

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ОСНОВНІ АСПЕКТИ ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЯК ФАКТОРА ОПТИМІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

TRANSACTION COSTS: THE MAIN ASPECTS OF THE TRANSACTION COSTS AS THE FACTOR OF ENTERPRISES ACTIVITY OPTIMIZATION

Тетяна КОЦКУЛИЧ,
кандидат економічних наук,
Івано-Франківський національний технічний
університет нафти і газу



Tetiana KOTSKULYCH,
PhD in Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical
University of Oil and Gas

У сучасній економічній літературі викладено багато неоднакових поглядів на сутність категорії трансакційних витрат, які суттєво різняться між собою як за сферою їх існування, так і за складом. Водночас питома вага таких витрат у структурі витрат підприємства невпинно зростає внаслідок недосконалості ринкових механізмів. Таким чином, виникає необхідність у з'ясуванні сутності трансакційних витрат на мікрорівні в сучасних умовах діяльності підприємств, що в подальшому дозволить розробити шляхи їх оптимізації.

Питання трансакційних витрат досліджувалось у працях багатьох зарубіжних вчених, а також у працях російських і вітчизняних дослідників.

Виробничі (трансформаційні) витрати завжди перебувають у центрі уваги при розгляді сутності фірми в неокласичній теорії, адже тут домінує технологічна орієнтованість. Проте на практиці низка проблем, що вивчається в економічній теорії, є багатоманітною. Насамперед це пов'язано зі швидкістю процесів, що відбуваються в сучасній економіці, та неможливістю своєчасно виявити зміни, що виникають при розширенні кола досліджуваних проблем. Неокласична теорія передбачає миттєву й безвитратну процедуру здійснення обмінних операцій та подальше строге дотримання умов раніше укладених контрактів. Проте практика діяльності фірм доводить, що це не відповідає дійсності. Своєрідним містком між сучасними умовами та економічною теорією стала неокласична теорія фірми, яка значною мірою допомогла пояснити існуючі розбіжності між теорією та практикою. Сутність фірми розглядається тут у світлі концепції трансакційних витрат, тоді як неокласична теорія такі витрати прирівнює до нуля.

У сучасній економіці трансакційні витрати займають суттєву питому вагу, про що свідчать дослідження в масштабах національної економіки. Вперше спробували виміряти їх величину американські економісти Д. Норт та Дж. Уолліс (1979 рік). Згідно з результатами їх досліджень питома вага трансакційних витрат у ВВП США становила 47-55%. За деякими оцінками, питома вага трансакційних витрат продовжує зростати: в ринковій економіці вони знаходяться в межах 60-70% ВВП [1, с. 69].

У своїй праці [2] дослідники виділили три фактори, що спричинили підвищення питомих витрат трансакційного сектору в економіці США: «З нашої точки зору, трансакційний сектор зростає за трьома головними причинами: поглиблення спеціалізації та поділу праці; технічний прогрес у промисловості й транспорті, що супроводжувався збільшенням розміру фірм; посилення ролі уряду в його взаємодії з приватним сектором».

Взаємодія суб'єктів господарювання на ринку завжди супроводжується витратами, що виникають у процесі пошуку інформації про нових партнерів

та конкурентів, просування власної продукції на ринку, страхування від неочікуваної поведінки контрагентів, змін у законодавстві тощо. Ці та інші витрати такого роду є невід'ємною складовою діяльності сучасних підприємств, адже вони функціонують не ізольовано, а в суспільстві,

в якому відбувається процес взаємодії. Вперше на це явище звернув увагу американський економіст Р. Коуз у 1937 році у своїй статті «Природа фірми», назвавши витрати подібного роду трансакційними, тобто витратами взаємодії [3].

