

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ



ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. декана ФЕУ
Андрій КОЦУР

2023 р.



ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. проректора з науково-педагогічної роботи
Віктор ОСТРОВЕРХОВ

2023 р.

РОБОЧА ПРОГРАМА

з дисципліни

«Економічні механізми та теорія контрактів»

ступінь вищої освіти – магістр

Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Спеціальність: 051 Економіка

Освітньо-наукова програма – «Аналітична економіка»

Кафедра економіки та економічної теорії

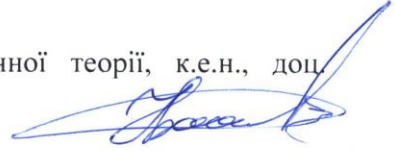
Форма навчання	Курс	Семестр	Лекції (год.)	Практ. (семін.) (год.)	ІРС (год.)	Тренінг КПІЗ (год.)	Самост. робота студ. (год.)	Разом (год.)	Залік (сем.)
Денна	II	3	26	26	5	8	85	150	3

ІРС – індивідуальна робота студентів, СРС – самостійна робота студентів.

Тернопіль – ЗУНУ
2023

Робочу програму склав:

доцент кафедри економіки та економічної теорії, к.е.н., доц.
ІВАШУК Ю.П.



Робоча програма затверджена на засіданні кафедри економіки та економічної теорії, протокол №1 від 29 серпня 2023 року.

Завідувач кафедри, д.е.н., проф.

Віктор КОЗІЮК

Розглянуто та схвалено групою забезпечення спеціальності Економіка, протокол № 1 від 30.08.2023 р.

Голова групи
забезпечення спеціальності
д.е.н., професор



Віктор КОЗІЮК

Гарант ОНП «Аналітична економіка»
д.е.н., професор



Віктор КОЗІЮК

СТРУКТУРА РОБОЧОЇ ПРОГРАМИ НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ»

1. Опис дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів»

Дисципліна «Економічні механізми та теорія контрактів»	Галузь знань, спеціальність, ступінь вищої освіти	Характеристика навчальної дисципліни
Кількість кредитів – 5	Галузь знань: 05 Соціальні і поведінкові науки	Статус дисципліни – вибіркова циклу професійної підготовки Мова навчання - українська
Кількість залікових модулів – 3	Спеціальність: 051 Економіка	Рік підготовки: денна – 2 Семестр: денна – 3
Кількість змістових модулів – 2	Освітньо-наукова програма: «Аналітична економіка»	Лекції: денна – 26 год. Практичні заняття: денна – 26 год.
Загальна кількість годин – 150	Ступінь вищої освіти: другий (магістерський)	Самостійна робота: денна – 85 год. Тренінг, КПІЗ – 8 год.) ІРС – 5 год
Тижневих годин – 10 год., з них аудиторних – 4 год.		Вид підсумкового контролю – залік

2. Мета і завдання дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів»

2.1. Мета вивчення дисципліни

Метою дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів» є формування в студентів теоретичних знань та вироблення практичних навичок опрацьовувати й науково обґрунтовувати вибір оптимальних економічних механізмів та структури контрактів в тій чи іншій економічній ситуації.

У ході вивчення даної дисципліни студенти знайомляться з теоретико-методологічними засадами, предметом, об'єктом, метою, завданнями та функціями дисципліни, розглядають особливості формування економічних механізмів та специфіки контрактних взаємодій.

2.2. Завдання вивчення дисципліни

Завдання вивчення дисципліни полягає в одержанні студентами системних теоретичних знань та практичних навичок в сфері контрактних відносин та економічних механізмів під час лекцій, практичних занять, консультацій, самостійної та індивідуальної роботи під керівництвом викладача.

У результаті опанування програмного матеріалу, виконання всіх елементів навчального плану, студент повинен:

2.3. Знати:

- економічну термінологію, сутність базових концепцій теорії контрактів та економічних механізмів;
- методи та інструменти проектного аналізу в організації роботи економічних механізмів;
- методику проектування економічних механізмів для конкретних господарських операцій;
- алгоритм розробки оптимальних економічних механізмів в рамках стратегії управління витратами.

2.4. Вміти:

- шукати інформацію, необхідну та релевантну щодо аналізу контрактних відносин та економічних механізмів;
- обґрунтовувати економічні рішення на основі розуміння закономірностей функціонування економічних механізмів;
- аналізувати та розв'язувати завдання у сфері економічних та соціально-трудова відносин;
- збирати і аналізувати вихідні дані необхідні для вибору оптимального економічного механізму;
- проводити економічні експерименти та розробляти пропозиції щодо корекції контрактних умов та економічних механізмів;
- вирішувати політико-управлінські організаційно-правові інформаційно-аналітичні кадрові та інші завдання в рамках контрактних взаємовідносин.

