

Е.В. Попов, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук, проф.,
М.В. Власов, канд. экон. наук,
А.Ю. Веретенникова, аспирант,¹
г. Екатеринбург

ПРОЗРАЧНОСТЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК²

В статье обосновывается необходимость четкого разделения транзакционных и трансформационных издержек. В связи с этим разработан алгоритм выделения транзакционных издержек. Также показано его применение для выделения транзакционных издержек в перечне расходов, представленном в Налоговом кодексе РФ. Выявленные типы транзакционных издержек систематизированы по функциям управления и производства, что позволяет видеть, каким образом транзакционные издержки распределены в деятельности хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: транзакционные издержки, прозрачность, алгоритм выделения, классификация.

Транзакционные издержки – термин, появившийся в институциональной экономике в начале XX века. Это время, когда стало понятно, что неоклассическая экономика неспособна объяснить все процессы, имеющие место в экономике, что взаимодействия между агентами во все не происходят гладко: без малейших трений, потерь и затрат. А также среда, в которой функционируют и принимают решения экономические агенты, характеризуется высокой степенью неопределенности, что может препятствовать, в

свою очередь, их рациональному поведению.

Важно отметить, что вопросы исследования транзакционных издержек и прежде рассматривались на страницах журнала «Вестник УГТУ-УПИ» как в работах авторов данной статьи [11], так и в работах А.Р. Маматказина, Е.А. Кондрашовой [6] и других исследователей.

Целью настоящего исследования является разработка технологии выделения и анализа транзакционных издержек, обеспечивающей прозрачность транзакционных издержек в промышленном регионе.

Настоящее исследование предполагает выполнение следующих задач:

- обзор взглядов на понятие транзакционные издержки и объяснение необходимости разработки алгоритма выделения транзакционных издержек;
- выявление критериев разделения транзакционных и трансформационных издержек;
- разработка алгоритма выделения транзакционных издержек;

¹ Попов Евгений Васильевич – доктор экономических наук, доктор физико-математических наук, профессор, руководитель центра экономической теории Института экономики УрО РАН; e-mail: erorov@mail.ru.

Власов Максим Владиславович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Института экономики УрО РАН; e-mail: mvllassov@mail.ru
Веретенникова Анна Юрьевна – младший научный сотрудник Института экономики УрО РАН; e-mail: veretenya@inbox.ru.

² Исследование выполнено при финансовой поддержке гранта РГНФ 10-02-05501 е/И «Экспериментальное исследование региональных институтов приращения знаний».

- выделение трансакционных издержек производственного предприятия на основе Налогового кодекса РФ;
- систематизация трансакционных издержек производственного предприятия по выбранным критериям.

В современной экономической теории существует множество подходов к определению трансакционных издержек, что породило множество классификаций трансакционных издержек, а также способов их выделения и измерения.

Понятие «трансакционные издержки» было введено в экономическую теорию Р. Коузом, хотя о возможности существования издержек обмена и об их влиянии на решения обменивающихся субъектов писал еще К. Менгер в работе «Основания политической экономии» [7]. С помощью трансакционных издержек Р. Коуз объяснял существование таких противоположных рынку иерархических структур, как фирм. В своей статье «Природа фирмы», вышедшей в 1937 г., Р. Коуз дал определение трансакционных издержек, которые понимал как издержки, сопряженные с выяснением того, каковы соответствующие цены проведения переговоров и заключения контрактов [4]. В течение долгого времени идеи Р. Коуза приняты не были, хотя позднее стали активно обсуждаться.

Трансакционные издержки в течение долгого времени игнорировались большинством экономистов, так как возникали трудности с формализацией явлений, которые их порождали. Далее рассмотрим, какие трактовки рассматриваемого понятия имеют место в экономической теории.

К. Эрроу под трансакционными издержками понимал издержки «поддержания экономической системы на ходу» или затраты на управление экономической системой [17]. Однако такая

формулировка понятия трансакционных издержек хотя и отражает их суть, но трудно применима для их оценки и анализа.

С. Чен трансакционными издержками называл издержки, которые не существуют в экономике Робинзона Крузо. Также в экономической литературе трансакционные издержки часто сравнивают с трением в физике.

