

УДК 330.837

*Н. М. Гуляєва,
к. е. н., професор, Київський національний торговельно-економічний університет,
А. В. Охотніков,
аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет*

ЕКСПЛІКАЦІЯ ВИЗНАЧАЛЬНИХ ФАКТОРІВ ТИПІЗАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ КОНТРАКТІВ ПІДПРИЄМСТВА ЗА НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЮ ТЕОРІЄЮ

*N. M. Gulyaeva,
Candidate of Economic Sciences, Professor, Kiev national university of trade and economy
A. V. Okhotnikov,
post-graduate student, Kiev national university of trade and economy*

EXPLICATION OF DETERMINANTS OF COMMERCIAL CONTRACTS TYPING IN NEOINSTITUTIONAL THEORY

Досліджено фактори впливу, що визначають тип комерційного контракту підприємства в рамках неоінституціональної типізації комерційних контрактів. Проаналізовано залежність ступеню жорсткості регулювання контрактних відносин від умов контракту визначеного типу та його структури з позиції концентрації реляційних елементів контрактної взаємодії. Систематизовано ознаки комерційних контрактів різного типу.

There is a research of the factors of influence on the type of commercial contract within neoinstitutional typing of commercial contracts.

The dependence of the degree of tightening regulation of contractual relations of a particular type of contract and its structure from the standpoint of concentration relational elements of contractual interaction is searched. There is systematization of characteristics of various types of commercial contracts.

Ключові слова: класичний контракт, неокласичний контракт, реляційний контракт, регулярність взаємодії, термін контракту, ступінь невизначеності умов контракту, специфічність ресурсів, взаємозалежність контрактів підприємства, реляційні елементи.

Keywords: classic contract, neoclassic contract, relational contract, interaction regularity, contract term, contract uncertainty, resource specificity, contracts interdependence, relational elements.

ВСТУП

За роки існування адміністративної системи управління радянського типу в науці не мали свого відображення практичні аспекти діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання, пов'язані з поведінкою їх контрагентів. Такі феномени, як нелегітимні угоди, девіантна поведінка, зловживання перевагами через асиметричний розподіл інформації, рестрикціонізм, оптимізація трансакційних витрат, вважалися притаманними лише капіталістичній організації економічних відносин та її менеджменту. Безумовно, сьогодні проблема контрактних відносин стоїть дуже гостро для сучасної української економічної теорії та як соціально-економічна складова об'єкту управління для середовища реального бізнесу. Дані тенденції актуалізують дослідження методологічних основ, в тому числі класифікаційних підходів до управління комерційними контрактами підприємства, визначальних факторів, що детермінують середовище та механізмів врахування їх впливу та створення методологічних інструментів алгоритмічних схем, що на функціональному рівні в управлінні комерційними контрактами дозволяють здійснювати оцінку факторів, визначати тип комерційного контракту та оптимальні умови його виконання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Типи комерційних контрактів та фактори, що визначають їх параметри, досліджували: О. Уільямсон, Д. Норт, Г. Гундлах, К. Менард, Ч. Гетц та Р. Скотт та інші.

Класифікаційні ознаки комерційних контрактів у рамках неоінституціональної теорії були сформульовані О. Уільямсоном. У свою чергу, Д. Норт описав залежність типу контракту від інституційного середовища, наголошуючи на його основоположному значенні.

Чарльз Гетц і Роберт Скотт представили результати аналізу юридичних та неюридичних механізмів регулювання контрактних відносин, зміст яких обумовлений типом контракту, в якому дані відносини формалізуються.

Г. Гундлах наголошував на доцільності процесного підходу до аналізу контракту, факторів, що визначають його тип і вибору методів його регулювання.

Але наявні питання проблематики дослідження факторів, що визначають умови контракту, а відповідно впливають на його тип, виходячи із неоінституціональних класифікаційних положень, актуалізують системний підхід до аналізу визначальних факторів типізації комерційних контрактів, дослідження впливу кожного

фактора та механізму регулювання цих відносин з метою адаптації ідентифікованих факторів впливу і досягнення цільової ефективності контрактної взаємодії.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження факторів, що є визначальними для ідентифікації певного типу комерційного контракту підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

Неоінституціональна парадигма устрою контрактних відносин полягає в орієнтації суб'єктів — контрагентів на успішний реальний результат і на обов'язкове встановлення зворотнього зв'язку [1]. Елементами системи контрактних відносин виступають: суб'єкти (учасники, сторони, контрагенти) взаємодії, процеси їх взаємодії в своєму поєднанні та відмінностях; контракт з його типами; економічно обґрунтоване цілепокладання підприємства на результати взаємодії; соціально-економічні наслідки.

