–9.

94. Mauro P. Corruption and Growth / Mauro P. // Quarterly Journal of Economics. – 1995. – Vol. 110. – № 3. – P. 681–712.

95. McChesney F. Money for Nothing. Politicians, Rent Extraction, and Political Extortion / McChesney F. – Cambridge : Harvard University Press, 1997. – 240 p. – ISBN 0674583302.

96. Семцов В. М. Перспективи контрактного підходу у вирішенні соціально-економічних проблем на вітчизняних підприємствах / В. М. Семцов, І. В. Сташко // Збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції «Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика». – Луцьк : Волинський національний університет ім. Лесі Українки. – 2010. – С. 188–189.

97. Семцов В. М. Контракти: роль та значення в аграрному секторі економіки України / В. М. Семцов // Зрівноважений розвиток регіонів в умовах глобалізації. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – Житомир : ПП «Рута», 2010. – С. 138–143.

98. Семцов В. М. До питання типології контрактів в економіці / В. М. Семцов // Матеріали VI регіональної науково-практичної конференції «Теорія та практика сучасного підприємства в контексті парадигми економічної безпеки». – Вінниця : ВНТУ, 2010. – С. 143–151.

99. Семцов В. М. Методичні підходи до типології контрактів в економіці / В. М. Семцов // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2010. – № 6. – С. 23–25.

100. Семцов В. М. Контрактний підхід як елемент державного регулювання економіки / В. М. Семцов // Розвиток агробізнесу в Україні: проблеми, пріоритети, перспективи: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Житомир : Вд-во ЖДУ ім. І. Франка, 2010. – С. 121–125.

101. Мороз О. О. Державна допомога сільськогосподарським підприємствам: реальний стан та шляхи удосконалення / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 2. – С. 255–258.

102. Мороз О. О. Проблеми ефективності державної допомоги сільськогосподарським підприємствам / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2009. – Випуск 17. – Т. 3. – С. 107–110.

103. Амбросов В. Я. Информация о проведении регионального собрания Всеукраинского конгресса ученых экономистов-аграрников

северо-восточного региона / В. Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 35–38.

104. Дем'яненко М. Я. Організаційно-економічний механізм кредитування аграрних підприємств / М. Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 25–31.

105. Месель-Веселяк В. Я. Фінансування виробництва в сільськогосподарських формуваннях / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 5. – С. 18–23.

106. Пасхавер Б. Й. Ринок землі: світовий досвід та національна стратегія / Б. Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 47–53.

107. Мельник Ю. Ф. Агропромислове виробництво України: уроки 2008 року і шляхи забезпечення інноваційного розвитку / Ю. Ф. Мельник, П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 3–15.

108. Федоров М. М. Трансформація земельних відносин до ринкових умов (доповідь) / М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 4–18.

109. Юрчишин В. В. До проблеми доведення до логічного завершення земельних та всіх інших сучасних аграрних перетворень / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 90–91.

110. Геєць В. М. Перспективи аграрних трансформацій та їх вплив на розвиток подій в економіці України / В. М. Геєць // Економіка АПК. – 2006. — № 7. – С.11–14.

111. Проценко В. О. Організація корпоративних форм господарювання як фактор зростання економічної ефективності сільськогосподарського виробництва / В. О. Проценко // Економіка АПК. – 2003. — № 10. – С. 11–17.

112. Гошовська А. А. Оптимізація рішень при виборі організаційно-правової форми господарської діяльності / А. А. Гошовська // Економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 48–52.

113. Горпинич О. В. Напрями розвитку організаційно-правових форм господарювання в сільському господарстві / О. В. Горпинич // Економіка АПК. – 2003. – № 5. – С. 45–51.