Д. Норт определяет трансакционные издержки следующим образом. Трансакционные издержки – это издержки оценки полезных свойств объекта обмена и издержки обеспечения прав и принуждения их соблюдения [11]. Также Д. Норт и Дж. Уоллис характеризуют трансакционные издержки как все затраты продавца, которые он нес бы, если бы «продавал» товар самому себе. Последний факт достаточно интересен и объясним тем, что при продаже самому себе исчезают причины, которые порождают трансакционные издержки: отсутствует неопределенность, оппортунистическое поведение, а поведение покупателя для продавца является рациональным, так как в роли продавца и в роли покупателя выступает один и тот же экономический субъект.

Для конкретизации содержания трансакционных издержек экономисты пытались рассматривать различные типы трансакционных издержек. Например, П. Милгром и Дж. Робертс [8] выделяли два вида: издержки координации и издержки мотивации. Однако в сложившихся экономических условиях данная классификация не отражает всего разнообразия трансакционных издержек, что связано, отчасти, с эволюционным расширением этого понятия.

Д. Норт [11], анализируя природу и суть трансакционных издержек, выделил факторы, от которых зависит уровень и структура трансакционных издержек. В их числе размер рынка, необходимость

измерений, система принуждения, идеологические установки и представления. Подобные размышления позволили американскому экономисту предложить классификацию, которая была более четко сформулирована Т. Эггертсоном. Эта классификация включала издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки составления контракта, издержки мониторинга, издержки принуждения к исполнению контрактов, издержки защиты от третьих лиц. Описанная классификация, возникшая в результате анализа внешних признаков деятельности, которая порождает трансакционные издержки, не имеет четко выраженного классификационного признака разделения.

Р. Нельсон, расширяя предыдущую классификацию, добавляет и анализирует другой тип трансакционных издержек – это издержки измерения [19]. О. Уильямсон при анализе трансакционных издержек брал за основу момент возникновения трансакционных издержек. Издержки, возникающие до заключения контракта, он называет *ex ante*, издержки, возникающие после заключения контракта, он называет *ex post* [15]. Т. Фишер наряду с разделением трансакционных издержек по времени их возникновения в сделке выделяет одноразовые и регулярные трансакционные издержки [16]. Широко распространена также классификация, которую предложил К. Менар. Он выделил издержки вычленения, информационные издержки, издержки масштаба, издержки поведения. Классификационный признак трансакционных издержек Э. Фуруботна и Р. Рихтера – это сфера их возникновения, согласно которому существуют рыночные, управленческие и политические трансакционные издержки [18].

Р.И. Капелюшников [3] классифицирует трансакционные издержки в зависимости от того, в какой последователь-

ности они возникают в ходе совершения сделки. Согласно этому признаку существуют издержки поиска информации, издержки ведения переговоров, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения, издержки политизации.

Причиной такого разнообразия трансакционных издержек является отсутствие общепринятого взгляда на понятие трансакционных издержек, что связано с неоднозначностью и разнообразием в причинах возникновения трансакционных издержек. В связи с этим существующие в экономической теории классификации трансакционных издержек не являются комплексными и полными.

В настоящей работе мы попытаемся более четко определить границы трансакционных издержек. Для этого будем использовать не только понятие трансакционные издержки и признаки их выделения, но и понятие трансформационные издержки, при этом учитывая тот факт, что совокупные издержки организации состоят из трансакционных и трансформационных.

Под трансформационными издержками будем понимать издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате которого производится продукт определенной ценности [5].

Под трансакционными издержками будем понимать издержки функционирования системы [14].

Из определения трансформационных издержек следует, что основным признаком разделения трансакционных и трансформационных издержек – это тип *операции, которая применяется к ресурсам* и приводит к появлению тех или иных издержек. Так, трансформационные издержки возникают в результате трансформации ресурсов. Согласно

определению трансформационных издержек преобразование ресурсов можно рассматривать как физическое изменение материала. Трансакционные издержки возникают в результате обмена ресурсами, которые при этом не изменяют свои физические характеристики.