3. ЗМІСТ ДИСЦИПЛІНИ «ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ТА ТЕОРІЯ КОНТРАКТІВ»

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

Тема 1. Основи теорії контрактів та економічних механізмів

Поняття контрактних відносин та економічних механізмів. Роль контрактів в сучасній економіці та їх зв'язок з правами власності. Класичні, неокласичні та поведінкові контракти. Типи контрактів в інституційній економіці. Інституційна ідентифікація та типова характеристика економічних суб'єктів. Форми прояву трансакційних витрат в контрактних взаємодіях та економічних механізмах.

Література: 1, 2, 3, 8, 11, 19.

Тема 2. Проблема координації дій та інформаційні сигнали

Контрактні відносини в умовах невизначеності та обмежена раціональність економічних суб'єктів. Проблема забезпечення координації дій. Інформаційна структура як основа для прийняття рішень. Асиметрично-інформаційні моделі ведення перемовин та укладання контрактів. Типи неповних інформаційних структур і шляхи їх наповнення. Координація діяльності як шлях наповнення інформаційної структури прийняття рішень. Критерії відбору рівноваг та поняття змішаної рівноваги.

Література: 1, 7, 9, 14, 16, 18.

Тема 3. Проблема опортуністичної поведінки та механізми примусу

Економічне обґрунтування і межі контрактного права. Аналіз механізмів примусу до виконання контрактних зобов'язань. Трансакційно-витратний підхід до аналізу прав власності. Двохстороння загроза недобросовісної поведінки. Комплексність та договір. Динамічна модель опортуністичної поведінки. Постконтрактний опортунізм в колективі. Специфічність ресурсів та шляхи попередження опортуністичної поведінки.

Література: 3, 8, 11, 14, 16.

Тема 4. Поведінкові принципи укладання та коригування контрактів.

Поведінково-економічні експерименти щодо ведення перемовин при укладенні контрактів. Чинники, що визначають процес перемовин: контекст перемовин і характеристика учасників. Поняття про справедливість: експериментальні дані. Економічне значення довіри. Низький рівень довіри в умовах неперсоналізованого обміну. Економічне значення репутаційного капіталу. Вибір механізму стимулювання. Моделі, що базуються на ідеях теорії управління поведінкою виконавця і передумові асиметрії інформації.

Література: 4, 7, 10, 11, 14, 19.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

Тема 5. Моделювання контрактів та дизайну економічних механізмів

Поняття моделювання контракту та дизайну економічного механізму. Вибір механізму стимулювання. Обмеження сумісності по стимулах. Правило розподілу. Функція корисності виконавця та поручителя. Модель Ероу-Добре. Теорія повних контрактів. Теорія неповних контрактів. Моделі без попередніх домовленостей. Моделі з попередніми домовленостями. Принцип виявлення (revelation principle).

Література: 5, 4, 8, 11, 16, 17.

Тема 6. Теоретичні основи організації оптимальних економічних механізмів та аукціонів

Функція соціального вибору і механізми. Оптимальність за Парето. Теорема про еквівалентність доходів, теорема Маейрсона-Сатеруайта. «Прокляття переможця». Класифікатор аукціонів. Впорядкування аукціонів за критерієм очікуваного доходу. Поняття ефективного аукціону. Неefективність реальних аукціонів і труднощі імплементації ефективних механізмів. Зв'язок оптимальності і ефективності. Повторювальна взаємодія та суб'єктивна винагорода. Несиметричні аукціони. Аукціони з бюджетним обмеженням.

Література: 2, 4, 8, 13, 18, 19.

Тема 7. Практична реалізація та ефективність аукціонів

Практична реалізація «Голандського аукціону» (на основі досвіду Фонду державного майна України). Практична реалізація «Англійського аукціону» (на прикладі <http://ebay.com>). Проект «ProZorro» як гібрид між закритим та англійським аукціоном. Практична реалізація «Зворотнього аукціону» (на прикладі <http://priceline.com>). Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «B2B» (на прикладі freemarkets.com). Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «B2B» (на прикладі <http://ubid.com>). Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «C2C» (www.ebay.com) Світовий досвід створення та функціонування патентних аукціонів (на прикладі <https://www.oceantomo.com/>).

Література: 2, 4, 8, 11, 18, 19.

4. Структура залікового кредиту з дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів»

	<i>Кількість годин</i>					Контрольні заходи
	Лекції	Прак-тичні заняття	Самос-тійна робота	Тренінг, КПІЗ	Індиві-дуальна робота	
Змістовий модуль 1. Загальні основи теорії контрактів та економічних механізмів						
Тема 1. Основи теорії контрактів та економічних механізмів	4	4	12	4	2	<i>опитування, тестування</i>
Тема 2. Проблема координації дій та інформаційні сигнали	4	4	12			<i>опитування, тестування</i>
Тема 3. Проблема опортуністичної поведінки та механізми примусу	4	4	12			<i>опитування, тестування</i>
Тема 4. Поведінкові принципи укладання та коригування контрактів	4	4	12			<i>опитування, тестування</i>
Змістовий модуль 2. Моделювання контрактів та практична реалізація аукціонів						
Тема 5. Моделювання контрактів та дизайну економічних механізмів (mechanism design)	3	3	13	4	3	<i>опитування, тестування</i>
Тема 6. Теоретичні основи організації оптимальних економічних механізмів та аукціонів	4	4	12			<i>опитування, тестування</i>
Тема 7. Практична реалізація та ефективність аукціонів	3	3	12			<i>опитування, тестування</i>
ВСЬОГО	26	26	85	8	5	

5. Тематика практичних занять

Практичне заняття №1-2

Тема 1: *Основи теорії контрактів та економічних механізмів*

Мета: визначити зміст контрактних відносин та економічних механізмів, виокремити типи контрактів в інституційній економіці, окреслити форми прояву трансакційних витрат в контрактних взаємодіях.