На відміну від неокласичної теорії, неокласичний економіст Р. Коуз стверджує, що ринок – це не безкоштовний координуючий механізм, оскільки будь-яка взаємодія (або трансакція) обов'язково спричиняє виникнення певних витрат. Отже, трансакційні витрати – це витрати використання цінного механізму. За допомогою категорії трансакційних витрат ним було також надано пояснення сутності фірми та меж її існування. Згідно з твердженням Коуза фірма може виникнути тоді, коли агентські витрати не перевищують трансакційні. Інакше кажучи, існування фірми має зміст тільки тоді, коли витрати на контроль над працівниками не перевищують витрат на захист прав власності. В іншому випадку більш вигідно для захисту цих прав вступати в ринкові відносини із зовнішніми контрагентами.

У сучасних дослідженнях можна простежити виникнення цілою рядом трактувань трансакційних витрат. Проте для розуміння передумов їх формування насамперед прослідкуємо еволюцію виникнення й розвитку даного поняття. Виникнення терміну «трансакційні витрати» та впровадження його в економічну науку було обумовлено потребою керівників підприємств та інших суб'єктів, що приймають управлінські рішення, в інформації про витрати стосовно дослідження економічного й ринкового середовища об'єкта управління. Необхідність виділяти окремо трансакційні витрати у складі всіх витрат ґрунтується на потребі визначити економічну ефективність функціонування інститутів, зокрема ефективність організаційної структури, доцільності підтримки вже існуючих та започаткування нових бізнес-зв'язків тощо.

Поняття трансакційних витрат у 1934 році запровадив Дж. Коммонс, визначивши їх як відчуження та присвоєння прав власності, створених суспільством [4].

Переважна більшість прихильників неокласичної економіки звертають увагу на те, що дефініція «трансакційні витрати» все-таки бере свій початок у працях саме згаданого вище видатного економіста Р. Коуза «Природа фірми» [3] та «Проблема соціальних витрат» [5, с. 92-150]. Р. Коуз подає першу характеристику свого розуміння сутності та складу таких витрат, але

У статті розглянуто та проаналізовано існуючі погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо поняття трансакційних витрат, починаючи від засновників неокласичної економіки та завершуючи сучасними вченими. Сутність трансакційних витрат запропоновано розглядати на рівні підприємства як частини витрат обігу та втрачених вигод для просування товарів (робіт, послуг) на ринок.

It was considered and analysed in the article the existing views of the home and foreign scientists concerning transaction costs conception starting with the founders of the neoinstitutionalism and ending with the modern scientists. It is offered to consider the transaction costs at the enterprise level as a part of the turnover costs and lost profits for the goods promotion to the market.

чітка їх дефініція при цьому відсутня. Суть його розуміння виділеної складової витрат полягає в тому, що трансакційні витрати – це витрати на забезпечення й організацію так званих угод щодо управління факторами виробництва та готовим продуктом, які здійснюються як на ринку, так і всередині підприємства. Причому трансакції на ринку автором розуміються як класичні обмінні операції, а всередині підприємства трансакціями є забезпечення «контрактів» між факторами виробництва, тобто це можна вважати витратами на організацію виробництва («внутрішні трансакції»).

Однією з характерних рис, що відрізняють вчення Р. Коуза та його послідовників від вчень неокласиків, є нові теоретичні висновки щодо правових аспектів власності. Так, об'єктом угоди є не блага як такі, а сукупність правових повноважень щодо цих благ (так званий жмут, російською – «пучок» прав власності), який і підлягає обміну – трансакції). Дана концепція враховує ряд аспектів прав власності, а саме: володіння й використання, управління й відчуження, забезпечення захисту та успадкування, безстрокового володіння та відповідальності, виключення шкоди для оточуючих та використання процедур для відновлення власності, права на вилучення доходу та одержання компенсації [6, с. 113]. Коуз, розвиваючи ідеї про рух прав власності, вивів закономірність, нині відому як «теорема Коуза»: права власності в суспільстві перерозподіляються на основі ринкового механізму, в результаті чого відбувається поступове зосередження цих прав у руках найефективнішого власника, який здатний найбільш розумно скористатись одержаними правами. Наслідком цього є зміна структури виробництва та збільшення обсягу благ, що виробляються (на відміну від неокласичного підходу, згідно з яким блага, перебуваючи в ринковому процесі, у кінцевому підсумку завжди опиняється в найбільш ефективному власника).