114. Скальський В. В. Реформування сільськогосподарського виробництва на Хмельниччині / В. В. Скальський // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 38–41.
115. Захарченко В. І. Ринкові перетворення і формування територіально-галузевих корпоративних структур / В. І. Захарченко // Економіка АПК. – 2004. – № 2. – С. 113–118.
116. Статистичний щорічник Вінниччини за 2009 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області : під заг. ред. С. Ігнатова. – Вінниця, 2010. – 638 с.
117. Остарков Н. Проблемы корпоративного управления в России / Н. Остарков // Международная жизнь. – 2005. – № 2. – С. 125–131.
118. Радыгин А. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? / А. Радыгин, И. Сидоров // Вопросы экономики. – 2000. – № 5. – С. 45–61.
119. Мокряк В. Корпоративне управління великими промисловими підприємствами: сучасний стан та актуальні проблеми / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2007. – № 4. – С. 42–54.
120. Черной Л. Эффективность корпоративных систем в открытой экономике / Л. Черной // Общество и экономика. – 2008. – № 2. – С. 65–83.
121. Россоха В. В. Економічний потенціал землі та проблеми його визначення в ринкових умовах господарювання / В. В. Россоха // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 107–109.
122. Пизенгольц В. М. Агрохолдинги – формирование устойчивого развития молочного скотоводства / В. М. Пизенгольц // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 2. – С. 53–54.
123. Кириленко І. Г. Актуальні питання ринку земель сільськогосподарського призначення / Кириленко І. Г. // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 44–46.



124. Наумов С. А. Совершенствование кооперации и интеграции в агропромышленных формированиях холдингового типа в Южном федеральном округе / С. А. Наумов, О. И. Павлушкина // Достижения науки и техники АПК. – 2003. – № 9. – С. 4–7.

125. Ушачев И. Организационно-экономический механизм развития агрохолдингов / И. Ушачев, В. Арашуков // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 9–14.

126. Савченко Е. Стратегический курс развития аграрной экономики – создание крупных интегрированных формирований / Е. Савченко // АПК: экономика, управление. – 2007. – № 5. – С. 2–8.

127. Организация и функционирование агропромышленных формирований холдингового типа / [Ушачев И., Анисимов А., Югай А., Арашуков В.] // АПК: экономика, управление. – 2002. – № 3. – С. 25–35.

128. Мартемьянова Е. И. Некоторые аспекты управленческого учета в агропромышленных формированиях холдингового типа / Е. И. Мартемьянова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2004. – № 2. – С. 32–34.

129. Михалюк В. Холдинги та можливості їх створення в Україні: (на матеріалах комбікормової промисловості) / В. Михалюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – № 4. – С. 7–9.

130. Сагдиев М. А. Интегрированные формирования в АПК / М. А. Сагдиев // Достижения науки и техники АПК. – 2004. – № 8. – С. 37–38.

131. Лубков А. Н. Интеграция и дезинтеграция в агропромышленном секторе экономики / А. Н. Лубков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 6. – С. 1–6.

132. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции / Робинсон Дж. – М. : Прогресс, 1986. – 471 с. – ISBN 0333102894.

133. Загальнодоступна інформаційна база даних Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stockmarket.gov.ua>.

134. Коваль Л. П. Про застосування процедур банкрутства до сільськогосподарських підприємств / Л. П. Коваль // Економіка АПК. – 2007. — № 6. – С. 84–87.

135. Длугопольський О. В. Застосування системи міжбюджетних трансфертів у напрямі усунення проблем диспропорційного розвитку територій: міжнародна практика та реалії України / О. В. Длугопольський // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2009. – № 4. – С. 106–114.

136. Кириленко О. П. Забезпечення прозорості бюджетного процесу на місцевому рівні / О. П. Кириленко // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: [матеріали XV міжнародної наук. — практ. конф. (26–27 травня 2010 р.)] / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – С. 228–230.

137. Орлюк О. Проблеми правового закріплення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування / О. Орлюк // Фінанси, Податки, Бюджет. – 2004. – № 1. – С. 27–38.

138. Табачун Б. М. Міжбюджетні відносини та напрями їх удосконалення / Б. М. Табачун // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; редкол. : відп. ред. Є. І. Бойко. – Львів, 2009. – Вип. 2 (76). – С. 87–93.

