



Силабус курсу

«Контракти та економічні механізми в управлінні компаніями»

Освітньо-професійна програма: «Економіка та управління підприємством»

Спеціальність: 051 «Економіка»

Попередні знання і навички: «Стратегічний аналіз галузі», «Міжнародні стратегії корпоративного фінансування», «Корпоративне управління»

Однорідність аудиторії: не важлива.

Рік навчання: I, **Семестр:** I

Кількість кредитів: 4 **Мова викладання:** українська

Керівник курсу

ПІП

к.е.н., доц. Івашук Юрій Петрович

Контактна інформація

yuiwashuk@gmail.com, +380683778833

Опис дисципліни

Метою дисципліни «Контракти та економічні механізми в управлінні компаніями» є встановлення взаємозв'язку між абстрактною теорією механізмів та аукціонів з конкретними проблемами структурної організації торгів та ринків. У ході вивчення дисципліни студенти знайомляться з теоретико-методологічними засадами, предметом, об'єктом, метою, завданнями та функціями дисципліни, розглядають особливості формування економічних механізмів та специфіки контрактних взаємодій. У процесі вивчення курсу студенти повинні засвоїти розробки та укладання контрактів а також проектування економічних механізмів в сфері управління компаніями. Курс розрахований на студентів магістратури, які вже опанували основні принципи економічного мислення, знайомі з базовими дисциплінами, як от мікроекономіка та корпоративне управління, та мають навички побудови теоретичних моделей.

Структура курсу

Години (лек. / сем.)	Тема	Результати навчання	Завдання
4 / 2	1. Основи теорії контрактів та економічних механізмів	Знати економічну термінологію, вміти пояснювати базові концепції теорії контрактів, аналізувати типи контрактів в інституційній економіці, здійснювати інституційну ідентифікацію та типову характеристику економічних суб'єктів.	Тести, питання

3 / 1	2. Проблема координації дій та інформаційні сигнали	Проводити аналіз контрактних відносин в умовах невизначеності та обмеженої раціональності економічних суб'єктів, здійснювати координацію діяльності як шлях наповнення інформаційної структури прийняття рішень та використовувати критерії відбору рівноваг.	Кейси
4 / 2	3. Проблема опортуністичної поведінки та механізми примусу	Проводити аналіз механізмів примусу до виконання контрактних зобов'язань, використовувати трансакційно-витратний підхід до аналізу прав власності, обґрунтовувати постконтрактний опортунізм та виокремлювати шляхи попередження опортуністичної поведінки.	Кейси
3 / 2	4. Поведінкові викривлення в управлінні компаніями	Знати особливості організації поведінково-економічних експериментів в умовах контрактних взаємодій, вміти пояснювати експериментальні свідчення щодо значення довіри, справедливості та репутації у контрактних взаємодіях	Задачі, кейси
4 / 2	5. Моделювання контрактів та дизайну економічних механізмів	Знати алгоритм моделювання контракту та дизайну економічного механізму. Проводити підбір оптимального механізму стимулювання. Аналізувати обмеження сумісності по стимулах. Знати правило розподілу, теорію повних та неповних контрактів.	Задачі
4 / 2	6. Шляхи підвищення ефективності держзакупівель на основі інструментарію теорії аукціонів.	Вміти проводити аукціони в системі публічних закупівель. Проводити інституційну ідентифікацію та типову характеристику економічних суб'єктів. Аналізувати модель організації та ефективності закупівель в Україні. Використовувати міжнародний досвід ефективності та організації продажу земельних ділянок державної власності або прав на них через електронні аукціони.	Тести, питання
4 / 2	7. Проблеми взаємозв'язку між ринковими структурами та дизайном економічних механізмів.	Знати специфіку розробки та впровадження економічних механізмів в різних типах ринкових структур. Аналізувати аукціони в роботі компаній з ринковими монополіями. Вміти наводити приклади практичної реалізації аукціонів, що працюють за схемою «b2b». Використовувати алгоритм проведення «зелених» аукціонів. Аналізувати сучасну світову практику організації аукціонів в сфері мобільного зв'язку.	Кейси
4 / 2	8. Алгоритм та механізми проведення аукціонів в мережі інтернет	Аналізувати віртуальні аукціони за критерієм очікуваного доходу. Використовувати оптимальні підходи до моделювання контракту та дизайну економічних механізмів в віртуальному просторі. Застосовувати систему електронної комерції в корпоративному секторі B2B. Знати світовий досвід створення та функціонування патентних аукціонів.	

