

ТЕОРЕТИКО-ЕКОНОМІЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Євтушенко О.В.,

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

У статті проаналізовано існуючі класифікації трансакційних витрат. Автор надає удосконалену класифікацію трансакційних витрат, яка є необхідною передумовою для розробки методики оцінки трансакційних витрат в економіці.

Ключові слова: сервісна економіка, трансакційні витрати, господарська одиниця.

ТЕОРЕТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОТНОСИТЕЛЬНО КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В статье проанализированы существующие классификации трансакционных издержек. Автор представляет усовершенствованную классификацию трансакционных издержек, которая является необходимой предпосылкой для разработки методики оценки трансакционных издержек в мире.

Ключевые слова: сервисная экономика, трансакционные издержки, хозяйственная единица.

THEORETICAL-ECONOMIC APPROACHES TO THE CLASSIFICATION OF TRANSACTION COSTS

The article analyzes the existent classifications of transaction costs. An author gives the improved classification of transaction costs, that is a necessary pre-condition for development of methodology of estimation of transaction costs in the economy.

Key words: service economy, transaction costs, economic unit.

В сучасному суспільстві відбуваються певні зміни щодо панування нематеріального виробництва на відміну від домінування матеріальної сфери в індустріальній економіці минулого століття. Ці тенденції властиві всім без виключення країнам, як розвиненим, так і тим, що перебувають на шляху становлення ринкової економіки.

Основною рисою становлення новітньої постіндустріальної економіки є перехід від виробництва товарів до надання послуг. Причому ті послуги, які займають головне місце у створенні валового внутрішнього продукту в постіндустріальній економіці, мають переважно інтелектуальний, творчий характер.

Як зазначає відомий вітчизняний учений А. А. Чухно, постіндустріальна економіка, як свідчить досвід розвинених країн, підриває основи товарного виробництва, і перш за все, його ключову категорію — вартість. Серед факторів, що визначають цей процес, виокремлюються панування нематеріального виробництва, тобто сфери послуг, нова природа головного виробничого ресурсу — інформації і знань, перетворення праці на творчу працю, творчу діяльність людини. Якщо раніше у формі товарів виступали переважно результати матеріального виробництва, матеріальні блага, то в новій економіці пануючою формою стають послуги, які і за формою, і за змістом істотно відрізняються від товарів — матеріальних благ. Послуги освіти, науки, культури, охорони здоров'я — це результат інтелектуальної праці, ціну яких визначають не так затрати праці, як якість послуг [8, с. 112].

Отже, особливої актуальності в умовах трансформації суспільного виробництва в постіндустріальному суспільстві заслуговують питання визначення вартості послуг. Загальновідомо, що вартість, а відповідно і ціна, будь-якого товару чи послуги в ринкових

умовах формується завдяки досягненню рівноваги попиту й пропозиції. Але певною мірою вона залежить і від витрат на виробництво, оскільки будь-який підприємець не буде виробляти товар, надавати послугу, якщо це не приносить йому прибутку.

І, якщо проблема визначення загальної суми витрат на виробництво продукції матеріальної сфери в економічних дослідженнях розроблена досить повно і ґрунтовно, то питання визначення витрат щодо нематеріальних благ потребують подальшого удосконалення та розвитку.

Насамперед, це викликано загальними тенденціями в економіці. По мірі розвитку суспільства сукупні трансакційні витрати займають все більшу частку в загальних витратах, які несе економічна система в цілому, й витісняють звичайні трансформаційні, тобто виробничі витрати. Що стосується послуг, то трансакційні витрати займають більшу частку у її собівартості, ніж трансформаційні, оскільки надання будь-якої послуги супроводжується перевіркою інформації, укладанням угоди, контролем за її виконанням тощо.