Яке ж місце посідають трансакційні витрати в «теоремі Коуза»? Вказана ним закономірність працює тільки за однієї умови: трансакційні витрати відсутні. У випадку їх наявності (особливо істотності) ефективність розміщення прав власності (алокція) порушується. Для зменшення трансакційних витрат необхідне виконання багатьох передумов, насамперед це чітке усвідомлення всього комплексу прав та обов'язків кожного учасника угоди.

Подальшого розвитку ідея Р. Коуза про платність обміну в ринковому середовищі набула у працях Д. Норта, який стверджував, що трансакційні витрати «складаються з витрат на оцінку корисних властивостей об'єкта обміну та витрат на забезпечення прав та примусу до їх дотримання». Згідно з твердженням Д. Норта трансакційні витрати є складовою витрат виробництва. Зокрема, загальні витрати він поділяє на дві частини:

- трансформаційні витрати (зміна фізичних властивостей продукції);
- витрати на здійснення трансакцій (права на користування, отримання доходу від користування, виключення використання іншими особами).

При цьому важливо зазначити, що капітал використовується як для трансформації, так і для здійснення трансакцій [7, с. 45-46]. Окрім того, Д. Уолліс та Д. Норт до трансакційних витрат відносять витрати всієї невиробничої сфери [2]. Вченими пропонується розглядати трансформаційні витрати як витрати, обумовлені станом виробничих потужностей, а трансакційні – характером виробничих відносин.

Розвиваючи вищезгаданий підхід Р. Коуза, Ю. Ніханс висунув пропонування про можливість існування трансакційних витрат тільки в ринковій економіці [8]. Це унеможливило порівняння господарюючих систем, що побудовані на різних принципах координації дій людей. Великі труднощі виникають також і при дослідженні економічних систем, що трансформуються (перехідних систем).

Отже, на початку досліджень до трансакційних витрат включали лише ті, що виникають при використанні ринкового механізму. Це було обумовлено насамперед тим, що традиційним об'єктом дослідження був саме ринок та ринкові відносини. Проте підхід, що передбачає включення витрат щодо обміну прав власності або на здійснення та захист контрактів до трансакційних витрат, не був єдиним в економічній науці. Так, ці витрати визначали також і як витрати на одержання вигод

від спеціалізації та розподілу праці, на встановлення й функціонування інститутів, що забезпечують дотримання правил і норм поведінки при здійсненні господарської діяльності, витрати на мотивацію та координацію діяльності економічних агентів тощо.

К. Ерроу запропонував одне з найбільш відомих на сьогодні визначень трансакційних витрат як витрат на експлуатацію економічної системи. Це суперечить вищевказаному підходу про те, що трансакційні витрати можуть виникати тільки при використанні ринкового механізму, адже витрати експлуатації існують у будь-якій реальній господарюючій системі [9]. Звідси випливає, що трансакційні витрати в загальному можна розглядати як витрати взаємодії, якщо господарюючу систему визначати як сукупність взаємодій між економічними агентами. Перевагою даного підходу є можливість порівнювати ефективність різних типів організації економіки. Проте дане визначення не можна вважати вичерпним, адже в ньому не в повній мірі враховано необхідність одержання інформації про взаємодію економічних агентів на всіх етапах діяльності – до початку трансакції, під час її здійснення та після її завершення.

Грунтуючись на класичних визначеннях Р. Коуза, Т. Еггертссон трактує трансакційні витрати як такі, що виникають тоді, коли індивіди здійснюють обмін правами власності на економічні активи та забезпечують свої виключні права. Тут же справедливо стверджується, що в інституціональній теорії не існує чіткої дефініції трансакційних витрат. При цьому автор вказує на те, що і в неокласичній теорії також «немає коректного визначення витрат виробництва» [10, с. 29].

Е. Фуруботн та Р. Ріхтер при визначенні трансакційних витрат фокусують увагу не стільки на процесі обміну, його платності, сфері виникнення витрат, як інші автори, а безпосередньо на функціонуванні інституту: трансфертні витрати – це сукупність усіх витрат, пов'язаних із створенням або зміною інституту та організацій [1].

