

УДК 338.1/338.4

В. Ф. Шукалович,  
к. е. н., доцент кафедри аналізу і статистики, докторант,  
Житомирський національний агроекологічний університет, м. Житомир

## ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНІХ ІНСТИТУТІВ ВЕРТИКАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АГРОБІЗНЕСІ

V. Shukalovych,  
Phd Economics, Zhytomyr National Agroecological University, Zhytomyr

### INFORMATION PROVIDING OF INTERNAL INSTITUTIONS OF VERTICAL INTEGRATION IN AGRIBUSINESS

**На основі виявлення двох джерел інформаційного впливу та відповідного формування ризиків економічної діяльності внаслідок асиметрії інформації, визначено основні організаційно-економічні механізми забезпечення внутрішніх інститутів вертикальної інтеграції. Сформовано власне бачення системи створення неповних внутрішніх контрактів та визначення часових критеріїв їх циклічного перегляду, основних параметрів контрактів у межах продуктового ланцюга, організації моніторингу ситуації на ринку продукції та альтернативних форм організації транзакцій, формування системи санкцій (компенсацій) за недотримання встановлених параметрів внутрішнього інституціонального середовища.**

**On the base of detecting two sources of information influence and following risks of economic activity formation as a result of information asymmetry, the main organizational and economic mechanisms to ensure internal institutions of vertical integration are detected. The own vision of creating a system of incomplete internal contracts and criteria of their time-to-time reviewing, as well as assigning the basic parameters of contracts within the food chain, organizing monitoring of the market situation for products and alternative forms of economic transactions, a system of sanctions (compensation) for punishing the parameters of the internal institutional environment are defined.**

*Ключові слова: інформація, вертикальна інтеграція, ланцюг вартості, асиметрія інформації, ризик, внутрішні інститути.*

*Key words: information, vertical integration, value chain, risk, information asymmetry, internal institutions.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

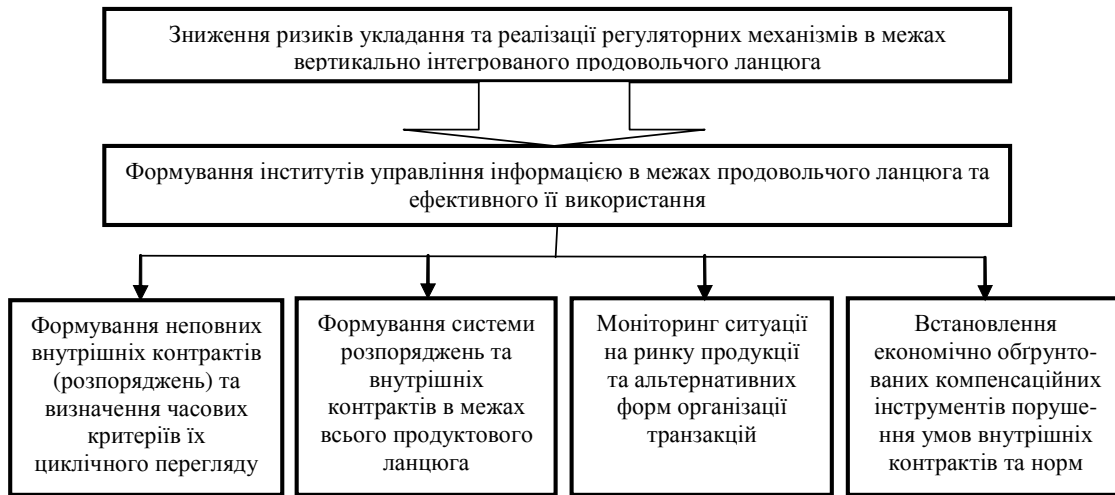
Інформаційне забезпечення внутрішніх інститутів вертикально інтегрованої структури стосується забезпечення напрямів, змісту та повноти економічної інформації, що має як внутрішнє походження (в межах вертикально інтегрованої структури), так і зовнішнє походження (в межах продовольчого ланцюга та поза ним) і направлене на максимальне використання організаційно-економічного потенціалу виробничих одиниць структури, що знижують рівень транзакційних витрат та підвищують прибуток. Недосконалість інформаційного супроводження функціонування вертикально інтегрованих структур в агробізнесі породжує ризики, що призводять до неповного використання потенціалу виробничих одиниць, прийняття неоптимальних управлінських рішень, а отже, і зростання транзакційних витрат та зниження прибутків вертикально інтегрованої структури.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідження проблеми інформаційного забезпечення організаційно-економічного механізму в економічних науках є достатньо поширеним у вітчизняній практиці та є об'єктом аналізу в працях різних напрямів