При цьому для перехідної економіки України у порівнянні з розвиненими країнами характерне суттєве збільшення трансакційних витрат. Причинами цього є: низький ступінь специфікації прав власності, недостатній розвиток інформаційної інфраструктури, невисокий рівень довіри до зобов'язань партнерів при укладанні угод тощо. Ці та інші чинники викликають ускладнення контрактних відносин у вітчизняній підприємницькій діяльності. Відповідно зростає рівень трансакційних витрат у загальній кількості витрат суб'єктів господарювання.

Окрім цього, природа послуги як нематеріального блага визначає певні складнощі формування її вартості, оскільки більшість послуг мають індивіду-

альний характер і спрямовані на задоволення чітко визначених потреб, що в кінцевому рахунку робить неможливим застосування ринкових принципів ціноутворення. Тому ціну досить часто такої індивідуалізованої послуги можливо визначити тільки на основі витрат на її створення.

Таким чином, на погляд автора дослідження, особливої уваги в умовах формування сервісної економіки нового типу заслуговує питання створення методологічного та методичного базису визначення розміру трансакційних витрат у сфері надання послуг при переході від індустріального до постіндустріального суспільства як на рівні окремої господарської одиниці, так і на макроекономічному рівні. Для цього, перш за все, необхідно обґрунтувати повну та детальну класифікацію трансакційних витрат. Така класифікація є необхідною передумовою для розробки методики оцінки трансакційних витрат в економіці.

В сучасній економічній теорії щодо аналізу трансакційних витрат використовуються кілька теоретико-економічних підходів. Тому представляється доцільним розглянути основні з них.

Найбільш відомим є запропоноване О. Уільямсоном розподілення трансакційних витрат на *ex ante* й *ex post* (рис. 1).

На думку О. Уільямсона, корисно розрізнити трансакційні витрати типу *ex ante* й *ex post*. Перші включають в себе витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів й забезпечення гарантій реалізації угоди. Ці дії можна проводити з особливою ретельністю, і в такому випадку складається складний документ, в якому передбачаються численні можливі майбутні події й відповідна адаптація до них учасників угоди. У протилежному випадку договір може залишитися неповним й провали в ньому будуть заповнюватися сторонами по ходу виникнення непередбачених обставин. Отже, замість того, щоб заздалегідь наводити мости через всі можливі перешкоди, що є дуже амбіційною задачею, оговорюється лише необхідність вирішення проблем по мірі їх появи.

Ex post контрактні витрати зустрічаються в кількох формах. Вони включають, по-перше, витрати, які пов'язані з поганою адаптацією до непередбачених подій та мають місце при порушенні відповідності механізму угод обставинам їхньої реалізації, що М. Аокі називає «зміщенням контрактної кривої»; по-друге, витрати на позови, що супроводжують двосторонні зусилля з усунення *ex post* суперечностей у контрактних відносинах; по-третє, організаційні й експлуатаційні витрати, які сполучені з використанням

структур управління (часто не судів), куди сторони звертаються для залагодження конфліктів; і, по-четверте, витрати, що пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань [7, с. 55-58].

Тобто всі трансакційні витрати О. Уільямсон розподіляє на витрати, які виникають до укладання угоди, і витрати, які виникають після її підписання. В якості критерію розподілу трансакційних витрат він використовує фактор часу. Але необхідно звернути увагу на те, що узагальнення витрат на специфікацію прав власності та їхній захист й віднесення цих двох груп витрат до витрат *ex post* є не досить обґрунтованим. На погляд автора наукового дослідження, витрати на специфікацію прав власності необхідно здійснювати до підписання контракту. Тоді специфікація прав власності, тобто чітке формулювання й розподіл правомочностей власності надасть можливість сторонам, що підписали угоду, не допускати різничитань контракту, а таким чином зменшити витрати *ex post*.