Комплексне й найбільш ґрунтовне розкриття сутності трансакційних витрат запропонував О. Уільямсон. Розроблена ним економічна теорія трансакційних витрат (як її назвав сам автор) описує людську природу, використовуючи поняття обмеженої раціональності (прийняття рішень без збору всієї доступної інформації) та опортунізму (таємне чи явне дотримання власних інтересів на шкоду цілям партнера). Дана теорія відображає обмеженість здібностей людини пізнавати, а отже, може вважатись альтернативною твердженню неокласиків про пряме і примітивне слідування індивідів своїм інтересам [11, с. 607]. Досить цікавим є його образне порівняння, яким відображається сутність перешкод, що виникають у процесі взаємодії учасників ринкових відносин: «Трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах» [11, с. 53].

Уільямсон визнав, що його теорія має спільні риси із загальною логікою економічної науки, а також те, що він аналізуватиме економічну організацію з використанням трансакційних витрат. Всебічний аналіз потребує одночасного використання різних «способів вивчення одного й того ж явища», але найбільшу питому вагу в такому аналізі все-таки має займати мінімізація трансакційних витрат. Звідси випливає, що О. Уільямсон визнає близькість свого підходу до неокласичної економічної теорії (не тільки з точки зору мінімізації, а й раціональності), що змушує багатьох критиків неоніституціоналізму вказувати на це як на слабе місце в даній теорії.

Трансакційну теорію Р. Коуза, О. Уільямсона розвинули А. Алчіан та Г. Демсец. Зокрема, Г. Демсец, критикуючи позиції О. Уільямсона, звертає увагу на відсутність чіткого понятійного апарату в працях останнього. Так, вказуючи, що О. Уільямсон використовує термін «витрати управління» (англ. governance costs) як по відношенню до витрат ринкової організації, так і до витрат внутрішньої організації фірми, що «затуманює суть справи», сам Г. Демсец пропонує трансакційними витратами називати саме витрати ринкової контрактиції, а витрати управління трансакціями в межах фірми – управлінськими витратами (англ. managerial costs) [12, с. 241-242]. У спільній праці [13] А. Алчіан та Г. Демсец визначили границі фірми на основі величини трансакційних витрат та особливу увагу приділили такій складовій трансакційних витрат, як витрати опортуністичної поведінки, а саме витрати

на здійснення контролю відносин «принципал-агент», що виникають унаслідок «ухиляння» (англ. *shirking*).

У. Меклінг та М. Дженсен також визнали існування трансакційних витрат, розробляючи власну концепцію фірми та меж її існування. Фірма ними визначалась як «мережа контрактів», а основна проблема фірми полягала в проблемі вибору оптимальної контрактної форми, яка забезпечить максимальну економію агентських витрат – тобто витрат, що супроводжують відносини агента та принципала (саме під ними і розуміють автори трансакційні витрати) [14].

Концепція фірми І. Барцеля також ґрунтується на порівнянні витрат внутрішніх і зовнішніх трансакцій, які автор називає відповідно витратами вимірювання за випуском та за витратами. Там, де граничні витрати вимірювання за витратами дорівнюють граничним витратам вимірювання за випуском і знаходяться границі фірми [15]. Основна увага автора, таким чином, зосереджена на стадії виконання контрактів (*ex post*), тоді як згадуваний раніше О. Уільямсон концентрується на проблемі «регуляційних структур», а саме оцінці поведінки учасників трансакцій, розв'язанні спорів, що виникають, застосуванні санкцій до порушників тощо. Схожі ідеї покладено в основу праць С. Гроссмана та Г. Харта, Д. Крепса та інших зарубіжних вчених [16; 17].