Неоінституціональна економічна теорія за О. Уільямсоном виділяє три основних типи контракту (рис. 1) [2].

Класифікація контрактів за неоінституціональною теорією.

Класичні контракти повинні включати опис всіх можливих станів навколишнього середовища і дій сторін за кожного стану. Немоżliвість укладення повного класичного контракту пов'язана з обмеженою раціональністю, наявністю непередбачених обставин, високими витратами за необхідними розрахунками, неточністю лінгвістичних конструкцій мови контракту, її семантичної неоднозначності.

Класичні контракти детально визначають зміст угоди, в якій перевага віддається формальним пунктам і в яких враховуються всі можливі обставини, за яких буде здійснено обмін. Класичний контракт розробляється з огляду на всі можливі проблеми, що можуть виникнути у зв'язку з його виконанням, і визначають шляхи їх усунення.

Така характеристика класичного контракту сформована в межах неокласичної економічної теорії, де визначено необхідним наявність повної й симетрично розподіленої між суб'єктами угоди інформації. Класичний контракт застосовується тоді, коли взаємини між контрагентами координуються через механізми ціноутворення, якщо ступінь невизначеності низька і всі умови відображені у контракті, якщо ресурс не є специфічним і захист контракту здійснюється в судовому порядку чи із залученням суб'єктів інституційного середовища [3]. Іншими словами, класичний контракт — це контракт, що базується на існуючих юридичних правилах, що чітко фіксує умови контрактної взаємодії, припускає санкції у разі невиконання цих умов і вирішення конфліктів у суді. Такий контракт означає укладення повної угоди, оскільки в ньому спеціально обумовлені всі умови і дії сторін у разі настання тієї або іншої події. Використання контрактів даного виду можливе у достатньо простій економічній ситуації, відносини сторін припиняються після виконання умов операції, причому усні домовленості, не зафіксовані в тексті договору, не визнаються.

Якщо припускається обмежена раціональність агентів, то укладення класичного контракту стає неможливим. Якщо через невизначеність важко специфікувати умови контракту, чи ресурс (предмет контракту) є специфічним, то, як правило, укладаються контракти за неокласичним підходом.

Неокласичний контракт — це довгостроковий контракт, що укладається в умовах невизначеності, коли неможливо передбачати усі наслідки угоди. Тому неокласичний контракт, на відміну від класичного, вважається



Рис. 1. Класифікація контрактів за неоінституціональною теорією

неповним, усні домовленості часто визнаються разом з письмовими. Потрібні спеціалізовані суди (третейські суди) для вирішення конфліктів, особливості яких на відміну від загальних судів є можливість отримання суддями детальної інформації про особливості трансакцій між сторонами. Неокласичні контракти є моделлю взаємодії суб'єктів фінансово-господарської діяльності, що більше наближена до реалій господарювання. Як відзначає О. Уільямсон [2], далеко не кожна трансакція добре вписується в класичну контрактну схему, в іншому випадку, вона є досить витратомісткою або взагалі нездійсненою. Погоджуючись із цією обставиною, неокласична модель контракту визнає і його принципову неповноту, тобто фактичну й теоретичну відсутність у контракті опису усіх можливих майбутніх обставин та опису адекватних дій сторін угоди у відповідь на можливість виникнення непередбачених обставин. З метою подолання "неповноти" контракту в неокласичному його варіанті виступає третя сторона, якою часто є третейський суд. Якщо разом з невизначеністю взаємовідносини агентів стають безперервними з високим рівнем специфічності контрактних ресурсів, то контракт формується реляційний (відносницький). Це довгостроковий взаємовигідний контракт, в якому неформальні умови переважають над формальними. Часто виконання такого контракту гарантується взаємною зацікавленістю сторін, хоча як механізм захисту може використовуватися два варіанти: самозахист і захист з боку партнера. Механізм адаптації у класичному контракті відсутній, через визначеність умов контракту і запобігання надмірних трансакційних витрат. Формалізація контракту має бути однозначною і чітко визначеною з правової точки зору, що забезпечує можливість звернення до суду. Для класичного контракту такою інстанцією судочинства є господарський суд, а для неокласичного — третейський суд. В умовах реляційного контракту вважається недоцільним звернення до третьої сторони через ризики призупинення трансакцій, а значить, втрати специфічних активів. Розбіжності вирішуються у ході неформальних переговорів (рис. 2).