Літературні джерела

1. Bar-Gill O. (2019). Choice Theory and the Economic Analysis of Contracts. *Jerusalem Rev. Legal Stud*, №79.
2. Bar-Gill O., Ben-Shahar O. (2021). Rethinking Nudge: An Information-Costs Theory of Default Rules. *Theoretical Inquiries*, №531.
3. Bar-Gill O., Clayton P. (2019). Gillette, On the Optimal Number of Contract Types. *Theoretical Inquiries*, №487.
4. Burkett J., Woodward K. (2020). Uniform price auctions with a last accepted bid pricing rule. *Journal of Economic Theory*, №185.
5. Conte M., Griffin R. (2019). Private Benefits of Conservation and Procurement Auction Performance. *Environ. Resour. Econ.*, № 73, 759-790.
6. Fabra N. (2018). A Primer on Capacity Mechanisms, *Energy Economics*, №75, 323-335.
7. Hefti A., Peiyao S., Betz R. (2019). Market Power and Information Effects in a Multi-Unit Auction. *University of Zurich Working paper*. 320 p.
8. Holmberg P., Wolak F. (2018). Electricity Markets: Designing Auctions where Suppliers have Uncertain Costs. *RAND Journal of Economics*.
9. Lewis, D.J., Polasky S. (2018). An Auction Mechanism for the Optimal Provision of Ecosystem Services under Climate Change. *J. Environ. Econ. Manag.*, №92, 20-34.
10. Maskin E. (2019). Introduction to Mechanism Design and Implementation. *Transnational Corporations Review*, №11(1).
11. Matskevich V., Omelyanovskiy V. (2021). System analysis of organisational and economic mechanisms for managing health care resource provision. *Economic Consultant*, №35, 38-47
12. Milgrom P.R. (2021). Auction Research Evolving: Theorems and Market Designs. *American Economic Review*, №111(5), 1383-1405.
13. Salomé V., Goldenfein J., McGuigan L. (2021). Design choices: Mechanism design and platform capitalism. *Big Data & Society*, 1-13.
14. Thorsen N., Jacobsen S.J., Termansen M. (2018). Auction Mechanisms for Setting aside Forest for Biodiversity. *University of Copenhagen: Frederiksberg, Denmark*.
15. Wilson R. (2021). Strategic Analysis of Auctions. *Econometrica*, №89(2), 555-561.
16. Wilson R., Alvin E. (2019). How Market Design Emerged from Game Theory: A Mutual Interview. *Journal of Economic Perspectives*, №33(3), 118-143.

Політика оцінювання

- **Політика щодо дедлайнів та перескладання:** Роботи, які здаються із порушенням термінів без поважних причин, оцінюються на нижчу оцінку (-20 балів). Перескладання модулів відбувається із дозволу деканату за наявності поважних причин (наприклад, лікарняний).
- **Політика щодо академічної доброчесності:** Списування під час контрольних робіт та екзаменів заборонені (в т.ч. із використанням мобільних девайсів).
- **Політика щодо відвідування:** Відвідування занять є обов'язковим компонентом при оцінюванні. За об'єктивних причин (наприклад, хвороба, міжнародне стажування) навчання може відбуватись вон-лайн формі за погодженням із керівником курсу.

Оцінювання

Підсумковий бал (за 100-бальною шкалою) з дисципліни “Контракти та економічні механізми в управлінні компаніями” визначається як середньозважена величина залежно від питомої ваги кожної складової залікового кредиту:

Заліковий модуль 1	Заліковий модуль 2	Заліковий модуль 3	Заліковий модуль 4
20%	20%	20%	40%
1. Опитування під час заняття (теми 1-4 по 10балів) 2. Письмова робота (60балів)	1. Опитування під час заняття (теми 5-13 по 10балів) 2. Письмова робота (10балів)	1. Активна участь у тренінгах (20 балів) 2. Написання КПІЗ на основі індивідуальних завдань (50 балів) 3. Захист КПІЗ (30 балів)	1. Відповіді на два запитання, кожне з яких оцінюється у 20 балів (40балів) 2. Розв'язок управлінської ситуації, кейсу, задачі (60 балів)

Шкала оцінювання студентів:

ECTS	Бали	Зміст
A	90-100	відмінно
B	85-89	добре
C	75-84	добре
D	65-74	задовільно
E	60-64	достатньо
FX	35-59	незадовільно з можливістю повторного складання
F	1-34	незадовільно з обов'язковим повторним курсом