— від бухгалтерського обліку і фінансів до економіки підприємства та системного аналізу. В них звертається увага на систему інформаційної безпеки [1; 4; 6; 8], економічних аспектах системи управління та логістики [5; 7], фінансової безпеки підприємства [3].

У світовій науковій думці інформаційне забезпечення інститутів вертикальної інтеграції отримало власний свій розвиток після розгляду підприємства як управлінської структури в працях Ж. Тіроля, У. Шлейфера, та Т. Еггертсона [9; 12; 13]. Автори методологічно виокремили систему внутрішніх інститутів, як таку, що є основою корпоративного управління та відрізняються від зовнішніх інститутів, які відповідають за управління національною економічною системою створюючи "правила гри" для підприємств. Остаточо вказаний розподіл закріплено в праці О. Уільямсона, що розглядав, слідуючи теорії контрактів, систему відносин в межах фірми (внутрішньо корпоративні формальні та неформальні розпорядження, директиви, вказівки), як набір контрактів [14]. Емпіричні дослідження в даній царині, водночас, не набули досить широкого поширення, окрім окремих праць [11]. Це вимагає подальшого розвитку наукових досліджень, особливо в площині інформаційного забезпечення.



**Рис. 1. Заходи по подоланню інформаційних ризиків в процесі формування внутрішнього інституційного середовища вертикально інтегрованого продовольчого ланцюга**

Джерело: власні дослідження.

**РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ**

У методологічному плані було виокремлено два основні джерела інформаційного забезпечення системи інститутів вертикально інтегрованої структури по формуванню кінцевого продовольчого продукту — зовнішній та внутрішній. Встановлено, що зовнішня інформація про недоброякісну продукцію є досить поширеною в конкурентних стратегіях на ринку продовольчої продукції. Як свідчать дані різних організацій по захисту прав споживачів, продовольча продукція є різною за якістю та більшість з неї позиціонується як шкідлива для здоров'я. Даний вид зовнішньої інформації є ключовим у забезпеченні реалізації потенціалу підприємств у вертикально інтегрованій ланці продовольчої продукції, оскільки впливає на платоспроможний попит на неї, і відповідно на розмір розподілених доходів.

Рівень якості продовольчої продукції є різним. Цілком очевидним є те, що використання недозволених добавок селянами при реалізації, зокрема, молока або інших видів сільськогосподарської сировини переробним підприємствам, так само, як надання неповної інформації переробним підприємством торговельному про якість продукції негативно впливає на ринок та обсяги діяльності в стратегічній перспективі. Покупцю продовольчої продукції за недостатністю часу і досвіду достатньо важко ідентифікувати рівень якості в момент покупки. Крім того, покупець не знає передісторії продукції, що йому пропонується. Таким чином, він володіє меншою ніж продавець інформацією про якість продовольчої продукції. В кінцевому результаті, здійснюючи вибір продовольчої продукції або ж продовольчої сировини, споживач (переробне підприємство) керується усередненою оцінкою якості, яка в тому числі, враховує вказаний вище негативний інформаційний потік. Відтак, в умовах негативного зовнішнього інформаційного потоку, якісна оцінка продовольчої продукції знижуватиметься, що безповоротно вплине на вартісну оцінку даної продукції та, врешті, зумовить зниження потенційних доходів вертикально інтегрованої структури.