Чарльз Гетц і Роберт Скотт, досліджуючи принципи управління реляційними контрактами, визначили залежність між наявністю відносницьких чи реляційних елементів в контрактних відносинах та зоною правового регулювання даних відносин (рис. 2) [4].

На одному кінці спектра реляційних елементів контрактних відносин розташовуються досконалі ринкові угоди, що притаманні ринку досконалої конкуренції.

З віддаленням від цієї точки вправо зростає питома вага реляційних елементів, що представляють собою неявні, чітко не сформульовані домовленості, які не закріплені юридично. Дані домовленості неможливо захистити в судовому порядку, основним механізмом примусу їх виконання є внутрішнє переконання сторін контракту. Далі з рухом по осі питомої ваги реляційних елементів контрактних відносин (рис. 2), зона юридичного регулювання даних відносин закінчується і починаєть-



Рис. 2. Розподіл реляційних елементів контрактних відносин

ся зона реляційної контрактації. По суті, контракт є в тій мірі реляційним, наскільки сторони не можуть звести його важливі умови угоди до чітких зобов'язань. Довгострокові контракти, як правило, значно в більшій мірі відповідають даному типу. Сучасна практика формування контрактів характеризується спрощеним підходом до врегулювання взаємних зобов'язань, сподіваючись на ринкові механізми і "джентльменські" угоди. В американській традиції подібні угоди позначаються терміном "шарп" — механізм, що базується на глибокій, перевіреній роками, довірі людей один до одного, та використовується для реалізації важливих довгострокових контрактів, які обов'язково повинні бути реалізовані. Даний термін у науковий обіг ввів А. Лівшиць, визначивши його як категорію теорії контрактних відносин, що прийшла із ділового жаргону та широко вживається для позначення комерційних угод, які в значній мірі ґрунтуються на довірі сторін [5].

Проте, незнання правових аспектів регулювання договірних відносин може призвести до втрати прибутків, потенційних бізнес-партнерів та престижу підприємства.

Для обґрунтування вибору певного типу контракту в процесі управління контрактними відносинами підприємства необхідно виходити, перш за все, із аналі-

зую факторів впливу (рис. 3).

зу факторів впливу (рис. 3).

У класичних контрактах сторони можуть привести необхідні умови виконання контракту до чіткої специфікованих зобов'язань сторін. У свою чергу, реляційні контракти створюють унікальні відносини, в яких сторони є взаємозалежними. Проте, невідомі обставини чи складність необхідних заходів реагування чи пристосування до них можуть завадити чіткій специфікації взаємних зобов'язань сторін.

Залежно від регулярності взаємодії суб'єктів та терміну укладання контракту можна виділити на-

ступні види контрактів:

- разові;
- періодичні;
- регулярні.

Якщо угода разова, то її реалізація займає невеликий проміжок часу, а контрактні відносини будуть здійснюватись без врахування реляційних елементів, з використанням типових, стандартних контрактів, а суперечності можуть вирішуватися в судовому порядку.

Важливим фактором при формуванні контракту є наявність невизначеності та складності угоди. Якщо, наприклад, предметом угоди є товар, визначений за родовими ознаками, який не має особливих характеристик, то можна укласти контракт, в якому будуть чітко визначені зобов'язання сторін, що будуть передбачати, наприклад, поставку певної кількості товару, визначеної якості, з поставкою у визначений строк по визначеній ціні. Подібний класичний контракт є простим та містить визначені умови взаємодії сторін. Прикладом контрактів з частково невизначеними умовами є довгострокові контракти на будівництво, в яких неможливо повністю передбачити обставини майбутнього, як-то зміни в попиті та кон'юктурі на відповідному ринку, проблеми з поставками матеріалів та сировини, що в свою чергу, впливає на строки будівництва. Всі умови, які залишаються невизначеними на стадії укладання контракту, погоджуються в процесі його реалізації.