Зокрема, П. Мілгром та Дж. Робертс, повернувшись до основоположної ідеї Р.Коуза про вирішальну роль витрат при веденні перемовин, наділяють такі властивості одній зі складових трансакційних витрат – «витрат торгу». Тут також спостерігаємо зосередженість дослідників на визначенні меж фірми. За їх переконанням, саме такі витрати, а не безпосередньо специфічні інвестиції (на відміну від думки О. Уільямсона), можуть бути мірилом ефективності користування послуг ринку. Проте автори також наголошують на тому, що можливості фірми обмежуються витратами, пов'язаними з функціонуванням централізованої системи контролю («витрати впливу»). Центральна влада сама спричиняє стимули до зловживання нею, а також до непродуктивної діяльності з метою впливу на прийняття рішень на користь тих чи інших груп зацікавлених осіб усередині або ззовні фірми. Отже, на цілком справедливому переконання П. Мілгрорма та Дж. Робертса, укрупнення фірми понад певні розміри призводить до втрат ефективності, і границі фірми визначаються точкою, за якою «витрати впливу» починають переважати над «витратами торгу» [18].

Загалом вказані автори, що розвивали ідеї Р. Коуза, О. Уільямсона та інших, визнають існування трансакційних витрат та використовують їх для пояснення власних концепцій фірми та її меж, концентруючи увагу на тих чи інших складових витрат, проте не надають системного висвітлення сутності самої категорії. Їх трактування мають певні відмінності, однак вони швидше доповнюють одне одного, ніж взаємовиключають.

Існує ряд підходів, які підкреслюють зв'язок трансакційних витрат з певними діями в ході укладання контрактів та угод. Зокрема, Дж. Джонс та С. Хілл до трансакційних витрат відносять витрати перемовини, моніторинг, проведення угоди, які дозволяють сторонам дійти згоди [19]. У. Ніколсон, автор одного з відомих підручників з мікроекономіки, виділяє експліцитні трансакційні витрати (оплата за послуги посередників) та імпліцитні (витрати на пошук і збір інформації) [20].

Більш повним із цієї групи поглядів можна вважати визначення К. Делмена: «Трансакційні витрати – це витрати збору та обробки інформації, витрати проведення переговорів та прийняття рішення, витрати контролю та юридичного захисту виконання контрактів» [21].

Найбільш радикальним серед зарубіжних дослідників можна вважати визначення С. Чанга: «У самому широкому сенсі слова трансакційні витрати складаються з тих витрат, існування яких неможливо уявити собі в економіці Робінзона Крузо». Оскільки процес виробництва і від Робінзона Крузо вимагає певних витрат, то, отже, в економіці з двома та більше учасниками трансакційними витратами слід вважати всі витрати зверх та окрім власних витрат виробництва. Таким чином, чим сильніше в економіці інтенсивність обміну, тим вищий при інших рівних умовах рівень трансакційних витрат. Згідно з цим твердженням максимальні трансакційні витрати виникають у плановій економіці, що і визначає її неефективність [22]. Дане визначення важко вважати правильним, адже загальновідомо, що планова економіка при всіх

її недоліках все ж таки може позитивно вплинути на зниження рівня трансакційних витрат [23]. Можна також зробити висновок, що зростання трансформаційних витрат може супроводжуватись зниженням трансакційних, і навпаки, якщо знижуються витрати виробництва, то це може спричинити зростання трансакційних витрат. Слід зауважити, що такі взаємозалежності необхідно вивчати окремо для кожної господарючої системи з урахуванням її особливостей.

Теорія трансакційних витрат знайшла відображення також і у працях російських та українських вчених. Слід зазначити, що це поняття увійшло до їх сфери досліджень відносно недавно.

Зокрема, в працях С. Малахова помітно спробу ввести поняття трансакційних витрат у неокласичну теорію. Здійснивши поділ сукупних трансакційних витрат на грошові (явні) та негрошові (неявні), він пояснює сутність багатьох процесів, що відбуваються в сучасній економіці Росії. Зокрема, у праці [24] пропонується до моделі, побудованої на основі моделі Баумоля-Тобіна, вводити деякі податки (в тому числі податок на додану вартість) у якості додаткових трансакційних витрат. Проте, на наш погляд, ПДВ недоцільно розглядати як складову трансакційних витрат, адже він здебільшого характеризує особливості технологічного характеру безпосередньо фірми, а не взаємозв'язки суб'єктів ринкових відносин.

