

Р.Ф. ПУСТОВІЙТ, к.е.н., доцент,  
Черкаський банківський інститут УАБС

### ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СПЕЦИФІКА ДОСЛІДЖЕНЬ ВНУТРІШНЬОФІРМОВИХ ВІДНОСИН “ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ”

В цілому предметом дослідження інституціональної теорії є два основні сегменти. Перший – це інституціональне середовище як комплекс формальних і неформальних норм, що регулюють правила “ринкової гри”. У другому сегменті вивчають організаційні форми, наприклад, фірми, які створюються економічними агентами у рамках вищезазначених правил шляхом контрактації. Саме теорія агентських відносин у межах фірми аналізує взаємодії “принципал-агент” (“P-A”). На думку Т. Еггертссона, дана теорія є розділом економічної теорії трансакційних витрат. І хоча часто її застосовують під час аналізу ієрархічних відносин, теорія агентських відносин охоплює усі сфери процесу обміну. Агентські відносини встановлюються тоді, коли деякий довіритель (principal) делегує певні права (наприклад, на використання ресурсу) деякому агенту, який зобов’язаний відповідно до формальних і неформальних контрактів представляти інтереси довірителя в обмін на винагороду того чи іншого роду [1, с. 55]. При цьому вирізняємо такі підходи, як теорія механізмів стимулювання оптимального розподілу ризику між принципалом і агентом та проблеми, які виникають із специфікацією прав власності, під час контролю та здійснення владних повноважень. Останні три проблеми є особливо цікавими у наукових розвідках, спрямованих на оптимізацію взаємодій між власниками активів та менеджерами, які управляють ресурсами акціонерних товариств.

Варто підкреслити, що питання взаємовідносин між агентами на фірмах виникають кожного разу, коли принципал делегує свої повноваження агенту. Взагалі більшість внутрішньофірмових трансакцій набувають вигляду “P-A”. На особливу увагу при цьому заслуговують такі трансакції, як:

- трансакції управління, під час здійснення яких спостерігаємо відносини управління підлеглістю, коли право приймати рішення належить лише одній стороні. Варто зазначити, що дана трансакція передбачає можливість опортуністичної поведінки як наслідок асиметричного становища сторін і отримання ними асиметричної інформації;

- трансакції раціонування, коли місце принципала займає колективний орган (наприклад, рада директорів акціонерного товариства), що виконує функції специфікації прав власності. Прикладом може слугувати ситуація із прийняттям рішення щодо виплати дивідендів акціонерам.

Здійснення означених трансакцій спостерігаємо як на приватних фірмах, коли керівники делегують повноваження на власний розсуд, так і в державних інституціях, коли відбувається процес делегування бюрократичних повноважень. Але в обох випадках необхідно зважувати на теорему Р. Коуза і додавати до сукупних витрат (TC) ще й трансакційні ( $T_{RC}$ ) як наслідок неповних контрактів, асиметричної інформації та недосконалих стандартів. Тому Р. Коуз пропонує вважати головною метою започаткування фірми скорочення трансакційних витрат [2, с. 94].

Взагалі можна вважати, що фірма є сукупністю відносин “принципал-агент” як механізму обмеження дивергенції між економічними суб’єктами та внутрішньої організації з урахуванням визначальної ролі трансакційних витрат. Звідси можна стверджувати, що внутрішньофірмові відносини – це контракт, за яким одна чи більше осіб (принципали) наймають інших осіб (агентів) для виконання обумовлених завдань або здійснення трансакцій, що базуються на делегованих повноваженнях та

ухвалених принципалом рішеннях. На відміну від послідовників неокласичної теорії, які апіорі розуміють фірму як одиницю аналізу, що уособлює колективну сутність, неінституціоналісти вважають за необхідне детально досліджувати усі внутрішньофірмові процеси. В першу чергу, це стосується логіки різноманітних інституціональних угод, які укладаються в організаціях, тобто трансакційна економіка розглядає фірми зміщенням акценту від виробничо-розподільних одиниць до структур управління [3, с. 8]. Подібної позиції дотримуються такі вчені з далекого зарубіжжя, як Р. Коуз, А. Алчіан, Г. Демсен, М. Олсон, У. Меклінг, М. Дженсен, Б. Шаванс, представники російської інституціональної школи – А. Шастітко, А. Олейник, В. Вольчик – та вітчизняні вчені – В. Деметсьєв, М. Білоусенко, В. Омеляненко [4, 5].