Питання для обговорення:

1. Поняття контрактних відносин та економічних механізмів.
2. Роль контрактів в сучасній економіці та їх зв'язок з правами власності.
3. Типи контрактів в інституційній економіці.
4. Інституційна ідентифікація та типова характеристика економічних суб'єктів.
5. Форми прояву трансакційних витрат в контрактних взаємодіях та економічних механізмах

Література: 1-11.

Практичні заняття №3-4

Тема 2: Проблема координації дій та інформаційні сигнали

Мета: вивчення ключових особливостей контрактних відносин в умовах невизначеності, розкрити поняття інформаційної структури як основи для прийняття рішень, навести критерії відбору рівноваг.

Питання для обговорення:

1. Контрактні відносини в умовах невизначеності та обмежена раціональність економічних суб'єктів. Проблема забезпечення координації дій.
2. Інформаційна структура як основа для прийняття рішень. Типи неповних інформаційних структур і шляхи їх наповнення.
3. Асиметрично-інформаційні моделі ведення перемовин та укладання контрактів.
4. Координація діяльності як шлях наповнення інформаційної структури прийняття рішень.
5. Критерії відбору рівноваг та поняття змішаної рівноваги.

Література: 1-11.

Практичні заняття №5-6

Тема 3: Проблема опортуністичної поведінки та механізми примусу

Мета: вивчення ключових механізмів примусу до контрактних відносин, окреслити трансакційно-витратний підхід до аналізу прав власності, навести динамічну модель опортуністичної поведінки.

Питання для обговорення:

1. Економічне обґрунтування і межі контрактного права.
2. Аналіз механізмів примусу до виконання контрактних зобов'язань.
3. Трансакційно-витратний підхід до аналізу прав власності.
4. Двохстороння загроза недобросовісної поведінки. Комплексність та договір.
5. Динамічна модель опортуністичної поведінки. Постконтрактний опортунізм в колективі. Специфічність ресурсів та шляхи попередження опортуністичної поведінки.

Література: 1-11.

Практичне заняття №7-8

Тема 4: Поведінкові принципи укладання та коригування контрактів.

Мета: вивчення особливостей організації поведінково-економічних експериментів в умовах контрактних взаємодій, навести експериментальні свідчення щодо значення довіри, справедливості та репутації у контрактних взаємодіях.

Питання для обговорення:

1. Поведінково-економічні експерименти щодо ведення перемовин при укладенні контрактів.
2. Чинники, що визначають процес перемовин: контекст перемовин і характеристика учасників.
3. Поняття про справедливість: експериментальні дані. Економічне значення довіри. Низький рівень довіри за умов неперсоналізованого обміну. Економічне значення репутаційного капіталу.
4. Вибір механізму стимулювання. Моделі, що базуються на ідеях теорії управління поведінкою виконавця і передумові асиметрії інформації.

Література: 1-11.

Практичне заняття №9-10

Тема 5: Моделювання контрактів та дизайну економічних механізмів

Мета: вивчення принципів моделювання контракту та дизайну економічних механізмів, розглянути модель Ерроу-Дебре, розкрити теорію повних та неповних контрактів.

Питання для обговорення:

1. Поняття моделювання контракту та дизайну економічних механізмів.
2. Вибір механізму стимулювання. Обмеження сумісності по стимулах. Правило розподілу.
3. Функція корисності виконавця та поручителя. Модель Ерроу-Дебре.
4. Теорія повних контрактів. Теорія неповних контрактів.
5. Моделі без попередніх домовленостей. Моделі з попередніми домовленостями. Принцип виявлення (revelation principle).

Література: 1-11.

Практичні заняття №10-11-12

Тема 6: Теоретичні основи організації оптимальних економічних механізмів та аукціонів

Мета: вивчення функцій соціального вибору, розгляд теореми про еквівалентність доходів, теореми Маейрсона-Сатеруайта, навести класифікатор аукціонів, розкрити критерії ефективного аукціону.

Питання для обговорення:

1. Функція соціального вибору і механізми. Оптимальність за Парето.
2. Теорема про еквівалентність доходів, теорема Маейрсона-Сатеруайта. «Прокляття переможця».
3. Класифікатор аукціонів. Впорядкування аукціонів за критерієм очікуваного доходу. Поняття ефективного аукціону.