В качестве другого признака выделения трансакционных издержек можно использовать поведенческие предпосылки их возникновения. Так, если издержки возникли в результате ограниченной рациональности индивидов, оппортунистического поведения [15] или сопровождающей их неопределенности [9], то такие издержки можно отнести к трансакционным.

Трансакционные издержки существуют как в виде потерь от наличия и приведения в действие перечисленных выше факторов, так и от попытки их предупредить, то есть как потери от риска, так и издержки страхования риска [9].

Рассмотренные выше признаки позволяют разделить трансакционные и трансформационные издержки, однако для анализа трансакционных издержек производственного предприятия требуется более конкретное разделение издержек. Трансформационные и трансакционные издержки должны находиться в единой системе организации производства, место в которой и для первых, и для вторых строго определено. Такая потребность объясняется необходимостью учета и анализа трансакционных издержек. В данной работе мы не предлагаем новой системы учета затрат или пересмотра существующих, а лишь пытаемся найти способ оптимизации деятельности организации, используя при этом трансакционные издержки. Для этого попытаемся сопоставить уже известные инструменты анализа деятельности организации с фактом наличия в организации трансакционных издержек.

Вернувшись к определению трансформационных издержек, обратим внимание на его вторую часть, в которой речь идет о том, что трансформация ресурсов приводит к созданию продукта определенной ценности. Возникает вопрос, каким образом происходит разделение на трансакционные и трансформационные издержки в цепочке создания ценности. Напомним, что М. Портер, в своей работе «Конкуренция» [13] выделил следующие виды деятельности, участвующие в процессе создания ценности (см. рисунок).

Проанализируем каждый тип деятельности на предмет наличия трансакционных и трансформационных издержек.

1. *Инфраструктура фирмы.* Издержки создания и обеспечения инфраструктуры являются трансакционными, так как необходимы для обеспечения функционирования экономической системы, под которой в данном случае понимаем фирму.
2. *Управление трудовыми ресурсами.* Издержки управления, в данном случае – издержки управления трудовыми ресурсами, относятся к трансакционным, так как являются издержками взаимодействия экономических субъектов. Данный тип деятельности включает набор, подготовку, развитие и стимулирование кадров.
3. *Технологические разработки.* Вопрос отнесения технологических издержек к трансакционным или к трансформационным связан с характером производства. Если научно-техническая деятельность является частью производственного процесса, что, как правило, происходит в высокотехнологичных отраслях, то такие издержки целесообразно отнести к транс-

формационным. Иначе издержки технологии предлагаем рассматривать как транзакционные.

4. **Материально-техническое снабжение.** К издержкам материально-технического снабжения относятся издержки, необходимые для приобретения ресурсов. Ресурсы в данном случае не проходят физической трансформации, а происходит лишь перераспределение прав собственности. Таким образом, данный тип издержек является транзакционным.
5. **Входящие и исходящие поставки.** Издержки, необходимые для входящих и исходящих поставок, – это логистические издержки для приобретения, хранения, распределения исходных ресурсов для производства продукции или услуг [2], а также для погрузки, разгрузки готовой продукции и управления складскими запасами. В зависимости от типа деятельности той или иной компа-
- нии их можно отнести как к трансформационным, так и к транзакционным.
6. **Маркетинг и продажи.** Издержки маркетинга и продаж являются транзакционными, так как связаны с процессом обмена и возникают в результате сбыта и распределения созданной продукции. Этот тип деятельности включает решения в области продвижения на рынке, дилерской поддержки, ценообразования.
7. **Обслуживание.** Издержки обслуживания также являются транзакционными, так как их основная задача – «заставить» клиента воспользоваться услугами и продуктами фирмы повторно либо посоветовать услуги фирмы. Можно сказать, что издержки обслуживания – это издержки маркетинга и продаж, только с большим горизонтом планирования. Они нацелены на продажи не данного продукта, а будущих, что характери-



Рисунок. Цепочка создания ценности М.Портера

зуется некой удовлетворенностью потребителя.

8. *Операции* или сам процесс производства включает подготовку к производству, обработку, сборку, контроль качества и т.п. Данный процесс включает как трансформационные издержки, так и транзакционные. Например, издержки, связанные с подготовкой производства, обработкой и сборкой ресурсов, являются трансформационными. Потери при производстве относятся к транзакционным издержкам, последующая продажа некачественных товаров также впоследствии приводит к транзакционным издержкам. Возникает необходимость в издержках страхования этих потерь – это издержки контроля качества.