Так, У. Меклінг та М. Дженсен запропонували розглядати фірму як мережу контрактів, що встановлює винагороду за витрати, які виникають внаслідок кооперації індивідів під час виробничої діяльності. Вчені зауважують, що безперечно запропонована в організації система заохочень і покарань впливає на поведінку раціональних агентів. Звідси, на противагу неокласичній теорії, виробнича функція фірми (F) відповідно до системи прав власності (R) буде виглядати таким чином:

$$Q = F_R(L, K, M, C, T),$$

де L – праця;

K – капітал;

M – матеріали і сировина;

C – внутрішні “правила гри”;

T – вектор технологій та необхідний рівень знань.

З огляду на запропоновану функцію, саме модель “принципал-агент” з урахуванням специфіки активів у площині внутрішньофірмових правил формулює завдання щодо визначення оптимальних структур капіталу та праці, які здатні мінімізувати агреговані витрати фірми. Враховуючи специфікацію активів, акціонерний

та внутрішньофірмовий капітали є здатними скоротити ТС за допомогою побудови організаційних структур та моніторингу, які обмежують можливості опортуністичної поведінки. Тому необхідність мінімізації сукупних витрат, у свою чергу, потребує витрат, позначених у попередній функції як C, що включають:

- витрати принципала на моніторинг діяльності агента;

- витрати дивергенції, які визначають як різницю між ідеальною та реальною максимізацією добробуту з точки зору агента;

- витрати на здійснення корпоративних зусиль щодо продукування формальних (і певною мірою – неформальних) правил і норм.

Як стверджують У. Меклінг та М. Дженсен, внутрішньофірмові правила є узагальненим показником, що описує множину варіантів вибору організаційної форми бізнесу, ступінь децентралізації, правові схеми кредитування, ресурсного забезпечення тощо [6, с. 469-506]. Звідси схеми прав власності та внутрішньофірмові правила безпосередньо впливають на індивідуальну поведінку суб’єктів економічного процесу.

Підтверджує цей висновок щодо процесів, які відбуваються в організаціях, такий умовивід Дж. Хікса. Він вважає, що для того, щоб делегування повноважень не призвело до хаосу, воно має відбуватися за визначеними правилами, які по суті є певними домовленостями про розуміння сенсу діяльності, що доручається агенту. Тому організацію (виробничу одиницю) треба розглядати як сукупність писаних і неписаних правил, що поєднують її різноманітні ієрархічні рівні [7, с. 29, 30].

Отже, з урахуванням фактора “саморегулювання бізнесу” [8, с. 88] і з огляду на динаміку інституціонального процесу керівники фірм повинні забезпечити виконання таких функцій:

- дію системи правил і стандартів функціонування організації в інституціональному середовищі як на макро-, так і на мікрорівні;

- здійснення моніторингу за дотриманням стандартів і правил та існування системи санкцій за їх порушення.

Тобто, у будь-якому випадку слід казати про розробку відповідного контракту між принципалом і агентом як угоди, що є написаною, так і інші, яка обумовлює зазначені функції. При цьому вирішуємо взаємовідносини “принципал-агент”, коли право приймати рішення належить лише одній стороні, які можна окреслити шляхом побудови відповідної моделі “дилеми ув’язнених”, що запропонував російський

інституціоналіст А.М. Олейник [9, с. 264].