4. Зв'язок оптимальності і ефективності. Повторювальна взаємодія та суб'єктивна винагорода.
 5. Несиметричні аукціони. Аукціони з бюджетним обмеженням.
- Література: 1-11.*

Практичні заняття №12-13

Тема 7: Практична реалізація та ефективність аукціонів

Мета: вивчення особливостей практичної реалізації різних типів аукціонів, розглянути спеціалізованих моделей аукціонів «B2B», «B2C» та «C2C», розкрити світовий досвід створення та функціонування патентних аукціонів.

Питання для обговорення:

1. Приклади практичної реалізації «голандського», «англійського» та «закритого» аукціону
2. Проект «ProZorro» як гібрид між закритим та англійським аукціоном.
3. Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «B2B» (на прикладі freemarkets.com). Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «B2B» (на прикладі <http://ubid.com>). Практична реалізація аукціону, що працює за схемою «C2C» (www.ebay.com)
4. Світовий досвід створення та функціонування патентних аукціонів (на прикладі <https://www.oceantomo.com/>).

Література: 1-11.

6. Комплексне практичне індивідуальне завдання

Варіанти КПЗ з дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів»

1. Проблема координації економічних суб'єктів при укладанні контрактів.
2. Загальна економічна рівновага Вальраса: неконтрактна модель.
3. Модель Ерроу-Дебре в світлі контрактного підходу.
4. Расширена модель загальної рівноваги (з врахуванням гіпотези раціональних очікувань) в світлі теорії контрактів.
5. Характеристика класичної юридичної теорії контрактів.
6. Аналіз контрактних взаємодій в світлі методології поведінкової економіки.
7. Моделювання контрактів в ситуації несприятливого вибору
8. Моделювання контрактів в ситуації морального ризику.
9. Моделі сигналів і фільтрації.
10. Повні контракти та їх моделювання.
11. Неповні контракти та їх моделювання.
12. Різноманітність контрактів та механізми управління транзакціями.
13. Шляхи централізації контрактів на рівні Головної установи.
14. Контрактна модель стратегії фірми.

7. Самостійна робота

№ п/п	Тематика
1.	Проблеми емпіричної перевірки теорії контрактів
2.	Морфологічна структура контракту та її блоки.
3.	«Ідеальні» контракти в моделі Ерроу-Дебре..
4.	Модель Еджуорта і перезаклучення контрактів.
5.	Модель загальної економічної рівноваги Вальраса в світлі контрактної теорії.
6.	Модель агентських відносин та її критика О.Вільямсоном.
7.	Сфера застосування моделі несприятливого відбору
8.	Типи раціональності в теорії контрактів та емпіричні свідчення: поведінково-експериментальний підхід

8. Тренінг з дисципліни

Розгляд кейсу «Чого вартий аукціон ProZorro?»

25 березня 2017 р. в Київській школі економіки відбувся експеримент, проведений професором Жан Карло Спаньолою (Stockholm School of Economics, University of Rome Tor Vergata) та слухачами «Програми професіоналізації закупівель» при КШЕ. Зміст експерименту полягав у висвітленні особливостей і переваг аукціону ProZorro порівняно із іншими часто застосовуваними аукціонами. Професор запропонував аудиторії з 50 людей, всі з яких працюють в сфері публічних закупівель, взяти участь в торгах за лот – невеликий мішечок з українськими копійками. Точна кількість копійок в мішечку невідома, кожен учасник мав можливість зважити мішечок в руці і самостійно «прикинути» вартість монет. Учасники не обговорювали вартість лоту між собою. Після цього було проведено 3 аукціони: 1) закритий (blind auction) одноетапний аукціон; 2) англійський аукціон; 3) двоетапний аукціон (скорочена версія аукціону ProZorro). Результати експерименту наведені в табл.

	Закритий аукціон	Англійський аукціон	Двоетапний аукціон	
			I етап	II етап
Найбільша ставка	300	57	120	171
Друга за величиною ставка	180		100	170
Найменша ставка	0	-	0	10
Медіанна ставка	64	-	42	64
Середня ставка	41	-	29	45

Особливості закритого одноетапного аукціону.

Закритий одноетапний аукціон полягає в тому, що всі учасники одночасно здають свої ставки організаторові. Жоден учасник аукціону не знає ставки інших осіб. Перемогу здобуває учасник з найвищою ставкою. Цей тип аукціону забезпечив найвищу ціну порівняно з іншими двома аукціонами – 300 грн. за лот (в контексті закупівельного аукціону це означало б найбільшу економію). Навіть друга за величиною ставка – 180 грн. у три рази більша за максимальну ставку англійського та на 5% більша за максимальну ставку двоетапного аукціону (рис.).

Особливості англійського аукціону.