Таким образом, мы можем сделать выводы о том, какие издержки относить к транзакционным. Издержки, связанные со вспомогательными видами деятельности, маркетингом и продажами, обслуживанием и управлением, – это транзакционные издержки.

Удобно анализировать транзакционные издержки, используя классификацию процессов организации, согласно которой существует основной процесс, управленческий и вспомогательный [1]. В этом случае издержки управленческого и вспомогательного процесса будут являться транзакционными. А основной процесс будет включать как трансформационные, так и транзакционные издержки. Основной вид деятельности в цепочке создания ценности и основной процесс в данном случае идентичны.

Проведенный анализ видов транзакционных издержек в организации позволяет сформулировать алгоритм выделения транзакционных издержек.

1. Определить, какой тип деятельности на предприятии является основным.
2. Определить, какие типы ресурсов преобразуются, в какую продукцию в рамках основной деятельности.
3. Определить, к какому типу процесса относится данный тип издержек.
4. Если издержки являются издержками основного процесса, то определить, не являются ли издержки издержками транзакционной сферы, используя признак типа операции над ресурсами и природу издержек.
5. Принять окончательное решение о типе транзакционных издержек.

Следующим шагом обеспечения прозрачности транзакционных издержек производственного предприятия является их систематизация. Для этого воспользуемся функциональным содержанием каждой группы транзакционных издержек. В настоящем исследовании предлагаем систематизировать транзакционные издержки по функциям производства, выделив издержки производства, распределения, сбыта и потребления, а также по функциям управления, выделив издержки планирования, организации, мотивации и контроля [12]. Такое разделение позволит наглядно увидеть как недостаток, так и избыток транзакционных издержек в тех или иных областях деятельности предприятия.

В качестве источника видов издержек воспользуемся перечнем расходов, представленным в Налоговом кодексе РФ [10]. Таким образом, мы не только облегчим систематизацию транзакционных издержек, но и попытаемся сгладить имеющиеся неудобства, связанные с множеством систем учета затрат на предприятии.

В таблице представлено распределение расходов по функциям производства и управления. Понимание того, какие издерж-

Распределение транзакционных издержек организации по функциям управления и производства

ПЛАНИРОВАНИЕ					ОРГАНИЗАЦИЯ				
Производство	Распределение	Сбыт	Потребление	Производство	Распределение	Сбыт	Потребление		
<p>1. Расходы по набору персонала</p> <p>2. Расходы на информационные услуги</p> <p>3. Расходы на изучение рынка и сбор информации</p> <p>4. Расходы на консультационные услуги</p>				<p>1. Расходы на управление производством</p> <p>2. Расходы на сертификацию продукции и услуг</p> <p>3. Расходы по гарантийному ремонту и обслуживанию</p> <p>4. Расходы на НИОКР</p> <p>5. Расходы на юридические услуги</p> <p>6. Расходы некапитального характера, связанные с совершенствованием технологий, организации производства и управления</p> <p>7. Взносы по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний</p> <p>8. Командировочные и транспортные расходы персонала</p> <p>Налоги, сборы, таможенные пошлины</p> <p>9. Обслуживание ценных бумаг</p>	<p>1. Расходы по предоставлению работников другим организациям</p> <p>2. Расходы на возмещение затрат работников по уплате процентов по займам на приобретение и строительство жилого помещения</p> <p>3. Расходы на создание и выпуск ценных бумаг</p> <p>4. Взносы в уставной капитал</p> <p>5. Расходы по операциям с финансовыми инструментами</p> <p>6. Процент по долговым обязательствам</p> <p>7. Добровольное страхование имущества, направленного на получение дохода</p> <p>8. Добровольное страхование товарно-материальных запасов</p>	<p>1. Представительские расходы</p> <p>2. Судебные расходы и арбитражные сборы</p> <p>3. Расходы на услуги банков</p> <p>4. Расходы на содержание помещений</p> <p>5. Расходы на аренду</p> <p>6. Процент по долговым обязательствам</p> <p>7. Добровольное страхование имущества</p> <p>8. Добровольное страхование</p> <p>9. Расходы на рекламу</p>	<p>1. Расходы на обеспечение пожарной безопасности и нормальных условия труда и мер по технике безопасности</p> <p>2. Платежи за право пользования ОИС и СИ</p> <p>3. Арендные (лизинговые платежи)</p> <p>4. Расходы на содержание и реализацию предмета залога</p> <p>5. Расходы на средства связи</p> <p>6. Расходы, связанные с приобретением программ ЭВМ</p> <p>7. Расходы на содержание служебного транспорта</p> <p>8. Расходы на содержание поселков</p> <p>9. Расходы на содержание основных средств и иного имущества природоохранного назначения</p> <p>10. Расходы на содержание помещений общественного питания</p> <p>11. Расходы (в том числе для формирования резерва) на обеспечение социальной защиты инвалидов, доплаты инвалидам</p> <p>12. Расходы на оплату труда при отсутствии работника на рабочем месте (в том числе на время выполнения гос. и общ. обязанностей)</p> <p>13. Расходы на оплату труда работников-доноров за дни обследования, сдачи крови и отдыха</p> <p>14. Взносы, вклады, уплачиваемые неком., международ. организациям и т.д.</p>		