Наступним ризиком є використання "недоречностей" у внутрішньому інформаційному обміні одним із

учасників інтеграційного об'єднання для максимізації результатів підпорядкованого підрозділу з метою отримання певних "бонусів" від керівництва вертикально інтегрованої структури. Ймовірність використання даного методу напряду залежить від ступеня інтеграції кожного із учасників угоди та рівня менеджменту підрозділу і вертикально інтегрованого підрозділу в цілому.

При обґрунтуванні внутрішніх інститутів необхідно зважати на постійну зміну зовнішніх економічних умов. Тому створення універсального внутрішнього інституційного середовища на стратегічно тривалий період вимагає від управляючої ланки вертикально інтегрованої структури розгляду всіх можливих варіантів розвитку ситуації в майбутньому. Це значно підвищує ризики недотримання параметрів інституціонального середовища та підвищує ймовірність пошуку кожним із суб'єктів вертикальної інтеграції "тонких місць" з метою отримання "бонусів" (репутаційних, економічних, психологічних), а відтак, збільшення транзакційних витрат і зниження ефективності внутрішніх інститутів та організації транзакцій між підприємствами вертикально інтегрованого продовольчого ланцюга. Таким чином, в силу наявності транзакційних витрат вигідніше свідомо залишити окремі частини інституціонального середовища відкритими для отримання об'єктивнішої економічної інформації та, відповідно, зекономити на витратах аналізу ефективності внутрішніх інститутів.

Узагальнення вказаних вище основоположних ризиків, що можуть виникнути у зв'язку з асиметрією інформації в продовольчому ланцюгу, дало можливість сформувати наступні інструменти їх уникнення та зменшення негативного впливу (рис. 1).

Формування неповних внутрішніх контрактів між підрозділами вертикально інтегрованої структури створює інформаційне поле, що одночасно "направляє" виробничу та економічну діяльність і мотивує підрозділ. Останнє є важливим оскільки після вертикальної інтеграції, рівень мотивації суттєво знижується через втрату ринкового мотиватора та появу нового адміністративного. В даному випадку важливо знайти оптимальний

**Таблиця 1. Мінімальний рівень інформаційного обміну, що забезпечує стабільність системи внутрішніх контрактів (розпоряджень) у вертикально інтегрованій системі**

Вид інформації	Хто отримує (підрозділ вертикально інтегрованої структури)	Хто надає
Обсяги реалізації готової продукції переробним підприємством	Сільськогосподарський підрозділ	Торговельний підрозділ
Ціна реалізації готової продукції переробним підприємством	Сільськогосподарський підрозділ	Торговельний підрозділ
Обсяги надходження сировини на переробку	Торговельний підрозділ	Сільськогосподарський підрозділ
Ціна реалізації сировини	Торговельний підрозділ	Сільськогосподарський підрозділ
Обсяги реалізації продукції споживачам	Переробний підрозділ	Сільськогосподарський підрозділ

варіант "зарегульованості" відносин та повноти контракту, що забезпечував максимальну реалізацію потенціалу інтегрованого підрозділу та враховував би встановлений законодавчо статус пов'язаної особи із відповідними обмеженнями щодо економічної діяльності. Відтак, найбільший потенціал внутрішній контракт має щодо регулювання виробничої діяльності, логістики та розрахунків за поставлену продукцію, водночас потенціал є обмеженим щодо цінової політики (трансфертних цін), яка є об'єктом дії зовнішніх інститутів через законодавчо закріплений інститут звичайних цін.

Щодо системи неповних внутрішніх контрактів, то вони мають укладатися безпосередньо учасниками ланок продовольчого ланцюга: сільськогосподарським підприємством постачальником сировини та переробним підприємством і, відповідно, переробним підприємством та підприємством роздрібною торгівлі. Основними позиціями, що мають бути укладені між першою парою підприємств є:

- часовий проміжок збору сировини переробним підприємством та періоду його транспортування;
- санітарні вимоги до автотранспорту перевізника та зберігання сільськогосподарської сировини у сільськогосподарському підприємстві;
- умови та місце контролю якості сировини;
- обсяги партії постачання та ціна в розрізі основних якісних характеристик сировини відповідно до ДСТУ;
- можливість щодо періодичного перегляду кількості поставленої сировини та ціни на нього при меншій частоті останньої процедури;
- визначення термінів розрахунку за поставлену продукцію.