Припустимо, що витрати принципала на моніторинг агента визначаємо як 1, дохід від сумлінного виконання агентом обов’язків оцінюємо у 2, а збитки у разі ухилення – 2. Якщо під час здійснення принципалом контролю виявилось, що агент ухилився від виконання покладених розпоряджень, він автоматично втрачає обіцяну винагороду. Означену взаємодію можна окреслити так (див. рис.1):

### Принципал

		Контролювати	Не контролювати
Агент	Сумлінно працювати	1; 1 ( $St_2$ )	1; 2 ( $St_1, P$ )
	Ухилятися від виконання обов’язків	0; 1	2; -2

**Рис 1. Матриця взаємодії “принципал-агент”,**

де  $St_1$  – перша рівновага за Штакельбергом;

$St_2$  – друга рівновага за Штакельбергом;

P – рівновага за Парето.

Як бачимо, рівновага за Нешем у запропонованій до аналізу моделі є відсутньою, а тому виникають проблеми несумісності спрямувань у діяльності агентів та принципалів та неможливості знаходження оптимального результату, що задовольняв би обидві сторони. Дані загрози ускладнюються й тим, що імпліцитні контракти, які передбачають усі можливі випадки очікуваної поведінки, як правило, переважаються реляційними, що беруть до уваги особливості недосконалої і неповної інформації. Таким чином, сторони взаємодій моделі “P-A” є нездатними заздалегідь оцінити потенційні конфлікти та визначити майбутні стратегії та типи поведінки.

Певною мірою допомагають вийти з зазначеної ситуації “глухого кута” передбачені інституціональною теорією побудови моделей, які здатні перевірити запропоновані гіпотези. При цьому російський

вчений А. Шастітко наголошує на суворому дотриманні обмежень, які визначаються запропонованими поняттями, їхньою узгодженістю, логікою понятійного ряду, співвідносністю з можливостями емпіричного ряду та запобіганнями синдрому “розказування казок” (тобто пояснення чого завгодно з одночасною неможливістю передбачити необхідне) [10, с. 37]. Звідси процес моделювання у ситуації “P-A” повинен обґрунтовуватися з урахуванням відповідей на такі два запитання:

1. До якої міри можлива мінімізація негативного впливу неопераційності та обмеженості в процесі моделювання рішень щодо взаємозалежностей різних сегментів досліджуваних ситуацій?

2. Яким чином знайти компроміс між завершеністю конкретної ситуації та розширенням отриманих концептуальних меж?

Дамо відповіді на ці запитання та вищезазначені зауваження, запропонувавши до аналізу розробку простої формальної моделі фірми із штатом більше, аніж один принципал. Дана модель ґрунтується на методологічних засадах американського вченого – фахівця у сфері досліджень процесів, що відбуваються в економічній політиці, А. Діксита [11, с. 157-163].

Як вже зазначалося, найпроблематичнішим завданням відносин “принципал-агент” є ефективність виконання агентом завдань, які визначає принципал. Тому акцентуємо увагу на особливостях інституціонального менеджменту під час економічної діяльності фірми. Припустимо, що принципал визначає вектор  $t$  як  $m$ -вимірювання, яке інтерпретується як зусилля (дія). Далі  $m$ -вимірювання як кількість зусиль або праці трансформується у модель вибору, що дорівнює сумі дій та помилці в умовах:

$$x = t + \epsilon,$$

де випадковий вектор  $\epsilon$  – нормальне розподілення з нульовою медіаною та діагональною варіацією матриці  $\Omega$ .

Запропонована умова може бути легко узагальнена та дозволяє здійснити різноманітні вимірювання, що окреслюються прямокутною матрицею, як двома випадковими змінними, що можуть бути помилковими, але необхідними для розв’язку проблеми. Виходячи з умов завдання, маємо  $n$ -принципалів, які намагаються отримати ефективний результат з  $x$ -ситуації. Підкреслюємо, що усі без винятку принципали контролюють результат  $x$ -вектора. Дана позиція уявляється переконливою у багатьох інституціональних контекстах, де існує значна кількість впливів та тиску на процедури і результати.