Англійський аукціон – динамічний аукціон з необмеженою кількістю раундів. Учасники по-черзі, в довільному порядку підвищують вартість лоту. Після того, як ніхто не захоче далі збільшувати ціну лоту, учасник, що запропонував найбільшу вартість, виграє. При проведенні англійського аукціону, учасники розраховують на необмежену кількість раундів, тому вони не поспішають називати ціну, близьку до своєї реальної оцінки лоту. Вони починають обережно і «приглядаються» до ставок інших учасників. Як наслідок, відбувається обмін інформацією між учасниками аукціону і фінальна ціна набагато ближча до середньої оцінки лоту всіма учасниками, ніж при закритому аукціоні. Можна сказати, що найбільш оптимістичні учасники бачать ставки своїх песимістичних колег, а це охолоджує їх запал.

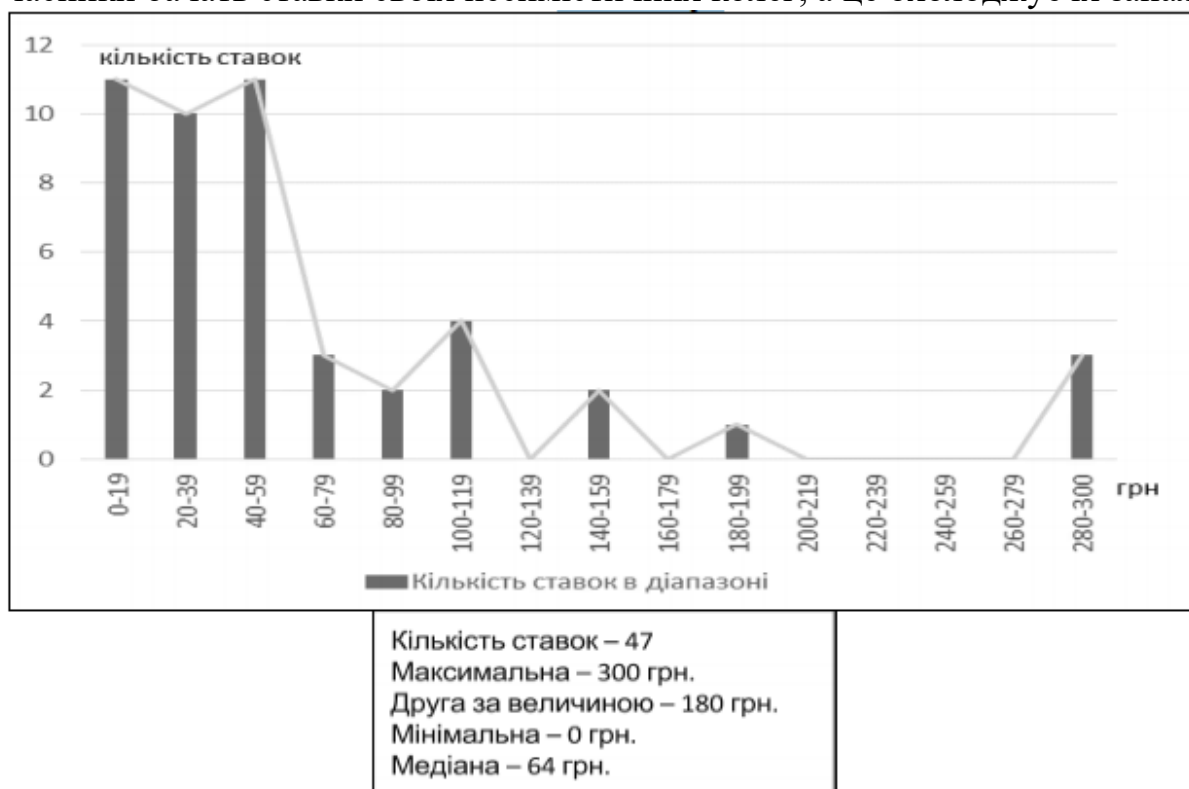


Рис. Розподіл ставок в закритому одноетапному аукціоні

За результатами аукціону, мішечок оцінили у 57 грн., що є дуже близько до медіанної ставки при закритому аукціоні – 64 грн. Особливості двоетапного аукціону Двоетапний аукціон (скорочена версія аукціону

ProZorro) проводиться у два етапи: спочатку проводиться закритий раунд, коли всі учасники одночасно здають організатору свою початкову пропозицію, а після цього всі учасники «ходять» почерзі, починаючи від учасника з найслабшою пропозицією. Учасник, який запропонує найбільшу ціну в цьому раунді, оголошується переможцем. Двоетапний аукціон (як і аукціон ProZorro) є гібридом між закритим та англійським аукціоном. З одного боку, учасники мають можливість порівняти свою ставку зі ставкою суперника, з іншого боку є фінальний раунд, після якого уже не можна її змінювати. Одна зі стратегій, яку може використовувати учасник в аукціоні зі скінченою кількістю етапів називається «змія в траві» – під час попередніх етапів потрібно намагатися виказати якомога менше інформації конкурентам і різко збільшити ціну в останньому раунді. Якщо більшість учасників аукціону використовують цю стратегію, то обміну інформацією не відбувається. В такому випадку результат двоетапного аукціону (як і аукціону ProZorro) має бути еквівалентним до результату закритого одноетапного аукціону.