139. Федоренко А. В. Дотація вирівнювання в системі інструментів реалізації бюджетної політики / А. В. Федоренко, Н. В. Вишневська // Перспективи розвитку економіки України: теорія, методологія, практика: [матеріали XV міжнародної наук. — практ. конф. (26–27 травня 2010 р.)] / відп. ред. Л. Г. Ліпич. – Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2010. – С. 322–323.

140. Юрійчук С. М. Міжбюджетні відносини у системі регулювання місцевих бюджетів в Україні / С. М. Юрійчук // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 13. – С. 49–53.

141. Яценко Ю. О. Нова модель фінансового вирівнювання місцевих бюджетів в Україні / Ю. О. Яценко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 222–229.

142. Knight J. Institutions and Social Conflict / Knight J. – New York : Cambridge University Press, 1992 – 252 p. – ISBN-10: 0521421896.

143. Колесов Д. В. Общественная роль деления и проблема конфликтов / Д. В. Колесов // Мир психологии. – 2005.– № 2. – С. 35–46.

144. Попов Е. В. Институты миниэкономики знаний / Е. В. Попов, М. В. Власов. – М. : Academia, 2009. – 288 с. – ISBN 978-5-87444-316-0.

145. Демянишина О. А. Міжнародний досвід розвитку сільських територій: уроки для України / О. А. Демянишина // Економіка АПК. – 2010. – № 9. – С. 114–120.

146. Семцов В. М. Сучасний стан та проблеми корпоративного управління в Україні / В. М. Семцов // Збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції «Теорія та практика ринкових перетворень: економічний та соціальний контекст». Том II. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2008. – С. 211–215.

147. Семцов В. М. Удосконалення корпоративного управління в умовах ринкових трансформацій / В. М. Семцов // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Економічна безпека сучасного підприємства» – Вінниця : «УНІВЕРСУМ-Вінниця», 2008. – С. 280–283.

148. Семцов В. М. Роль вищого менеджменту у формуванні ефективної моделі корпоративного управління в Україні / В. М. Семцов // «Розвиток наукових досліджень 2008»: Матеріали четвертої міжнародної науково-практичної конференції. – Полтава : Вид-во «ІнтерГрафіка», 2008. – Т. 15. – С. 29–32.

149. Семцов В. М. Трансформаційні процеси в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Перша міжнародна науково-практична кон-

ференція «Трансформаційні реформи та антикризовий потенціал економіки в постсоціалістичних країнах». – Збірка наукових праць. – Вінниця : Вінницький кооперативний інститут, 2009. – С. 139–142.

150. Семцов В. М. Особливості реформування сільськогосподарських підприємств України / В. М. Семцов // Особливості реформування економіки України в умовах глобальної економічної кризи : збірник матеріалів Всеукраїнського науково-практичного семінару. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 124–126.

151. Мороз О. В. Інтеграційна динаміка підприємств у сучасному аграрному секторі України / О. В. Мороз, В. М. Семцов, Л. П. Руда // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція (збірник наукових праць) / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2009. – Вип. 2 (76). – С. 116–126.

152. Семцов В. М. Розвиток сільськогосподарських підприємств в умовах ринкових відносин / В. М. Семцов // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції «Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин» (Частина II). – Умань : Видавель «Сочінський», 2009. – С. 126–127.

153. Мороз О. О. Інтегровані формування в АПК Вінницької області / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Місце та роль України в глобалізованому світі: економічні, політичні, культурні аспекти : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції. – Вінниця : ВІЕ ТНЕУ, 2009. – С. 142–145.

154. Мороз О. О. Нові типи сільськогосподарських підприємств та їх вплив на розвиток аграрного сектору регіону / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: науковий збірник. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2010. – Вип. 6. – Т. 2. – С. 262–270.

155. Семцов В. М. Проблеми розподілу фінансових ресурсів та розвитку сільських територій / В. М. Семцов // Збірник наукових праць

Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки – 2010. – Випуск 5, Т. 2. – С. 164–168.

156. Бакум В. В. Самоорганізація в агропромислових регіональних кластерах / В. В. Бакум // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 21–27.