Далі запроваджуємо таке обмеження: принципали нейтральні до ризику і звідси функція їхньої вигоди є лінійною, її можна окреслити як  $b^j x$ , де індекс  $j$  ідентифікує керівника і позначає зміщення вектора. Також припустимо, що  $b$  є сумою  $b^j$  як агрегований результат усіх принципалів  $b^j x$ .

Специфічність ситуації, яку аналізуємо, полягає у тому, що кількість принципалів  $n$  є пропорційною кількості завдань  $m$ , яку визначають агентом, і кожний результат вимірювання формулюється таким чином:  $j$ -й компонент для  $b^j$  є позитивним, а всі інші компоненти дорівнюють нулю. Звідси будь-які відмінності з-поміж  $b^j$  відповідають конфлікту інтересів принципалів.

Корисність функціонуючих на фірмі агентів має негативну константу щодо ризику, тобто

$$u(w) = -\exp(-rw),$$

де  $w$  дорівнює грошовому доходу мінус квадратичні витрати зусиль:  $1/2 t' C t$ . При цьому передбачаємо, що матриця  $C$  є позитивною дефініцією з позитивною перекресною частковістю. Тому гранична вартість зусиль (дій) одночасно збільшується із збільшенням рівня інших типів зусиль (дій). Звідси гранична вартість створення одного типу зусиль (дій) зростає разом з іншими. За таких умов спостерігаємо ефект заміщення, що сприяє інтересу кожного принципала до вимірювання будь-яких дій агента, навіть у тому випадку, коли у керівника відсутня пряма зацікавленість.

Далі припустимо, що  $\Gamma$  є зворотною величиною до матриці  $C$  та позитивною дефініцією. Виходячи з посилки, що діагональні умови  $\Gamma$  є також позитивними, припустимо, що  $m = 2$ . Звідси легко визначити, що позадіагональні умови є негативними. Якщо ж  $m > 2$ , то деякі позадіагональні умови можуть бути позитивними, але загальна тенденція буде спрямована до негативного показника. Така ситуація відповідає добре відомим співвідношенням теорії вибору споживача між комплементарними товарами і субститутами у значенні кількості та ціни.

В екстремальному випадку, коли матриця  $C$  має скалярний вхід  $k$  в усіх позиціях, зусилля (дії) суб’єктів аналізу стають досконалими субститутами, тобто

$$t' Ct = k \left[ \sum_{j=1}^m t_j \right]^2.$$

Такий висновок унеможлиблює формальний аналіз ситуації, коли матриця  $C$  відповідає виключному випадку  $C^{-1}$ . Але таке становище можемо вважати як обмеження.

Якщо згідно з обмеженнями запропонованого аналізу принципал контролює усі дії агента, то сторони моделі "Р-А" мають змогу підготувати відповідний контракт, що буде обумовлювати  $t$ -дії відповідно до  $z$ -оплати. Тоді очікувана віддача для принципала визначається як

$$E[b'(t+\epsilon)] - z = b't - z,$$

а для агента

$$-\exp\left\{-r\left(z - \frac{1}{2}t' Ct\right)\right\}.$$

Звідси агент максимізує корисність в одиницях доходу, яку математично можна окреслити як  $z - \frac{1}{2}t' Ct$ .

Даний результат вважаємо еквівалентом дій агента.

Тоді функція  $z$  виступає трансфером результатів між сторонами, наприклад, у випадку оцінки принципалом ефективності дій агента. За такої умови інтереси сторін найкраще обґрунтовуються за допомогою надання переваги  $t$ -діям, які максимізують сумарну корисність принципала і агента і є еквівалентом сукупного надлиш-

$$-\exp\left\{-r\left(a'x + b - \frac{1}{2}t' Ct\right)\right\} = -\exp\left\{-ra't + \frac{1}{2}r^2 a' \Omega a - rb + \frac{1}{2}rt' Ct\right\}.$$