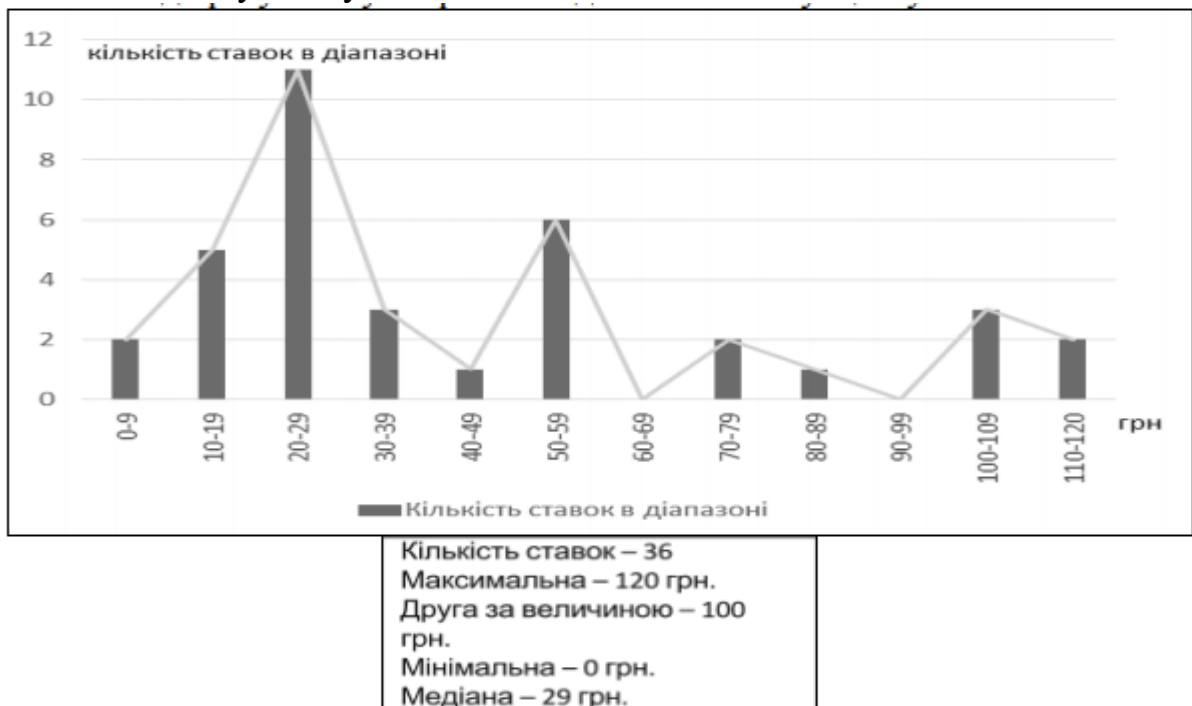


Рис. Розподіл ставок на першому, закритому етапі двоетапного аукціону

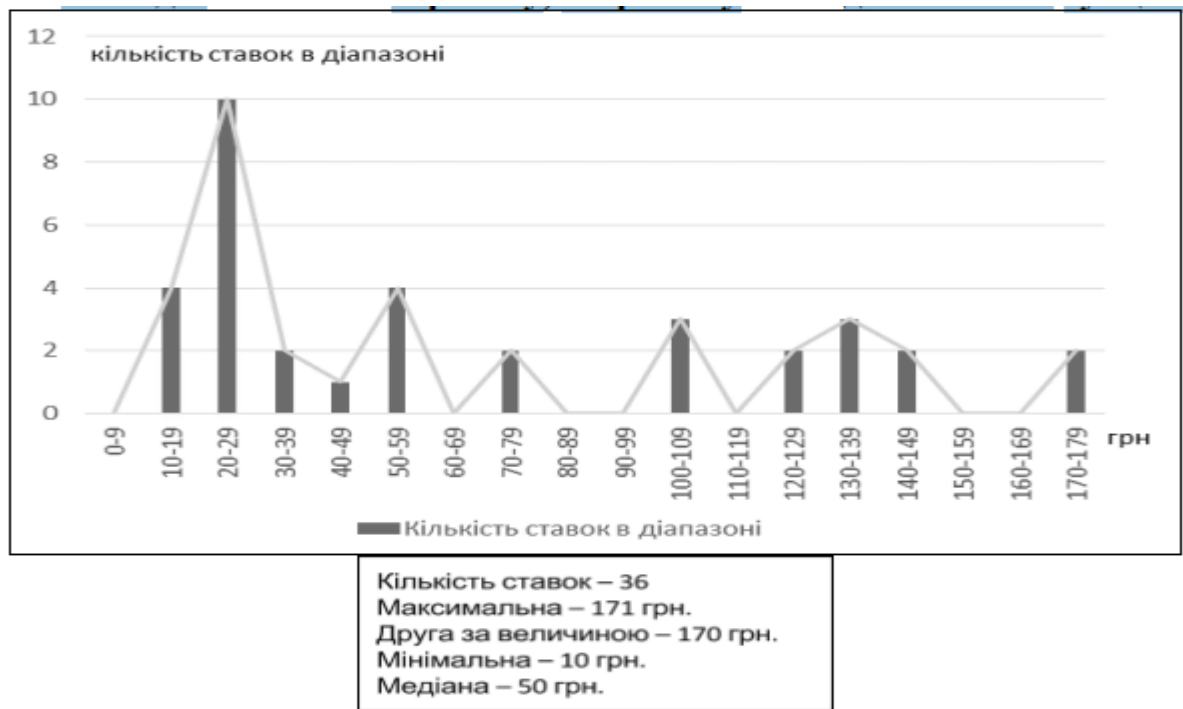


Рис. Розподіл ставок на другому, фінальному етапі двоетапного аукціону

Перед початком аукціону, професор Жан Карло Спаньйола продемонстрував учасникам новий мішечок з монетами. Насправді в ньому була така ж кількість 53 копійок, як і в попередньому, але учасники про це не знали. Це було зроблено, щоб інформація з попередніх аукціонів не впливала на рішення учасників. Гіпотеза про еквівалентність закритого одноетапного та двоетапного аукціонів частково підтвердилася в ході проведеного експерименту. За підсумками другого етапу, виграла ставка у 171 грн. Це на 43% менше за результат закритого аукціону, але практично ідентично другій за величиною ставці закритого аукціону – 180 грн. Різниця між результатами двоетапного та закритого аукціонів може бути пояснена тим, що під час двоетапного аукціону все-таки відбувається обмін інформацією, хоча і в меншій мірі ніж при англійському аукціоні. Справа в тому, що в двоетапному аукціоні ставки в попередніх раундах визначають в якому порядку учасники роблять ставки в фінальному раунді. Учасник з найменшою ставкою «ходить» першим, учасник з найбільшою – останнім. Тобто останній учасник бачить фінальні ставки всіх інших учасників і може відповідно скоригувати свою пропозицію⁶⁰. Це дуже вигідно, учасник зацікавлений якщо не ходити останнім, то принаймні бути десь посередині, щоб мати можливість виграти і при цьому не надто завищити ціну лоту. Таким чином учасникам не вигідно повністю покладатися на стратегію «змія в траві». P.S. Реальна вартість копійок в мішечку була 25 грн.

Поміркуйте над наступними питаннями: 1. Порівняйте закритий та англійський аукціони. Коли варто використовувати кожен із них? Які небезпеки містить кожен із них? В чому зміст картельної змови і за якого типу аукціонів вона є можливою? Чи актуально це для України? 2. Наскільки ефективний механізм аукціону ProZorro? Чи забезпечує він максимальну