Перші три із вищенаведених позицій необхідні для забезпечення контролю якості продукції, оскільки якість сировини має ключове значення для процесу переробки та підвищення ефективності діяльності підприємств всього вертикального ланцюга. Інші характеризують грошову форму взаємовідносин. Щодо основних положень, які повинні міститися в контракті (розпорядженні) між переробним та торговельним підприємством, то вони мають бути наступними:

- періодичність здійснення поставок сільськогосподарської сировини;
- правила транспортування та зберігання в процесі реалізації продовольчої продукції;
- визначена кількість продукції або ж кількість, що замовляється підприємством торгівлі перед її постачанням.

Необхідність запровадження укладання внутрішніх контрактів (формування директивних розпоряджень) у межах всього продуктового ланцюга зумовлена виникненням "стабільних зон збитковості". Дана ситуація характеризується тим, що законтрактувавши свої дії один з підрозділів змушений буде дотримуватись умов контракту навіть і в наслідок несприятливих умов. Зокрема можлива ситуація, коли законтрактувавши певний обсяг молочної продукції торговельне підприємство не зможе повністю реалізувати її, як

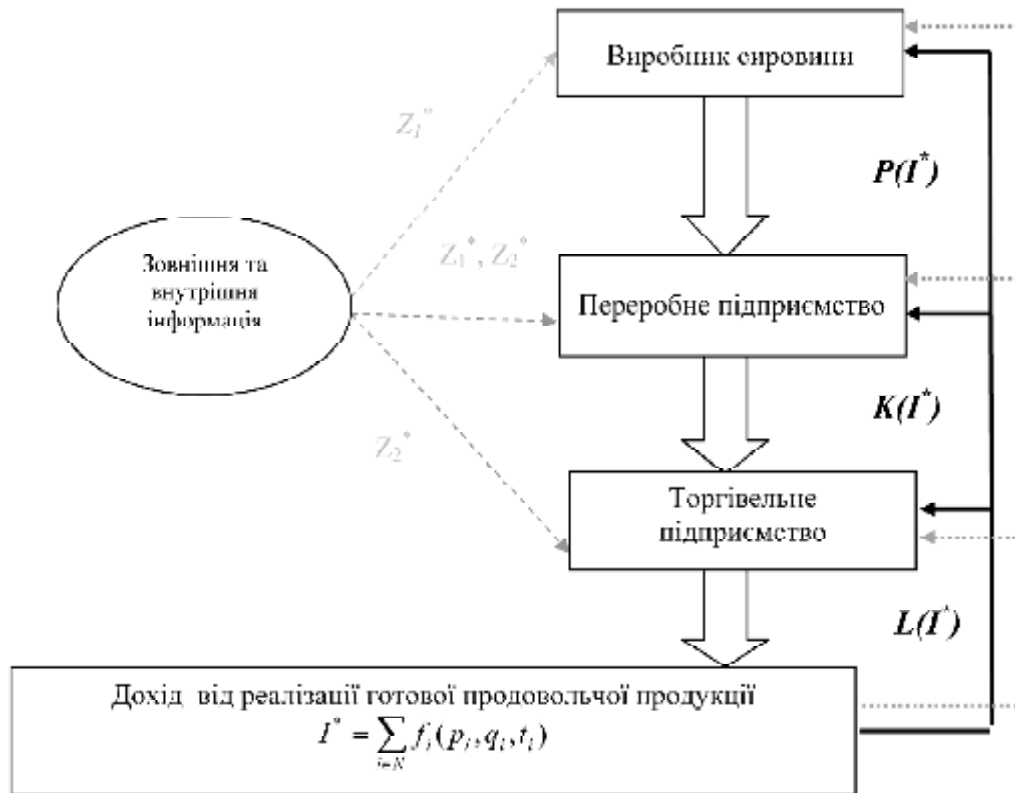
наслідок, молокопереробне підприємство змушене зменшувати обсяги закупівлі у виробника сировини. Останній здійснивши інвестиції у виробництво молока несе збитки, що пов'язані із неефективністю діяльності торговельного підприємства. Якщо відносини виробника сировини не врегульовані із переробним підрозділом, то за ризики, що формуються на рівні реалізації готової продукції, фінансово несе відповідальність виробник сировини. Подібний ефект може виникати і на рівні молокопереробного підрозділу та торговельного підрозділу.