Використовуючи стандартну формулу очікування експонента (функції очікування моменту) нормального розподілення змінної, запишемо  $\exp(-ry)$  як

$$y = a't + b - \frac{1}{2}ra' \Omega a - \frac{1}{2}t' Ct.$$

Для здійснення подальшого аналізу

ку:

$$b't - \frac{1}{2}t' Ct.$$

При цьому першочерговою умовою максимізації є

$$b = Ct,$$

$$\text{де } t = \Gamma b.$$

З огляду на запропоновані рівняння припустимо, що не існує можливості безпосереднього спостереження за діями агента. Звідси мотиваційні схеми спрямовуються на  $x$ -результат. Для подальшої оптимізації аналізу обмежимо дослідження лінійною схемою винагороди, тому що з урахуванням концепції Холмстона – Мілґрома [11, с. 161] зважимо на таке. Якщо квадратичні виплати відбуваються у редукованій формі, то у безперервній динамічній моделі маємо похибку як кумулятивну похибку броунівського руху. Звідси будь-які лінійні схеми пояснюються або як наближені до конкретного результату, або як ті, що потребують спрощення без конкретизації часу.

Припустимо, що усі принципи функціонують як доброзичливі адміністратори та пропонують контракт агенту, який базується на математичній агентській залежності  $a'x + b$ , де підсумковим результатом є  $x$ . Враховуючи таке формулювання, очікування ефективного результату (корисності дій) функціонування агента визначимо як

визначимо потенційну корисність (прибуток) агента як його еквівалент певності. Звідси рішення агента буде базуватися на здійсненні максимізації означеного еквівалента. Умовою першого порядку при цьому є таке рівняння:

$$a - Ct = 0 \quad (1)$$

або

$$t = \Gamma a. \quad (2)$$

Як вже зазначалося, діагональні вектори оберненої величини до матриці  $C$  є позитивними, тоді як безпосередні діагональні умови щодо запропонованої матриці в цілому є негативними. Таким чином, зростання компонента  $a$  буде похідним від зростання компонента “зусилля” або

$$y = a'Ga + b - \frac{1}{2}a'Ga - \frac{1}{2}ra'\Omega a = \frac{1}{2}a'Ga - \frac{1}{2}ra'\Omega a + b. \quad (3)$$

Звідси уніфікованою очікуваною корисністю (доходом) принципалів є

$$E[b'x - a'x - b] = (b - a)'t - b = (b - a)'Ga - b. \quad (4)$$

Враховуючи вищезазначені умови-віди, оптимальними інституціональними діями принципалів буде максимізація рів-

“дії” агента і призведе до пропорційного зменшення решти компонентів.

Спираючись на модель “P-A”, можна визначити, що субститутотом дій агента є його еквівалент корисності щодо визначених зусиль. Отже:

нянь (2) та (3) або максимізація додаткової корисності:

$$(b - a)'Ga + \frac{1}{2}a'Ga - \frac{1}{2}ra'\Omega a = b'Ga - \frac{1}{2}a'(G + r\Omega)a.$$

Зауважимо, що витрати  $b$  є здійсненням необхідних трансферів щодо агента для його примусу виконувати контрактні зобов'язання. При цьому умовою першого порядку є таке рівняння:

$$Gb - (G + r\Omega)a = 0. \quad (5)$$

Добутком рівняння (4) на матрицю  $C$  є

$$b = (I + rC\Omega)a, \quad (6)$$

де  $I$  є коефіцієнтом  $m$ -вимірювання.

У випадку, коли  $r = 0$  за формулою (6),  $b = a$  та з урахуванням (2) і (4)  $t$  дорівнює  $Gb$ , що є найкращим результатом. Якщо  $r > 0$  за умови, що  $C$  має лише позитивні елементи і звідси є позитивно визначеним, то  $\Omega$  має також позитивний вхід по діагоналях та нульові значення у будь-якому іншому місці. Оскільки негативні значення для  $t$  є економічно не релевантними, можемо вважати, що  $a > 0$ . Об'єднавши вищезазначені висновки, от-