Комерційні контракти підприємства можуть бути автономними і не залежати один від одного, а можуть переплітатися з іншими. Для торговельного підприємства можливе укладення разового класичного контракту на поставку специфічного торговельного обладнання, визначеного в іншому неокласичному контракті на поставку, деякі умови якої, як, наприклад, комерційний кредит (відстрочка платежу), можуть базуватися на реляційних елементах — домовленостях та довірі сторін. Відповідно зі зростанням регулярності даної контрактної взаємодії та її очевидної ефективності для суб'єктів фінансово-господарської діяльності зростатиме питома вага реляційних елементів таких контрактних відносин.

Специфічність ресурсів має найбільший вплив на вибір форми контракту, особливо, коли даний фактор інтегрується з одним чи кількома іншими факторами, перерахованими вище.

Якщо ресурс має цінність для багатьох учасників ринку, а його ринкова цінність не еластична до зміни місця його використання, то такий ресурс не є специфічним, а належить до ресурсів загального користування. Специфічним є ресурс, котрий у разі розірвання контракту не може бути використаний в інших проектах без втрати своєї економічної цінності. Ступінь специфічності ресурсу можна оцінити на основі кількісної оцінки втрати його цінності в разі його використання в іншому місці.

За традиційною контрактною теорією виділяють наступні ознаки специфічності ресурсів, перші

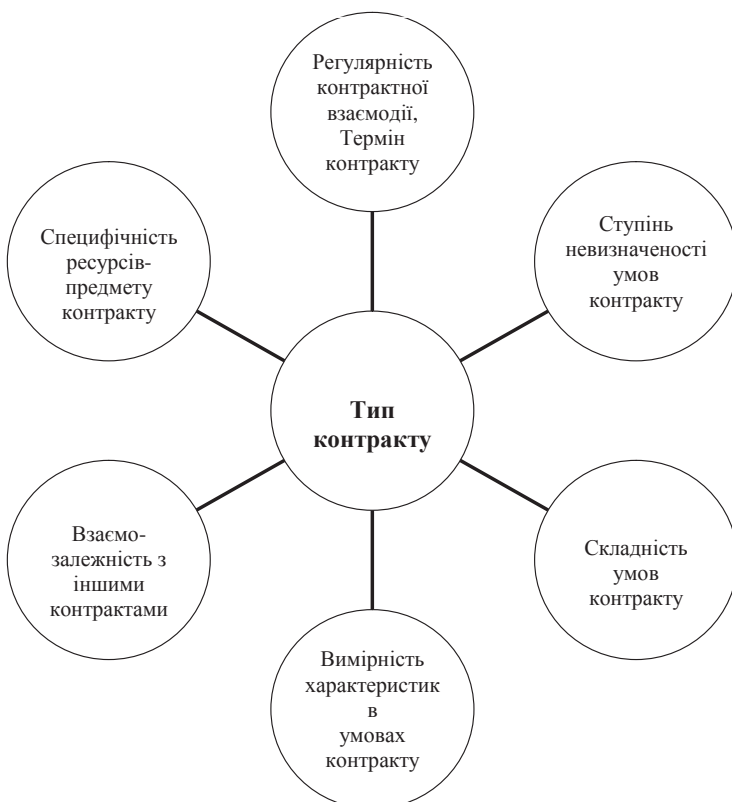


Рис. 3. Фактори впливу на вибір типу контракту

чотири з яких визначив О. Вільямсон [2]:

- специфічність місцерозташування;
- специфічність фізичних активів;
- специфічність людського капіталу;
- специфічність цільових активів;
- специфічність часу;
- специфічність репутації.