Визначення трансакційних витрат С. Малахов подає з точки зору вибору альтернатив «купувати чи шукати» та «купувати чи чекати»: «Трансакційні витрати – це різниця між даною ціною пропозиції та можливою більш низькою ціною, що сплачується покупцем у якості альтернативи більш високим витратам пошуку, інформації, очікування чи виробництва» [25]. Для продавця це різниця між ціною попиту та можливою більш високою ціною як альтернативою вищим витратам пошуку, інформації та очікування. На жаль, у такому розрізі інформація на сучасних підприємствах не аналізується, що унеможливує прийняття ефективних управлінських рішень. Також у працях С. Малахова можна бачити і трактування, схоже до думки К. Ерроу: «Трансакційні витрати – це ціна, яку платить будь-яка господарююча система за недосконалість своїх ринків» [26].

На цій підставі можна зробити припущення про взаємозалежність рівня трансакційних витрат і ступеня недосконалості ринку. Для підтвердження наведемо твердження Д. Нортона про те, що саме трансакційні витрати роблять ринки недосконалими: «Трансакційні витрати виникають унаслідок того, що інформація має ціну та асиметрично розподілена між сторонами обміну. Тому результатом будь-яких дій гравців щодо формування інститутів з метою структурування взаємовідносин буде збільшення ступеня недосконалості ринків. Ефект полягає в тому, що навіть у тих випадках, коли сучасна інституціональна структура більше сприяє одержанню вигод від обміну, ніж попередня, все одно будуть з'являтися стимули обманувати, бути «безбілетником» і т.д., що призведе до підвищення ступеня недосконалості ринків» [7].

А. Олійник трактує трансакційні витрати таким чином: «Трансакційні витрати – це всі витрати, пов'язані з обміном та захистом прав правомочностей» [27, с. 133]. Звідси випливає, що до трансакційних витрат автор справедливо відносить не тільки витрати, пов'язані з пошуком інформації, веденням перемовин, укладання контракту, але також і витрати, що виникають після цього у процесі забезпечення виконання умов контракту (тобто закріплення прав власності). Слід зазначити, що така трактовка заслуговує на увагу, оскільки дозволяє здійснити кількісне вимірювання трансакційних витрат на мікро- та макрорівні. В. Кокорев також дотримується «контрактної» точки зору на трансакційні витрати [28].

З погляду економічної теорії прав власності розглядає трансакційні витрати і Р. Капелюшніков, зазначаючи, що введення в науковий обіг ідеї додатних трансакційних витрат – одне із головних досягнень неокласичного підходу, оскільки саме завдяки їм права власності «мають значення» (теорема Коуза) [29].

А. Шастітко у своїх дослідженнях займає позицію, що схожа до позиції одного з основоположників теорії трансакційних витрат Дж. Коммонса, наголошуючи на існуванні різниці між обміном та передаванням прав, ввівши також різницю і в характеристиках товару –



фізичні (обмін) та правові (передача). Окрім того, автор (подібно до К. Ерроу) наголошує на тому, що в загальній формі трансакційні витрати можна описувати як витрати взаємодії. Таке визначення цілком коректне та дозволяє розглядати трансакції більш широко, на відміну від інших визначень, які зводять трансакції до обміну правами власності [30].

С. Барсукова вже на мікроекономічному рівні виділяє трансакційні витрати на підприємствах малого бізнесу, даючи їм визначення як витратам, пов'язаним з обслуговуванням контрактних відносин, а також передачею, специфікацією та захистом прав власності [31, с. 109].

Для вітчизняної наукової думки (як і для російських вчених-економістів) питання трансакційних витрат є також досить новим. Дискусії стосовно сутності та визначення трансакційних витрат, їх складу, класифікації, причин виникнення тощо не вщухають і досі.