отримаємо:

$$b - a = rC\Omega a > 0,$$

або:

$$b > a.$$

Отже, маємо можливість зробити такі висновки. Мотиваційна схема, що ґрунтується лише на спостереженнях за додержанням та виконанням формальних правил, дає агентам можливість здійснювати менші зусилля, аніж потрібно, за кожного вимірювання принципалів. Подібна ситуація призводить до зменшення ефективності діяльності агентів та відповідного зниження продуктивності праці. Зрозуміло, що такий результат є не найкращим для функціонування фірми, але відображає звичайну практику альтернативного вибору між ефективністю і ризиком як трансакційні витрати морального ризику, коли принципал виступає як страхувальник від природних ризиків, а агент – як особа, що приховує важливу інформацію.

Виходячи із зазначеного умовивіду, приходимо до необхідності подальшого

аналізу таких двох ключових сегментів інституціональної специфіки внутрішньофірмового функціонування принципалів і агентів, як влада і довіра.

Стосовно першої складової, то, за твердженням вітчизняного вченого В. Деметтьєва, її сутність полягає у взаємодії, коли принципал примушує агента зазнавати відповідних витрат на свою користь. У разі відмови агента від подібної практики взаємовідносин принципал створює умови, що спричиняють збитки для агента, яких неможливо уникнути або компенсувати. Саме означена залежність характеризує міру влади принципала над агентом. Це стосується відносин власності, обліку, найму, управління виробництвом, міжособистих стосунків тощо. Подібна нерівність у відносинах “принципал-агент” набуває своєї дієвості у таких формах, як асиметрія у розподілі інформації або специфічних ресурсів між сторонами, неоднаковій значущості для сторін корисності щодо набутих для фірми активів або величини витрат, які пов’язані з відмовою від продовження внутрішньофірмових відносин та пошуком альтернативних джерел отримання доходів [12, с. 56, 57].

Означені проблеми також поглиблюються й необхідністю створення інституту контролера, функції якого полягають у стеженні за дотриманням агентами внутрішньофірмових обов’язків і розпоряджень і накладенні відповідних санкцій у випадку їхнього порушення. При цьому будь-яка організація не застрахована опинитися в ситуації “дурної нескінченності”, тобто необхідності контролювати “контролерів над контролерами”, і жодний відомий нині спосіб не є стовідсотковою можливістю позбавитися від цієї хиби, а лише деякою мірою розв’язує подібний конфлікт [8, с. 94]. Одним з можливих сценаріїв виходу з такої ситуації є створення інституту центрального агента, який у тому числі буде виконувати функції контролера.

Таким чином, саме нерівність у відносинах “принципал-агент” стимулює контракти (в першу чергу, добровільні), що спрямовуватимуть поведінку агента у площину умов, які дозволяють зняти про-

тиріччя в конфлікті сторін та забезпечити більший ступінь ефективності зусиль (дій) у моделі фірми “P-A”.

Однією з базових передумов формування подібної моделі внутрішньофірмових відносин є наявність довіри як норми, що регулює стосунки між принципалом і агентом. Однак підкреслимо, що нині серед інституціоналістів не існує однозначної відповіді на запитання: чи завжди наявність довіри є обов’язковим елементом зниження напруги у внутрішньофірмових стосунках? І у деяких наукових працях наводяться приклади, коли довіра призводила до зростання трансакційних витрат у міжособистісних діях або була нейтральною змінною. В інших дослідженнях, навпаки, доводиться, що саме довіра знижує трансакційні витрати моделі “P-A”.