Специфічність місцерозташування пов'язана з великими витратами на переміщення ресурсів. Даний вид специфічності проявляється в близькому місцерозташуванні суб'єктів контрактної взаємодії. Прикладом подібного розташування є комплекси гірничо-видобувної, коксохімічної та металургійної промисловості в Криворізькому залізорудному басейні України. На початку 90-х років ХХ століття деякі структурні підрозділи Криворіжсталі, які представляли собою окремі виробництва, "де-юре" стали незалежними підприємствами, одним з яких було коксохімічне виробництво, яке на 70—80% забезпечувало потреби металургійного виробництва в коксохімічній сировині. У комерційних контрактах на поставку сировини між цими підприємствами закладалися заздалегідь занижені ціни, які не влаштували коксохімічне виробництво, але необхідність укладання даних контрактів була обумовлена специфічністю його місцерозташування, яке за радянських часів було збудоване біля металургійного заводу, з метою забезпечення його сировиною. У той же час поставки сировини на інші підприємства через значні транспортні та інші транзакційні витрати та ризики були нерентабельними.

Специфічність фізичних активів має місце, коли одна зі сторін здійснює інвестиції, наприклад, в обладнання, яке має меншу цінність у разі його використання в інших проектах.

Прикладом специфічності людського капіталу можуть бути спеціальні знання менеджера, чи розуміння адміністративних особливостей та управлінської культури певного суб'єкта контрактної взаємодії.

Специфічність цільових активів проявляється у капіталовкладеннях у ресурси загального призначення, які мають цільове призначення. Постачальник може придбати значну кількість товарів та планувати їх реалізацію лише через певне торговельне підприємство, а в разі розірвання контракту, постачальник залишиться з нереалізованими запасами, через відсутність попиту інших суб'єктів. Подібна ситуація може скластися і з покупцем, який є залежним від одного постачальника. Врегулювання даного питання лежить в площині — ризик менеджменту, а зниження негативного впливу фактора специфічності цільових активів в даному випадку можливе за рахунок диверсифікації каналів збуту чи поставання.

Специфічність за фактором часу має місце у разі здійснення інвестицій в активи, для яких велике значення мають часові параметри використання. Це може бути пов'язано з виробництвом продуктів, які швидко псуються, що в свою чергу обумовлює жорстку координацію виробничих процесів, виходячи із обмеженості часу.

Специфічність репутації полягає в інвестиціях, які спрямовуються на створення репутації, бренду, його атрибутів, торговельної марки і які можуть втратити свою цінність у випадку, якщо товари чи послуги підприємства виявляться неякісними.

Суб'єкт фінансово-господарської діяльності, який здійснює інвестиції в специфічні активи, опиняється в ситуації, коли за межами даної угоди ці інвестиції втрачають свою цінність і для інших суб'єктів ринку вони не

Залежність інструментів регулювання контрактних відносин

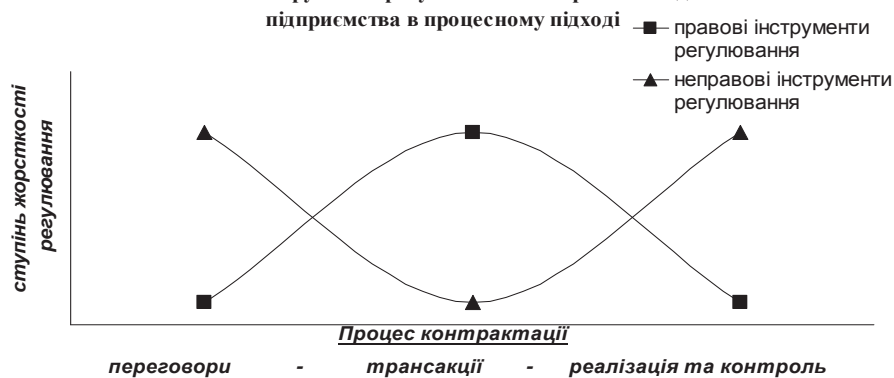


Рис. 4. Залежність інструментів регулювання контрактних відносин у процесному підході

представляють такої ж цінності. У подібній ситуації виникає загроза опортуністичної поведінки зі сторони іншого суб'єкта контрактної взаємодії. Як наприклад, у металургійній галузі, коли залежність постачальників сировини для металургійного виробництва, що викликана специфічністю їх місцерозташування, створює передумови опортуністичної поведінки металургійного підприємства в рамках контрактних відносин з постачальниками, за умов, що унеможливають економічно вигідну взаємодію постачальників сировини з іншими суб'єктами ринку.