Так, відомий український вчений С. Архиреев трактує трансакційні витрати як «економічні витрати, що включають неявні витрати (втрати), які визначаються за альтернативним принципом, як сукупність витрат, що виникають при обміні правами власності, і затрат, призначених для зменшення цих витрат» [32, с. 4]. Також вчений вважає, на відміну від Дж. Коммонса, що такі витрати швидше виконують роль «мастила», яке дозволяє зменшити дію «сили тертя» [33].

У роботах І. Булеєва розглядаються проблеми класифікації та вимірювання трансакційних витрат в умовах перехідної економіки [23; 34], а С. Кузьминов вивчає трансакційні витрати, які виникають унаслідок подолання економічними суб'єктами непрозорості інформаційного простору [35]. Останнім автором уточнено поняття походження трансакційних витрат. Ним виявлено, що трансакційні витрати мають подвійне значення. З боку економічних суб'єктів вони є витратами, пов'язаними з подоланням непевності, і водночас це витрати на утримання економічних структур.

Слід також згадати й інших вітчизняних вчених, які зробили значний внесок у дослідження трансакційних витрат у різних секторах економіки. Зокрема, це А. Дугінець (трансакційні витрати економічної інтеграції), Я. Зінченко (трансакційні витрати формування та розвитку фондового ринку), Т. Семенова (трансакційні витрати іноземного інвестування), М. Чапала та А. Іванов (трансакційні витрати промислово-фінансових груп) тощо.

ВИСНОВКИ

Таким чином, переважна більшість економістів-дослідників одночасно визнає і об'єктивну необхідність існування трансакційних витрат (оскільки вони виникають унаслідок наявності певної інфраструктури та підтримують життєдіяльність фірми), і їх негативний характер, рекомендуючи фірмам шукати механізми їх уникнення або мінімізації. Зокрема, скорочення таких витрат радять досягати шляхом здійснення інституційних перетворень (наприклад, за допомогою кооперації або об'єднання підприємств).

З урахуванням здійсненого огляду існуючих в економічній літературі точок зору на категорію «трансакційні витрати» вважаємо за доцільне в подальших дослідженнях щодо оптимізації діяльності вертикально інтегрованих компаній трактувати трансакційні витрати у вузькому розумінні як частину витрат обігу та втрачених вигод, які пов'язані з використанням ринкового механізму для просування товарів (робіт, послуг) на ринок.

Перспективи подальших досліджень: на сьогодні залишається недостатньо дослідженою проблема оцінки трансакційних витрат, вивчення їх складу та класифікації, причому вона є не стільки прикладною, скільки стає проблемою теорії трансакцій у цілому. Особливо актуальною ця проблема є при вивченні ефективності вертикальної інтеграції компаній.

Thus, the majority of the economists-researchers at the same time accept the objective necessity of the transaction costs existing (as they emerge because of some infrastructure existing and support the firm's activity) and their negative character, recommending the firms to search the mechanism of their avoiding or minimization. In particular, it is recommended to decrease such costs by making

institutional transformation (for example, by cooperation or integration of the enterprises).

Considering the analysis of the opinions concerning transaction costs existing in the economic literature, it would be expedient in the further researches to consider the transaction costs at the enterprise level as a part of the turnover costs and lost profits for the goods promotion to the market.