Моніторинг ситуації на ринку є надзвичайно важливим інструментом забезпечення неповного контрактного процесу, оскільки дає інформацію, на основі якої здійснюється доповнення або перегляд умов контракту (розпорядження). Таким чином, вказані вище інструменти можливі лише за умови організації вертикально інтегрованої маркетингової структури, регулювання відносин в якій відбувається на основі контрактів.

Для вирішення вказаної проблеми запропоновано, принцип перехресного надання інформації про взаємовідносини кожного з учасників один з одним (табл. 1).

Даний розподіл знизить ризики використання інформаційного ресурсу як джерела збільшення прибутків, оскільки в її основі створюється система противаг і саморегулювання. Наступною складовою інформаційної політики є визначення тривалості циклу руху продукції вертикально інтегрованої структури від сировини до реалізації її кінцевому споживачу в кожному із ланок продовольчого ланцюга. Введення даного правила є необхідним з огляду на ризик того, що переробний або ж торговельний підрозділ надасть неправдиву інформацію щодо обсягів переробленої сільськогосподарської сировини та реалізованої продукції її переробки, а це негативно вплине на розрахунки із сільськогосподарським підрозділом — постачальником сировини. Фактично, це є періодом, упродовж якого торговельний підрозділ розраховується із переробним, а той, в свою чергу, оплатить кошти за поставлену сільськогосподарську сировину в повному обсязі аграрному підприємству.

Важливим для забезпечення дієвості вказаних заходів є формування рамкової угоди. Оскільки рамкова угода визначає загальні принципи співробітництва у вертикально інтегрованій системі (внутрішні аспекти взаємовідносин), врахування потребує і зовнішні середовище, що виявляється у процесах, які позитивно або негативно можуть впливати на них. Серед таких інструментів регулювання — ідентифікація причин та умов



**Рис. 2. Алгоритм формування компенсаційних інструментів порушення умов внутрішніх регуляторних документів**

Джерело: власні дослідження.

перегляду внутрішніх контрактів (розпоряджень) або ж умов рамкової угоди. На нашу думку, обов'язковими такими причинами має стати: припинення діяльності одного із учасників угоди, зміна прав власності одним з підприємств, укладання учасником рамкової угоди іншої угоди (з іншим контрагентом), умови якої можуть вплинути на економічний ефект в середині інтеграційного утворення та припинення його існування.

Водночас, вказана вище регуляторна система не буде ефективною без запровадження належного механізму компенсацій за її недотримання. Вона ґрунтується на особливостях інформації про економічні взаємовідносини (на схемі —  $Z_1^*$  та  $Z_2^*$ ) та сформованому в результаті функціонування вертикально інтегрованої структури доходів (на схемі —  $I^*$ ) Знання про особливості формування регуляторного процесу дозволили сформувати алгоритм формування компенсаційних інструментів, як наслідок, дії економічної інформації (рис. 2).

Як видно з даної схеми, предметом укладання контрактів є механізм перерозподілу доходу від реалізації молочної продукції, що формується на рівні торговельного підприємства. При цьому, розподіл компенсацій в визначений період часу і відбувається на основі параметрів контракту, що визначаються на основі інформації кожного з підприємств продовольчого ланцюга про основні параметри регулятора: ціну, кількість та технологію. Очевидно, що в період часу  $i+1$ , ринкові умови змінюються і стають несприятливими для окремих сторін регуляторного процесу. Це стимулює останніх до перегляду регуляторного документа та, в разі недосягнення такої згоди, до припинення в одноосібному по-

рядку виконання умов регуляторного документа або ж здійснення умисних дій щодо використання "слабких" сторін інституціональних регуляторів.