Удосконалення класифікації, запропонованої О. Уільямсоном, було здійснено Д. Нортм й Дж. Уоллісом. Учені розподілили весь процес контрактної на три періоди: *ex ante*, *ex interim*, *ex post* (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація трансакційних витрат за Нортм–Уоллісом

Види трансакційних витрат		
трансакційні витрати, що виникають до обміну	трансакційні витрати, що виникають у процесі обміну	трансакційні витрати, що виникають після обміну
витрати на отримання інформації про ціни й можливі альтернативи, якість товару та надійність контрагента тощо	витрати, пов'язані з очікуванням у галузях, отриманням нотаріально засвідчених документів, отриманням страховки, здійсненням розрахунків і т.д.	витрати із захисту контрактів, перевірки їх виконання (контроль), контроль за якістю та ін.

Складено за даними [9, с. 232-233].

Ця класифікація також показує, що трансакційні витрати мають ярко виражений часовий аспект.

Слід зазначити, що такий розподіл трансакційних витрат при здійсненні угоди в часі є підґрунтям для вибору тієї чи іншої форми інституційного захисту в залежності від обраних норм дисконтування.

Цю класифікацію Дж. Уолліса й Д. Норта по відношенню до контрактного процесу у відповідності з розподілом всього процесу контрактної на три стадії було доопрацьовано С. І. Архієреєвим, який відзначає, що класифікація трансакційних витрат повинна бути проведена не відносно обміну, а відносно угоди, але з поправкою для випадку, коли укладання угоди фактично співпадає з обміном. Тому до неї слід включати такі три групи витрат (табл. 2).

Крім цього, С. І. Архієреєв і Я. В. Зінченко розділяють трансакційні витрати на трансакційні витрати й трансакційні втрати. Витрати першого типу представляють собою свідомі витрати, на які суб'єкти економічних відносин готові піти заради скорочення інших, під-



Рис. 1.4. Види трансакційних витрат за О. Уільямсоном

час неминучих, витрат [2, с. 7]. Трансакційні втрати завжди представляють собою негативний бік ринкової системи для учасників економічних відносин, оскільки виступають у вигляді втрати коштів, часу чи інших ресурсів проти їх бажання [2, с. 8].

Таблиця 2

Класифікація трансакційних витрат за С. Архієреєвим

Вид трансакційних витрат	Сутність трансакційних витрат
Витрати, що передують укладанню угоди	Вони носять в основному інформаційний характер та пов'язані з пошуком придатного за ціною та якістю товару, перевіркою надійності продавця тощо. Складні угоди можуть потребувати серйозних витрат на пророблення юридичних питань з метою запобігання негативних наслідків угоди
Витрати на укладання угоди	В рутинних операціях вони порівняно низькі та пов'язані з забезпеченням грошового та кредитного обігу. Якщо момент укладання угоди співпадає з моментом проведення обміну, то це можуть бути витрати, пов'язані з галузями й втратами часу на оформлення обміну. Сюди ж відносяться втрати, що виникають в результаті придбання товару за ціною, вищою можливої альтернативної ринкової, як через недостатність інформації, так і через небажання здійснювати альтернативні дії
Втрати, що виникають після укладання угоди	Витрати контролю за якістю та виконанням контрактів взагалі, відстоювання прав в арбітражі, суді, а в перехідній економіці й прийняття «дієвих» мір до порушників. Вони можуть також включати шкоду, яка наноситься невиконанням умов угоди однією зі сторін, шкоду, що виникає в результаті невідповідності якості отриманого товару очікуваній якості та ін. До таких витрат потрібно віднести й екстерналії, які виникають у третіх осіб в результаті певного характеру проведення угод

Складено за даними [1, с. 19-20].

Однак автори двох вищенаведених класифікацій не надають жодного пояснення, де закінчується процес, що передує укладанню угоди, а де починається процес, який має називатися укладанням угоди. Якщо ототожнювати укладання угоди з переговорами, то останні не завжди закінчуються підписанням угоди, а обмін може не здійснитися, тому що від нього можуть відмовитися в останній момент. Якщо звести укладання угоди до її підписання та закріплення печаткою, то доцільніше, на погляд автора дослідження, визначити це як момент, що розділяє витрати *ex ante* й *ex post*.