економію бюджетних коштів? Чи запобігає він створенню картелів? Чи забезпечує реалістичну ціну виконання контракту? Чи є кращі альтернативи? 3. Оскільки реформа публічних закупівель ProZorro створювалась після Революції Гідності, то яка мета і цілі були задекларовані? Які цілі були в бізнесу, держави і громадськості? Чи можна вже говорити про перші досягнення політики реформування публічних закупівель? 4. Розгляньте ЗУ «Про публічні закупівлі», продискутуйте як прийняття нового закону вплинуло на реформування системи публічних закупівель в Україні в контексті підвищення конкуренції та зниження корупції. 5. Оскільки система ProZorro використовує комерційні онлайн-майданчики для реєстрації та підключення користувачів та організаторів (ПриватМаркет, SmartTender.biz, Zakupki.prom.ua, Держзакупівлі онлайн, Українська універсальна біржа, E-Tender, Brizol.net, Newtend, Public Bid), проаналізуйте її роботу в координатах моделі публічно-приватного партнерства. 6. Оскільки ProZorro не фінансується із державного бюджету, проаналізуйте джерела ресурсного забезпечення системи, а також основні фактори успіху, завдяки яким у 2015 р. вона стала найкращою реформою за результатами опитування проведеного Національною Радою Реформ, отримала статус show-case як винятковий приклад електронізації публічних закупівель від EBRD та Open Contracting Partnership, а у 2016 р. – отримала нагороду World Procurement Award як краща електронна система держзакупівель. 7. Оцініть зміну культури публічних закупівель в Україні із появою системи ProZorro. На основі аналізу даних сайту ProZorro, проаналізуйте особливості державних закупівель у двох областях України (на власний вибір) за 2018 р.

Для виконання завдання використовуйте інформацію із сайтів: - <http://www.ukrstat.gov.ua>. - <https://prozorro.gov.ua>. - Закон України «Про публічні закупівлі» від 25 грудня 2015 р. №922-VIII. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/922-19>.

9. Засоби оцінювання та методи демонстрування результатів навчання

У процесі вивчення дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів» використовуються наступні методи оцінювання навчальної роботи студентів:

- поточне тестування та опитування;
- кейси;
- презентації результатів виконання завдань та досліджень;
- залікові модулі;
- оцінювання виконання тренінгу та КПЗу;
- залік.