Як наслідок, сторони змушені йти на значні витрати пов'язані із судовими позовами, юридичними процедурами та аудитом, що в кінцевому результаті призводить до неефективності саме контрактних відносин порівняно із використанням переваг вільного ринку. Важливим в даному випадку є забезпечення наступної рівності:

$$\Delta I = L(I^*) + K(I^*) + P(I^*),$$

$\Delta I = I^* - I_{\phi}$  де  $\Delta I$  — відхилення фактичного значення доходів від реалізації продукції від планових показників доходів вертикально інтегрованої структури.

$L(I^*)$  — значення функції залежності санкцій (компенсацій) торговельного підрозділу від фактичних доходів інтегрованої структури;

$K(I^*)$  — значення функції залежності санкцій (компенсацій) переробного підрозділу від фактичних доходів інтегрованої структури;

$P(I^*)$  — значення функції залежності санкцій (компенсацій) сільськогосподарського підрозділу від фактичних доходів інтегрованої структури.

Відповідно, дієвість або недієвість внутрішніх регуляторних механізмів вертикально інтегрованої структури буде залежати від характеру нерівності, що формуватиме 2 різні ситуації:

— якщо  $\Delta I > L(I^*) + K(I^*) + P(I^*)$ , то створюватиметься ліберальна модель управління, а втрати (вигоди) інтегрованого утворення не будуть знаходити реального відображення у грошовому значенні відповідальності кожного із учасників інтегрованого утворення;

— якщо  $\Delta I < L(r^*) + K(r^*) + P(r^*)$ , то сформується "жорстка" модель управління, а втрати (вигоди) інтегрованого утворення матимуть більші ніж реальні наслідки для учасників вертикально інтегрованого утворення.

## ВИСНОВКИ

Отже, в результаті обґрунтування системи інформаційного забезпечення внутрішніх інститутів у вертикально інтегрованих структурах в агробізнесі, визначено основні місця виникнення економічних ризиків та ідентифіковано причини та механізм їх дії. Це дозволило визначити основні механізми забезпечення регуляторного процесу в умовах продуктового ланцюга. Зокрема серед таких організаційних інструментів — укладання неповних контрактів та визначення часових критеріїв їх циклічного перегляду; укладання контрактів в межах всього молочного продуктового ланцюга; моніторинг ситуації на ринку продукції та альтернативних форм організації транзакцій, формування системи санкцій (компенсацій) за недотримання встановлених параметрів внутрішніх інститутів.

### Література:

1. Аніловська Г. Я. Інформаційна безпека підприємства в умовах використання сучасних інформаційних технологій [Електронний ресурс] / Г.Я. Аніловська. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvntu/18\\_9/270\\_Anilowska\\_18\\_9.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/18_9/270_Anilowska_18_9.pdf)
2. Вертель В.В. Класифікація суб'єктів інформаційного забезпечення [Електронний ресурс] / В.В.Вертель. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evkpi/2011/7Mark/58.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2011/7Mark/58.pdf)
3. Горячева К.С. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства / К.С. Горячева // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 9. — С. 43—49.
4. Гридчук Г.С. Систематизація методів інформаційної безпеки підприємства / Г.С. Гридчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009\\_19\\_1/pdf/64.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/64.pdf)
5. Жигало І.І. Економічний інструментарій системи управління: концептуальний базис [Електронний ресурс]. — Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011\\_714/13.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_714/13.pdf)
6. Педченко Н.С. Системний підхід до інструментарію інформаційного забезпечення стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства // Н.С. Педченко // Інноваційна економіка. — 2012. — № 8. — С. 260—266.
7. Седікова І.О. Логістичний інформаційний простір підприємств зернопродуктового під комплексу / І.О. Седікова, Д.В. Седіков // Економіка харчової промисловості. — 2012. — № 4 (16). — С. 83—85.
8. Сороківська О.А. Інформаційна безпека підприємства: нові загрози та перспективи [Електронний ресурс] / О.А. Сороківська, В.Л. Гевко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 2. — Т. 2. — С. 32—35. — Режим доступу: [http://http://journals.khnu-km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010\\_2\\_2/032-035.pdf](http://http://journals.khnu-km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_2/032-035.pdf)
9. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions / T. Eggertsson. — Cambridge: Cambridge University Press, 1990. — 387 p.
10. North Douglass C. Institutions / Douglass C. North // The Journal of Economic Perspectives. — Vol. 5, № 1. (Winter, 1991). — P. 97—112.