Отже, оскільки обмін може не відбутися, тому представляється доцільним віднести витрати процесу обміну до витрат *ex ante*.

В залежності від тієї сфери, в якій трансакційні витрати виникають, розроблено класифікацію К. Менаром (табл. 3).

Вищенаведена класифікація дозволяє розподілити трансакційні витрати відносно області виникнення. Однак на практиці визначити область, в якій виникають трансакційні витрати, досить складно, оскільки окремі види трансакційних витрат можуть виникати у декількох сферах одночасно, наприклад, витрати контролю якості. А тому при визначенні їх загальної величини можливе виникнення подвійного рахунку, що робить достатньо складним викори-

стання на практиці цієї класифікації для розрахунку загальної суми витрат підприємницької діяльності.

Відносно галузі виникнення трансакційних витрат розроблено також класифікацію Е. Фуруботна та Р. В. Ріхтера (табл. 4).

Таблиця 3

Класифікація трансакційних витрат за К. Менаром

Трансакційні витрати			
Витрати виділення	Інформаційні витрати	Витрати масштабу	Витрати опортуністичної поведінки
обумовлено різним ступенем технологічної залежності виробничих операцій	складаються з витрат кодування, вартості передачі сигналу, витрат розшифрування, а також витрат навчання використання інформаційної системи	обумовлені існуванням системи знеособленого обміну, який потребує спеціалізованої системи забезпечення дотримання контрактів	існування яких обумовлено тим, що покарання порушника угоди сполучено з певними витратами

Складено за даними [9, с. 232].

Таблиця 4

Класифікація трансакційних витрат за Фуруботном-Ріхтером

Трансакційні витрати		
Ринкові	Управлінські	Політичні
витрати пошуку інформації, витрати торгу (ведення переговорів) й прийняття рішень, витрати контролю й моніторингу	витрати розробки, впровадження, підтримки та вимірювання організаційного дизайну	витрати створення, підтримки та вимірювання формальної та неформальної політичної організації системи, а також забезпечення функціонування політичної системи, включаючи заснування законодавчої системи, оборони, судочинства, транспорту та освіти

Складено за даними [9, с. 233].

Слід зазначити, що застосування цієї класифікації також має обмежене практичне застосування внаслідок можливості виникнення неоднозначних ситуацій. Наприклад, якщо переговори проводяться між фірмою та владними структурами, то виникає об'єктивне питання, до якої з категорій (управлінської чи політичної) відносити ті витрати, що виникають при такому переговорному процесі, і яку базу розподілу обирати?

Або, що стосується витрат контролю та моніторингу, частину з яких складають державні витрати на підтримання системи мір та ваг, наскільки обґрунтовано відносити останні до категорій «ринкові трансакційні витрати», запропонованої Фуруботном-Ріхтером?

Певне вдосконалення цієї класифікації здійснено вітчизняним ученим А. А. Ткачом, який виділяє такі види трансакційних витрат:

1) ринкові (пошуку й накопичення інформації (безпосередні витрати, тобто реклама, і зустрічі з потенційними клієнтами), укладання договору, контролю і виконання зобов'язань (витрати часу, оплата за юридичні консультації, витрати узгодження рішень між власниками);

2) внутрішньофірмові (постійні: для організації й модернізації організаційної структури (управління ресурсами, інвестування в інформаційну техно-