157. Крисанов Д. Кластеризація економічної діяльності та обслуговування як інструмент сталого розвитку сільських територій / Д. Крисанов, Л. Удова // Економіка України. – 2009. – № 10. – С. 69–75.

158. Саблук П. Т. Кластеризація як механізм підвищення конкурентоспроможності та соціальної спрямованості аграрної економіки / П. Т. Саблук, М. Ф. Кропивко // Економіка АПК. – 2010. – № 1. – С. 3–12.

159. Морозов Н. М. Агропромышленные кластеры малой формы / Н. М. Морозов, М. А. Конаков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 2 – С. 30–33.

160. Афанасьев М. Мировая конкуренция и кластеризация экономики / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Вопросы экономики. – 2005. – № 4. – С. 75–86.

161. Концепція кластерної політики в Україні / [Федоренко В. Г., Тугай А. М., Гойко А. Ф., Джабейло В. Б.] // Економіка та держава. – 2008. – № 11. – С. 5–15.

162. Бутенко А. І. Феномен кластера у формуванні інноваційної моделі економіки регіону / А. І. Бутенко, Є. В. Лазарева // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 2. – С. 25–28.

163. Артюх Т. О. Маркетингове забезпечення діяльності підприємств на овочевому ринку в структурі кластерних формувань / Т. О. Артюх // Економіка АПК. – 2009. – № 3. – С. 144–148.

164. Чорна Л. О. Перспективи використання кластерних технологій у Вінницькому регіоні / Л. О. Чорна, С. В. Матусяк, О. Ю. Дан // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 28–29.

165. Интрилигейтор М. Российская экономика все еще нуждается в структурных реформах / Интрилигейтор М. // Проблемы теории и практики управления. – 2004 – № 3. – С. 6–11.

166. Современная идеологическая борьба: Словарь / Под общ. ред. Н. В. Шишлина; Сост. С. И. Беглов. – М. : Политиздат, 1988. – 431 с.

167. Как провести социологическое исследование: В помощь идеол. активу / Под ред. М. К. Горшкова, Ф. Э. Шереги. – М. : Политиздат, 1990. – 288 с. – ISBN 5-250-00320-6.

168. Землянов В. М. Своя контрразведка: Практическое пособие. / В. М. Землянов ; под общ. ред. А. Е. Тараса. – Мн. : Харвест, 2002. – 416 с. – ISBN 985-13-0748-3.

169. Ленин В. И. Избранные сочинения. В 10-ти т. Т.6. 1910 –1917 / Ленин В. И. – М. : Политиздат, 1985. – XXIV, 695 с. – В надзаг. : Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС.

170. Діхтяр В. Пільги на сучасний лад / В. Діхтяр // Агро Перспектива. – 2009. – № 7. – С. 10–13.

171. Офіційний сайт ДПА України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sta.gov.ua>

172. Офіційний сайт Державної установи «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smida.gov.ua>

173. Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkcr.gov.ua>.

174. Интернет-версия региональной газеты «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://donbass.ua/news/economy/2010/04/15/vice-premer-ministr-ukrainy-my-sozdadim-gosudarstvennogo-zernotreidera>.

175. Сайт Державного комітету фінансового моніторингу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sdfm.gov.ua>.

176. Laffont J. - J. The Politics of Government Decision-Making: A Theory of Regulatory Capture / Laffont J. - J., Tirole J. // Quarterly Journal of Economics. – 1991. Vol. 106. – № 4. – P. 1089–1127.

177. Downs A. An Economic Theory of Democracy / Downs A. – Addison Wesley, 1997. – 310 p. – ISBN-10: 0060417501.

178. Olson M. The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups / Olson M. – Cambridge : Harvard University Press, 1971. – 186 p. – ISBN 0674537513.

179. Migue J. - L. Controls Versus Subsidies in the Economic Theory of Regulation / Migue J. - L. // Journal of Law and Economics. – 1977. – Vol. 20. – P. 213–221.

180. Попов А. И. Экономическая теория : учебник для вузов. 4-е изд. / А. И. Попов. – СПб. : Питер, 2006. – 544 с. – ISBN 5-469-01263-8.