Отже, визначальними факторами під час вибору типу контракту є його ціна, ступінь специфічності ресурсів, які є предметом угоди, та наявність спеціальних гарантій виконання зобов'язань, закріплених у контракті.

У неінституціональній теорії загальна орієнтація аналізу відбивається у дослідженні механізмів впливу правил на поведінку економічних агентів. У центрі уваги тут знаходяться різні структури управління контрактними відносинами, але з урахуванням походження контракту як координаційного механізму, що підтримує координацію в умовах невизначеності зовнішнього середовища й принципової неповноти контрактів.

Грегори Гундлах здійснив ґрунтовні дослідження структурного забезпечення управління контрактами підприємства за процесним підходом, в логіці яких використав розподіл механізмів їх регулювання на правові та неправові (рис. 4) [6].

Враховуючи невизначеність та неявні умови комерційних угод, вбачається доцільним аналіз залежності між використанням правових та неправових механізмів регулювання саме неінституціональних контрактів здійснювати з використанням запропонованого Грегори Гундлахом підходом, що передбачає поділ даних механізмів на дві групи та врахування хронології проходження процесів контрактної взаємодії контрагентів (рис. 4).

Якщо здійснити умовний поділ контрактних відносин на процеси, пов'язані з переговорами, і процеси, пов'язані зі здійсненням транзакцій та бізнес-процеси, що забезпечують управління та контроль над реалізацією контракту, то спостерігається залежність: найбільший ступінь жорсткості регулювання контрактних відносин з використанням правових методів відмічається під час здійснення транзакцій, що покликане необхідністю оптимізувати витрати підприємства та заздалегідь передбачити зобов'язання, що можуть виникнути в майбутньому та обумовлюватимуть виникнення транзакцій.

Неправові чи неформальні механізми широко застосовуються під час переговорів та в процесі реалізації контракту, що в будь-якому разі передбачає необхідність координації діяльності сторін та врегулювання розбіжностей.

Таблиця 1. Системоутворюючі ознаки контрактів різного типу

Тип контракту	Ціна	Специфічність Ресурсів	Гарантії по зобов'язаннях	Організаційна форма угоди
Класичний	Ключове значення	Ресурс загального призначення	Гарантії не потрібні	Ринок
Неокласичний	Роль обмежена специфічністю ресурсів	Середня специфічність ресурсу	Гарантії застосувати важко	Змішані (гібридні) форми
Реляційний	Не має суттєвого значення	Ресурс високо-специфічний, або унікальний	Виконання контракту повністю гарантується	Ієрархія чи формальна організація

В ідеальному випадку процес складання контракту проходить паралельно з переговорами відносно його предмета. У дійсності ж, складання контракту затягується і проводиться частково на самих переговорах; при цьому спеціалісти, які займаються складанням контракту, вивчають особливості конкретної угоди, виходячи з її специфічності.

Отже, з метою аналізу впливу факторів взаємодії на контрактні відносини підприємства, що визначають можливі типи контрактів та обумовлюють створення певних структур управління контрактними відносинами підприємства, в цьому процесі доцільно використати системний підхід та визначити системоутворюючі ознаки контрактів різного типу (табл. 1).

Можна виділити основні характеристики, які визначають відмінності між типами контрактів. У першу чергу, важливим є термін дії контракту, що пов'язано з основними характеристиками угоди. Чим більш специфічними є інвестиції, тим більш значення має неперервність угоди, тим більшим буде термін дії контракту.

Другий визначальний фактор — це ступінь повноти контракту у відношенні змінних, котрі визначають адаптацію до непередбачуваних умов. Емпіричні дослідження доводять той факт, що ступінь повноти контракту зростає зі збільшенням специфічності ресурсів та зменшується зі збільшенням невизначеності [7]. Це означає, що досягається певний компроміс між гарантіями, потреба в яких зростає зі збільшенням залежності, та гнучкістю, котра необхідна через можливі зміни умов реалізації угоди.