11. Postma T. Institutions, Corporate Governance and Corporate Governance Institutions: The Case of Estonia / Postma Theo, Niels Hermes [Electronic source]. — Available at [http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate\\_governance\\_estonia.pdf](http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate_governance_estonia.pdf)

12. Shleifer A.A Survey of Corporate Governance / A. Shleifer, R.W. Vishny // Journal of Finance. — 1997. — Vol. 52. — № 2. — P. 737—783.

13. Tirole J. Corporate Governance / J. Tirole // Econometrica. — 2001. — Vol. 69. — № 1. — P. 1—35.

14. Williamson Oliver E. The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract" / Oliver E. Williamson // Journal of Economic Perspectives. — 2002. — № 16 (3). — P. 171—195.

### References:

1. Anilovska, G.Y. Information security company in the use of modern information technology [On-line], available at [http://www.nbu.gov.ua/portal/chem\\_biol/nvntu/18\\_9/270\\_Anilowska\\_18\\_9.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/18_9/270_Anilowska_18_9.pdf)

2. Vertel, V.V. "Classification for information providing subjects" [On-line], available at [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evkpi/2011/7Mark/58.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evkpi/2011/7Mark/58.pdf)

3. Goryacheva, K.S. (2003), "Information and analytic providing of financial safety of enterprise", Aktualni problemy ekonomiky, vol. 9, pp. 43—49

4. Grydzhuk, G.S., Organizing the techniques of information security of enterprise [On-line], available at: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009\\_19\\_1/pdf/64.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vntu/2009_19_1/pdf/64.pdf)

5. Zhygalo, I.I. "Economic arrangements of governance system: conceptual basis [On-line], available at [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011\\_714/13.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2011_714/13.pdf)

6. Pedchenko, S. (2012), "System approach for information providing tools for strategic management of enterprises potential for development", Innovatsiyna ekonomika, vol. 8, pp. 260—266.

7. Sedikova, I.O. Sedikov, D.V. (2012), "Logistic information environment of grain food enterprises", Ekonomika kharchovoyi promyslovosti, vol. 4 (16), pp. 83—85.

8. Sorokivska, O. Glevko, V. (2010), "Information security firm: new challenges and perspectives", Visnyk Khmelnytskogo natsionalnogo universytetu, vol. 2, pp. 32—35.

9. Eggertsson, T. (1990), Economic Behavior and Institutions, Cambridge, USA.

10. North Douglass C. (1991), "Institutions", The Journal of Economic Perspectives, vol. 5 (1), pp. 97—112.

11. Postma Theo, Niels Hermes, Institutions, Corporate Governance and Corporate Governance Institutions: The Case of Estonia [Electronic source], available at [http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate\\_governance\\_estonia.pdf](http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate_governance_estonia.pdf)

12. Shleifer, A. Vishny, R.W. (1997), "A Survey of Corporate Governance", Journal of Finance, vol. 52 (2), pp. 737—783.

13. Tirole, J. (2001), "Corporate Governance", Econometrica, vol. 69 (1), pp. 1—35.

14. Williamson, Oliver E. (2002), "The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract", Journal of Economic Perspectives, vol. 16 (3), pp. 171—195.

Стаття надійшла до редакції 16.11.2014 р.