Окончание таблицы

МОТИВАЦИЯ			КОНТРОЛЬ				
Производство	Распределение	Сбыт	Потребление	Производство	Распределение	Сбыт	Потребление
<p>1. Расходы на обеспечение транспорта, питания и мест проживания для работников</p> <p>2. Расходы на обучение персонала</p> <p>3. Расходы на оплату труда на время учебных отпусков</p> <p>4. Расходы, произведенные в пользу работников</p> <p>5. Компенсации за неиспользованный отпуск</p> <p>6. Стоимость бесплатного предоставления работникам коммунальных услуг, питания</p> <p>7. Надбавки за условия труда и стаж работы</p> <p>8. Расходы на доплаты при временной утрате трудоспособности</p>		<p>2. Расходы в виде скидки</p> <p>2. Ценовые различия при реализации по льготным ценам товарам работников</p>		<p>1. Затраты на контроль соблюдения соответствующих требований</p> <p>2. Расходы на аудиторские услуги и услуги по оценке</p> <p>3. Расходы на замену бракованных, утративших товарный вид в процессе перевозки и реализации печатных изданий в упаковке</p> <p>4. Потери</p> <p>5. Расходы на аннулированные производственные заказы, в том числе затраты на производство, не давшие продукции</p> <p>6. Потери от простоев по внутрипроизводственным причинам</p> <p>7. Расходы в виде недостачи материальных ценностей в производстве и на складах в случае отсутствия виновных лиц</p> <p>8. Расходы на ведение бухгалтерского учета и публикацию бухгалтерской отчетности</p> <p>9. Расходы для представления форм и сведений государственного статистического наблюдения</p>	<p>1. Убытки по сделке уступки права</p> <p>2. Расходы в виде отрицательной курсовой разницы</p> <p>Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам</p>	<p>1. Потери от брака при реализации продукции</p> <p>2. Технические аварии и другие потери при производстве (или) транспортировке</p>	<p>1. Дивиденды, штрафы, пени</p> <p>2. Расходы по валютным операциям</p> <p>3. Потери от стихийных бедствий, пожаров, аварий и другие ЧС</p> <p>4. Потери от недостачи или порчи запасов</p> <p>5. Расходы на добровольное страхование рисков, связанных с выполнением строительных монтажных работ</p> <p>6. Расходы на проведение собраний акционеров</p>

ки относятся к транзакционным, а также их распределение по типам деятельности, позволяет определить наиболее оптимальный путь распределения транзакционных издержек по сферам деятельности, а также увидеть, какие издержки существуют в организации, но не учитываются при принятии управленческих решений. Другое преимущество и необходимость обеспечения прозрачности транзакционных издержек заключается в возможности учесть и предупредить появление издержек, приводящих к убытку на предприятии.