Поширений спосіб організації угоди на практиці при використанні неокласичного контракту — змішана (гібридна) форма, що може використовуватися у випадку не вигідної повної інтеграції чи у випадку наявності законодавчих обмежень подібної інтеграції. Для змішаних форм характерною є комбінація сильних ринкових стимулів і координації, що включає деякі форми адміністративні відносин. Прикладом змішаних форм організації неокласичних контрактів може бути довгострокові ексклюзивні дилерські контракти, які передбачають, що суб'єкт буде купувати весь товар певного типу тільки в одного виробника і буде утримуватися від придбання товарів у конкурентів. Прикладом змішаної організації є зв'язаний продаж, при якому укладаються ексклюзивні контракти з дилерами та здійснюється постачання їм не тільки товару, а й запасних частин для обслуговування чи ремонту. У такому випадку виробник відмовляється від постачання необхідних деталей незалежним підприємствам. Також прикладом змішаної форми є франчайзинг, згідно контракту за яким, як правило, незалежному суб'єкту надається право використовувати торговельну марку та методи організації бізнесу материнської компанії не певний термін, за умов виконання визначених у контракті зобов'язань.

ВИСНОВКИ

За своєю економічною функцією контракт є інститутом, що має регулювати той вид економічних відносин, які ми називаємо контрактними відносинами, та

містить в собі сукупність правил та норм поведінки суб'єкта економічної взаємодії. Окрім того, під час реалізації процесу контрактації можна спостерігати прояв ряду як формальних так і неформальних правил, яким слідує його учасники і які описує теорії інститутів у тісному зв'язку з іншими неінституціональними теоріями.

Неоінституціональна теорія викремлює три основні типи контракту: класичний контракт, неокласичний контракт та реляційних

контракт. Вихідним положенням даного поділу є повнота умов контракту, що в свою чергу, обумовлює використання визначених методів регулювання контрактних відносин та створення відповідних структур управління.

Визначальними факторами під час вибору типу контракту є: регулярність взаємодії, термін контракту, ступінь невизначеності умов контракту, специфічність ресурсів, взаємозалежність контрактів підприємства, вимірність характеристик в умовах контракту та складність контракту.

Найбільший ступінь жорсткості регулювання контрактних відносин з використанням правових методів притаманний процесам здійснення трансакцій, це пояснюється цілепокладанням на оптимізацію витрат підприємства та передбаченням можливих умов контрактної взаємодії у майбутньому.

Класичні контракти детально визначають зміст угоди, в той час як неокласичні контракти передбачають обмежену раціональність агентів, за якої укладення класичного контракту стає неможливим. Крім того, в умовах невизначеності важко специфікувати умови контракту та якщо ресурс специфічний, то доцільно укладати неокласичні контракти, а якщо разом з невизначеністю взаємовідносини агентів стають безперервними з високим рівнем специфічності ресурсів, то зростає концентрація реляційних елементів, змінюються методи регулювання даних контрактних відносин та укладається реляційний контракт.

Врахування всіх досліджених факторів впливу на тип комерційного контракту та відповідно їх градація за ступенем впливу в детермінованому економічному середовищі та важливістю для конкретних контрактних відносин покликано сприяти досягненню цільової ефективності контрактних відносин підприємства.

Література

1. Гуляєва Н.М. Охотніков А.В. Контракти в неоінституціональній теорії // Інвестиції: практика та досвід. — № 16. — 2012. — С. 25—27.
2. Williamson O.E. The Economic Institutions of Capitalism, Firms, Markets, Relational Contracting. — New York: Free Press, 1985.
3. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance. — Cambridge: University Press, 1990.
4. Goetz Charles J., Robert E. Scott. Principles of Relational Contracts // Virginia Law Review. — 1981. — № 67(6).
5. Лившиц А. Двигаться по пространству дешевых шагов // Эксперт. — № 27. — 19.06.1999. — С. 12.
6. Gregory T. Gundlach. Exchange Governance: The Role of Legal and Nonlegal Approaches Across the Exchange Process // Journal of Public Policy and Marketing. Vol. 13(2). — 1994. — P. 246—258.
7. Claude Menard. Institutions, Contracts and Organizations: perspectives from new institutional economics. Edward Eglar Publishing Limited, UK, 2000.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2013 р.