ЛІТЕРАТУРА

1. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. – Пер. с англ. под ред. В. С. Катыкало, Н. П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 702 с.
2. Wallis J. J., Nort D. C. Measuring the Transaction Sector in American Economy. 1870-1970. – In: S. L. Engerman and R. E. Gallman. Long-Term Factors in American Economic Growth/ Chicago University of Chicago Press. – 1986. – 234 p.
3. Coase R. The Nature of the Firm. – In: *Economica*, 4, 1937. P. 336 – 405.
4. Commons J. R. Institutional Economics. New York: Macmillan, 1934.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2007. – 224 с.
6. Бартевев С. А. Экономические теории и школы (история и современность): Курс лекций / С. А. Бартевев. – М.: БЕК, 1996. – 352 с.
7. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
8. Neihans J. Money and Barter in General Equilibrium with Transaction Costs / J. Neihans. // *American Economic Review*. 1971. December. – P. 773–783.
9. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. – *THESES*, 1993, т. 1, вып. 1, с. 66.
10. Эгертссон Траунн. Экономическое поведение и институты / Траунн Эгертссон. – Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 408 с.
11. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – 702 с.
12. Демсец Г. Еще раз о теории фирмы / Природа фирмы: Пер. с англ., под ред. О. Уильямсона и Дж. Уинтера. – М.: Дело, 2001. – С. 237-267.
13. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization // *American Economic Review*. – 1972. – Vol. 62, December. – pp. 777–795.
14. Дженсен М. К., Меклинг У. Х. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности / Пер. с англ. // *Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент*. – 2004. – № 4. – С. 118-191.
15. Barzel Y. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge, Cambridge University Press., N.-Y., 1989.
16. Kreps M. *Corporate Culture and Economic Theory. – Perspectives on Positive Political Economy*. Ed. by Alt E., and Shapsley A. Cambridge, 1990.
17. Grossman S. J., Hart O. S. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration // *Journal of Political Economy*. – 1986. August. – Pp. 691–719.
18. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т. / Пер. с англ. И. В. Розмаинского, Д. Е. Тетерина, К. А. Холодидина под редакцией И. И. Елисеевой и В. Л. Тамбовцева – СПб.: Экономическая школа, 1999. – т. 1 – 472 с., т. 2 – 424 с. – Серия «Библиотека Экономической школы» (Paul Milgrom, John Roberts Economics, Organization and Management).
19. Jones G. R., Hills C. W. L. *Transaction Costs: Analysis of Strategy – Structure Choice* // *Strategic Management Journal*, Vol. 9, p. 160.
20. Nicholson W. *Microeconomic Theory: Basis Principles and Extensions* / 5th ed.: The Dryden Press, 1992. – P. 440.
21. Dahlman Carl J / *The Problem of Externality* // *The Journal of Law and Economics* 22. April 1979, p. 148.
22. Chueng S. N. S. The Myth of the Social Costs / S. N. S. Chueng. – L.: 1978.
23. Булеев И. П. Управление трансакционными издержками в переходной экономике / И. П. Булеев. – НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 154 с.
24. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. В. Малахов // *Вопросы экономики*. – 1997. – № 7. – С. 77-86.
25. Малахов С. В. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия / С. В. Малахов // *Вопросы экономики*. – 1996. – № 10. – С. 89-102.
26. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. В. Малахов // *Вопросы экономики*. – 1998. – № 11. – С. 78-96.
27. Олейник А. Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002. – 416 с.
28. Кокорев В. Е. Трансакционные издержки «AD VALOREM» / В. Е. Кокорев // *Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: материалы одноименного круглого стола* / под ред. В. Л. Тамбовцева. – Москва: Экон. фак.: ТЕИС, 1998. – С. 71-87.
29. Капелюшников Р. И. Новая институциональная теория [Электрон. ресурс] / Р. И. Капелюшников // *Институт свободы «Московский либертариум»*. – 2004. – 24 января [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.libertarium.ru/libertarium/10625/>
30. Шаститко А. Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Е. Шаститко // *Вопросы экономики*. – 1997. – № 7. – С. 65-76.
31. Барсукова С. Ю. Трансакционные издержки вхождения на рынок предпринимателя малого бизнеса / С. Ю. Барсукова // *Проблемы прогнозирования*. – 2000. – № 1. – С. 108-119.
32. Архиреев С. И. Трансакційні витрати в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.01.01. / С. І. Архиреев / Харківський національний ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Х., 2002. – 32 с.
33. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев / *Бизнес Информ*, 2000. – 286 с.
34. Булеев И. П., Шепеленко О. В. Сущность трансакционных издержек в рыночной экономике / И. П. Булеев, О. В. Шепеленко // *Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая*. Выпуск 70. – 2004. – С. 101-106.
35. Кузьминов С. В. Трансакційні витрати: механізм формування та впливу на економічну циклічність: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / С. В. Кузьминов. – Донецьк, 2000. – 19 с.