10. Критерії, форми поточного та підсумкового контролю

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни «Економічні механізми та теорія контрактів» визначається як середньозважена величина, залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту.

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3
30 %	40 %	30 %
1. Усне опитування під час заняття, розв'язування ситуаційних вправ (<i>теми 1-3</i> по 5 балів) – 15 балів 2. Самостійна робота – 25 бали 3. Письмова робота (20 тестів по 2 бали, задача на 20 балів) – 60 балів	1. Усне опитування під час заняття, розв'язування ситуаційних вправ (<i>теми 4-7</i> по 5 балів) – 20 балів 2. Самостійна робота – 20 балів 3. Письмова робота (20 тестів по 2 бали, задача на 20 балів) – 60 балів	1. Виконання завдань під час тренінгу – 10 балів 2. Підготовка змістової частини КППЗ – 60 балів 3. Захист КППЗ – 30 балів

Шкала оцінювання:

За шкалою ЗУНУ	За національною шкалою	За шкалою ECTS
90–100	Відмінно	A (відмінно)
85–89	Добре	B (дуже добре)
75–84		C (добре)
65–74	задовільно	D (задовільно)
60–64		E (достатньо)
35–59	незадовільно	FX (незадовільно з можливістю повторного складання)
1–34		F (незадовільно з обов'язковим повторним курсом)

11. Інструменти, обладнання та програмне забезпечення, використання яких передбачає навчальна дисципліна

№ з/п	Найменування	Номер теми
1.	Електронний варіант опорного конспекту лекцій	1-7
2.	Навчально-методичний комплекс з дисципліни	1-7
3.	Мультимедійний проектор Epson EB-505	1-7
4.	Прикладне програмне забезпечення загального призначення (засоби Microsoft Office)	1-7

РЕКОМЕНДОВАНИ ДЖЕРЕЛА ІНФОРМАЦІЇ

1. Bar-Gill O. Choice Theory and the Economic Analysis of Contracts. *Jerusalem Rev. Legal Stud*, №79. 2019.
2. Barron D. Optimal Contracts with a Risk-Taking Agent / D. Barron, G. Georgiadis, J. Swinkels // *Theoretical Economics*. №15. 2020. P. 715-761.
3. Bolton P., Dewatripont M. Contract theory. Cambridge, MA: MIT Press. – 2019. 324 p.
4. Burkett J., Woodward K. Uniform price auctions with a last accepted bid pricing rule. *Journal of Economic Theory*, №185. 2020.
5. Conte M. Private Benefits of Conservation and Procurement Auction Performance / M. Conte, R. Griffin // *Environ. Resour. Econ*. 2019. № 73. 759-790.
6. Halac M. Rank Uncertainty in Organizations / M. Halac, E. Lipnowski, D. Rappoport // *American Economic Review*. 2021.
7. Hefti A. Market Power and Information Effects in a Multi-Unit Auction / A. Hefti, S. Peiyao, R. Betz // *University of Zurich Working paper*. 2019. 320 p.
8. Hoffa D. Contracts Without Promises: Blockchain-Based 'Smart Contracts' and the Title-Transfer Theory of Contract. 2020.
9. Kuvalekar A., Ramos J., J.Schneider The Wrong Kind of Information. Working Paper. 2021.
10. Macchiavello R. Relational Contracts and Development / R. Macchiavello // *Annual Review of Economics*. 14. 2020. P. 337-362.
11. Macchiavello R. Competition and relational contracts: Evidence from Rwanda's coffee mills, / R. Macchiavello, A. Morjaria // *The Quarterly Journal of Economics*. 2021.
12. Mas-Colell A., Whinston M. D., Green J. R. Microeconomic theory. New York: Oxford University Press. 2019.
13. Maskin E. Introduction to Mechanism Design and Implementation. *Transnational Corporations Review*, №11(1). 2019.
14. Milgrom P. Auction Research Evolving: Theorems and Market Designs. *American Economic Review*, №111(5). 2021. P.1383-1405.
15. Montero, E. Cooperative Property Rights and Development: Evidence from Land Reform in El Salvador. Working Paper. 2020.
16. Salomé V. Design choices: Mechanism design and platform capitalism / V. Salomé, J. Goldenfein, L. McGuigan // *Big Data & Society*. 2021. P.1-13.
17. Segal I. Complexity and renegotiation: A foundation for incomplete contracts / I. Segal // *Review of Economic Studies*. Vol. 66. No. 1. 2019. P.57-82.
18. Slade M. Multitask agency and contract choice: An empirical exploration / M. Slade // *International Economic Review*. Vol. 37. No. 2. 2019. P. 465-486.

19. Thorsen B. Auction Mechanisms for Setting aside Forest for Biodiversity / B. Thorsen, N. Strange, J. Jacobsen, M. Termansen // Department of Food and Resource Economics, University of Copenhagen: Frederiksberg, Denmark. 2019.
20. Wilson R. Strategic Analysis of Auctions. *Econometrica*, №89(2). 2021. – 555-561.