181. Kalt J. P. Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics / Kalt J. P., Zupan M. A. // American Economic Review. 1984. – Vol. 74. – № 3. – P. 279–300.

182. Bernoulli D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk / Bernoulli D. // Econometrica. – Vol. 22. – P. 23–36.

183. Kreps D. Notes On The Theory Of Choice / Kreps D. // Westview Press, 1988. – 224 p. – ISBN: 0813375533.

184. Nash J. Non-cooperative Games / Nash J. // Annals of Mathematics, 1951. – Vol. 54. – P. 286–295.

185. Acemoglu D. Economic Origins of Dictatorship and Democracy / Acemoglu D., Robinson J. // Cambridge University Press, 2005. – 432 p. – ISBN-10: 0521855268.

186. Aghion P. The Economics of Growth / Aghion P., Howitt P. // The MIT Press, 2009. – 512 p. – ISBN-10: 0262012634.

187. Smith A. The Wealth of Nations / Smith A. // Modern Library, 1994. – 1130 p. – ISBN: 0679424733.

188. Шиян А. А. Теорія ігор: основи та застосування в економіці та менеджменті : навчальний посібник / А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 164 с.

189. Acemoglu D. Introduction to Modern Economic Growth / Acemoglu D. // Princeton University Press, 2008. – 1088 p. – ISBN-10: 0691132925.

190. Acemoglu D. The Choice Between Market Failures and Corruption / Acemoglu D., Verdier T. // American Economic Review Papers and Proceedings. – 2000. – V.90 – P. 194–211.

191. Mas-Collel A. Microeconomic Theory / Mas-Collel A., Whinston M. D., Green J. R. – Oxford: Oxford University Press, 1995. – 1008 p. – ISBN-10: 0195073401.

192. Семцов В. М. Кластери та потенціал контрактів в економіці / В. М. Семцов // Економічні, правові, інформаційні та гуманітарні проблеми розвитку України в умовах економічної нестабільності : збірник матеріалів Всеукраїнської науково-практичної конференції. – Вінниця : Крок, 2010. – С. 23–27.

193. Мороз О. В. Роль фактору кластерної організації в аграрному секторі України / О. В. Мороз, В. М. Семцов // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2010 – № 3(27). – С. 82–88.

194. Семцов В. М. Теоретико-прикладне трактування ролі фактора кластерної організації в аграрному секторі України / В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 6. – С. 166–172.

195. Мороз О. О. Деякі аспекти трансформаційних процесів в аграрному секторі України / О. О. Мороз, В. М. Семцов, О. С. Штанько // Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства: Економічні науки. Вип. 85. – Харків : ХНТУСГ. – 2009. – С. 28–35.

196. Мороз О. О. Діяльність інтегрованих сільськогосподарських підприємств / О. О. Мороз, В. М. Семцов // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 96–103.



*Наукове видання*

**Мороз Олена Омелянівна  
Семцов Володимир Михайлович**

**КОНТРАКТИ В АГРАРНІЙ ЕКОНОМІЦІ:  
РЕАЛЬНІСТЬ І ПЕРСПЕКТИВИ**

Монографія

Редактор С. Малішевська

Оригінал-макет підготовлено авторами

Підписано до друку 05.05.2011 р.  
Формат 29,7×42¼. Папір офсетний.  
Гарнітура Times New Roman.  
Друк різнографічний. Ум. др. арк. 10,86  
Наклад 100 прим. Зам № 2011-095

Вінницький національний технічний університет,  
КІВЦ ВНТУ,  
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,  
ВНТУ, ГНК, к. 114.  
Тел. (0432) 59-85-32.  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.

Віддруковано у Вінницькому національному  
технічному університеті,  
в комп'ютерному інформаційно-видавничому центрі,  
21021, м. Вінниця, Хмельницьке шосе, 95,  
ВНТУ, ГНК, к. 114.  
Тел. (0432) 59-81-59  
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи  
серія ДК № 3516 від 01.07.2009 р.