Приведем следующий пример. Понимание видов расходов, возникающих при реализации планирования производства, включающие расходы по набору персонала, расходы на изучение рынка и сбор информации, расходы на консультационные и информационные услуги, позволяют учесть расходы, сопровождающие процесс планирования производства. Однако нельзя говорить, что перечень расходов, представленный в таблице, является исчерпывающим. Неучет тех или иных видов издержек свидетельствует о необходимости добавления их в Налоговый кодекс РФ, что позволит проводить более качественный анализ деятельности предприятия.

Рассмотрим другую ситуацию, имеющую отражение в рассматриваемой таблице. Мы видим, что типы издержек приведены не во всех областях деятельности. Отсутствие примеров издержек в определенных группах в таблице свидетельствует либо об отсутствии таких расходов на большинстве предприятий, поэтому нет необходимости их учитывать, либо их отсутствие является недостатком рассматриваемого государственного документа. Примером таких затрат являются издержки планирования сбыта и потребления.

Отметим, что сферы производства и потребления – это те сферы деятельности, содержание которых в российской практике является наиболее понятным и

проработанным. Сферы сбыта и распределения являются менее прозрачными. Этот факт дает повод для появления незапланированных транзакционных издержек, приносящих убыток предприятию.

Таким образом, разработанная система транзакционных издержек – шаг на пути к оптимизации деятельности предприятия за счет обеспечения прозрачности транзакционных издержек, что способствует как их своевременному учету, так и возможности их предупреждения в том случае, если издержки не являются желательными, либо уменьшению их негативного влияния на рентабельность деятельности предприятия.

Теоретическая значимость проведенного исследования заключается в попытке обеспечить прозрачность транзакционных издержек предприятия путем разработки алгоритма выделения транзакционных издержек и их дальнейшей систематизации.

Практическая значимость проведенного исследования заключается в выявлении неполноты содержания Налогового кодекса РФ и недостатка внимания к определенным типам деятельности, порождающих транзакционные издержки, но не учитываемых в системах учета, имеющих место на предприятиях.

Подводя итоги проведенного исследования, следует отметить, что в настоящей работе был разработан алгоритм выявления транзакционных издержек, выявлены транзакционные издержки предприятия, проведена их систематизация и сделано распределение транзакционных издержек по функциям управления и производства. Выполненные действия позволили сформировать инструмент для обеспечения прозрачности транзакционных издержек предприятия.

Список использованных источников

1. Елиферов В.Г., Репин В.В. Бизнес-процессы: регламентация и управление. Инфра-М, 2007.
2. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: теория и практика. Аспект Пресс, 2004.
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. М.: ИМЭМО, 1990.
4. Коуз Р.Х. Фирма, рынок и прав. М.: Дело ЛТД, 1993.
5. Кузьминов Я.И., Бендукидзе К.А., Юдкевич М.М. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты, М.: ГУ ВШЭ, 2006.
6. Маматказин А.Р., Кондрашова Е.А. О природе транзакционных издержек // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2005. № 6.
7. Менгер К. Основания политической экономии: исследования о методах социальных наук и политической экономии в особенности. М.: Территория будущего, 2005.
8. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. В 2 т. Т. 1. СПб.: Экономическая школа, 1999.
9. Найт Ф. Риск, неопределенность и прибыль / Пер.с англ. М.: Дело, 2003.
10. Налоговый кодекс РФ. Глава 25: Налог на прибыль организаций. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.zakonrf.info/nk/ch2/>.
11. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М. 1997.
12. Попов Е.В., Власов М.В., Веретенникова А. Ю. Функциональная классификация транзакционных издержек приращения знаний // Вестник УГТУ-УПИ. Серия экономика и управление. 2010. № 2.
13. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000.
14. Татаркин А.И., Попов Е.В., Власов М.В. Основные термины современной экономической теории. Екатеринбург: ИЭ Уро РАН, 2008.
15. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Л.: ЛЕНИЗДАТ, 1996.
16. Фишер Т. Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 3.
17. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов // Thesis 1993, Т. 1 Вып. 2.
18. Furubotn E.G, Richter R. The New Institutional Economics: An Assessment // Introduced and edited by E.G.
19. Nelson Ph. R. Information and Consumer Behavior // Journal of Political Economy, 1970. Vol. 78. № 2.