Зазначений парадокс російський вчений О. Ляско пояснює таким чином: на зниження трансакційних витрат впливає не стільки наявність довіри, скільки супутні інститути – репутація, додаткові контрактні обмовлення, загроза колективних санкцій або остракізму тощо [13, с. 57]. Стосовно першого із запропонованих інститутів, за багатьма результатами досліджень теорії ігор щодо її найоригінальнішого сегмента – “дилеми ув’язнених” саме репутація є тим активом, що обґрунтовує відносини довіри між економічними агентами. Подібні відносини дають можливість мінімізувати трансакційні витрати за моніторингом агента, який, у свою чергу, повинен мати надійну репутацію і авторитет з боку принципала. Це також стосується можливості зниження вірогідності опортуністичних дій та набуття соціального капіталу особами, які працюють на фірмі. У свою чергу, соціальний капітал передбачає необхідність опрацювання спільних норм корпоративної культури, адаптування ризиків та збалансування інтересів у відносинах “P-A”. Це передбачає здійснення у довгостроковому періоді відповідних інвестицій з боку принципала для створення формальних і неформальних контрактних обмежень, які попереджатимуть опортунізм, мінімізуватимуть ризики відходу від контрактних зобов’язань та сформують

норми, що визначатимуть оптимальний рівень взаємної довіри.

За твердженням О. Вільямсона, хоча операціоналізація довіри уявляється надзвичайно складним завданням, вона має важливий вплив на економічну організацію. Вчений акцентує увагу на орієнтації фірм на нематеріальні активи, потенційній загрозі квазікалькуляції та на тому, що довіра накладає реальні обмеження на базові схеми контрактів [14, с. 411].

Отже, вивчення та аналіз конфігурацій внутрішньофірмових правил у взаємовідносинах “принципал-агент” має принципове значення для створення можливостей прогнозування поведінки економічних суб’єктів. Як бачимо, динаміка стосунків у моделі “Р-А” має еволюційний характер і у ній присутня внутрішня напруга, яку провокують загрози опортуністичної поведінки, наявність асиметрії у можливостях доступу до отримання інформації та владні повноваження принципала. Тому у подальших наукових розвідках бажано сконцентрувати увагу на таких теоретичних позиціях, які здатні окреслити спрямування прогнозів безконфліктної поведінки агентів, внутрішньої структури фірм та визначення інституціональних правил, що знешкоджають або мінімізують наслідки потенційних конфліктів. Це дозволить створити інституціональне середовище відмови від опортунізму, яке буде сприяти підвищенню продуктивності праці завдяки причетності як принципала, так і агента до визначення формальних і неформальних норм корпоративної культури на фірмі.

### Література

1. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право // США: Экономика, политика, идеология. – 1993. – №2. – С. 90-107.
3. Rao K.P. The Economics of Transaction Costs. Theory, Methods and Application. – New York: Palgrave MacMillan, 2003. –195 p.
4. Белоусенко М.В., Дементьев В.В. Иерархия экономической организации: генезис «центрального контрактного агента» // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.11 – Суми: ВВП “Мрія – 1” ЛТД, УАБС, 2004. – С. 163-173.
5. Омельченко В.Я. Границы и потенциал экономической организации // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: Економічна. Випуск 70. – Донецьк, ДНТУ, 2004. – С. 55-62.
6. Jensen M., Meckling W. Rights and Production Functions: An Application to Labor-Managed Firms and Codetermination // Journal of Business. – 1979. – Vol.52. –№4. – P. 469-506.
7. Хикс Дж. Теория экономической истории: Пер. с англ./ Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева –М.: НП «Вопросы экономики», 2003 – 224 с.
8. Обыденков А. Институциональные особенности саморегулирования бизнеса // Вопросы экономики. – 2003. – №11. – С. 88-98.
9. Олейник А.М. Институциональная экономика. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
10. Шаститко А. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории // Вопросы экономики.– 2003.–№1.– С.24-41.
11. Dixit A. The Making of Economic Policy: A Transaction-Costs Politics Perspective. – Massachusetts: The Mit Press, 1996. – 192 p.
12. Дементьев В. Экономическая власть и институциональная теория // Вопросы экономики. – 2004. –№3. – С. 50-64.
13. Ляско А. Доверие и транзакционные издержки // Вопросы экономики. – 2003. – №1. – С. 42-58.
14. Вільямсон О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. – К.: АртЕК, 2001. – 472 с.

Статья поступила в редакцию 05.01.2005