Таблиця 5

Класифікація трансакційних витрат
Норта–Еггертссона

Трансакційні витрати	
Вид витрат	Зміст витрат
1. Витрати пошуку інформації (чи витрати виявлення альтернатив)	Витрати часу та ресурсів, які необхідні для ведення пошуку, а також витрати, які пов'язані з неповнотою та недосконалістю сфери пошуку: прийнятна ціна; інформація про якість товарів і послуг; інформація про репутацію продавців; інформація про репутацію покупців; витрати вимірювання.
2. Витрати ведення переговорів	Витрати комунікації (витрати на переклад, витрати, пов'язані з нерозумінням партнерами один одного через відмінності в бізнес-культурі); стратегічні витрати (витрати на коштовні прийоми, обіди, супроводження партнера тощо); витрати затягування прийняття рішень (витрати альтернатив).
3. Витрати укладання контракту	Витрати, пов'язані з фіксацією контракту.
4. Витрати моніторингу	Збір інформації про дії партнера; стимулювання добросовісного виконання контракту.
5. Витрати примушення до виконання контракту	Механізми примушення до виконання контракту (репутаційний та контрактний).
6. Витрати специфікації й захисту прав власності	Витрати на обмін правами власності; витрати на захист прав власності, які мають, від держави (експропріація, націоналізація тощо) та кримінальних структур (вимагання, рейдерство тощо).

логію, охорони ресурсів, лобювання тощо); змінні: ведення бізнесу, функціонування фірми, ухвалення рішень і нагляду за їх реалізацією, визначення продуктивності робітників, обробки інформації тощо);

3) суспільні чи публічні (витрати організації, змісту й модернізації публічного порядку даної еко-

номічної системи (створення правового порядку, публічного управління, системи виховання і освіти, судового устрою тощо); витрати функціонування суспільства (поточні витрати на законодавство, оборону країни, комунікацію, освіту тощо) [6, с. 89-91].

Однак навіть вдосконалена класифікація А. А. Ткача не знімає певних протиріч при дослідженні трансакційних витрат. А саме, розподілу окремих видів трансакційних витрат при взаємодії суб'єктів, які представляють вищенаведені групи. Окрім цього, узагальнене визначення ринкових витрат не дає підстав щодо віднесення трансакційних витрат, які виникають на ринку, до якоїсь окремої категорії, зокрема чи є це витрати покупця, продавця, чи механізму функціонування ринку, а також як їх розподіляти і який механізм розподілу витрат використовувати.

Достатньо відома також класифікація трансакційних витрат, яку здійснено Д. Нортом та Т. Еггертссоном (табл. 5). Першим цю класифікацію запропонував Д. Норт, а чітко сформулював Т. Еггертссон.

Ця класифікація є ґрунтовною, і в ній трансакційні витрати чітко розподіляються за окремими видами. При цьому вченими визначено докладний перелік витрат, що формують кожну класифікаційну групу.

Отже, як видно з вищенаведених теоретико-економічних підходів до аналізу трансакційних витрат, в основному трансакційні витрати пов'язані з переговорним процесом на укладання угоди і складаються з витрат на отримання інформації та проведення переговорів. Такі переговори необхідні для того, щоб сторони, що укладають угоду, дізналися одна про одну і отримали необхідну для укладання контракту інформацію. Тому представляється доцільним класифікувати трансакційні витрати відносно угоди, що укладається.

Таблиця 6

Класифікація трансакційних витрат

Вид трансакційних витрат		Зміст витрат
1		2
Витрати до укладання угоди	Витрати на пошук інформації	Витрати на пошук потенційних партнерів та споживачів для своєї продукції; витрати на пошук товару для покупки і мінімальної ціни; витрати на рекламу та зустрічі з потенційними клієнтами; витрати на вивчення ділової репутації; збитки, пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації та дезінформацією; витрачений час
	Витрати на проведення переговорів щодо умов контракту	Витрати на переговори щодо умов та форми угоди; витрати часу на узгодження рішень між власниками; оплата за юридичні консультації
	Витрати на укладання угоди	Витрати на юридичне чи нелегальне оформлення угоди; витрати на подолання неточностей та різночитань при складанні контракту; витрати на підготовку установчих документів; витрати на реєстрацію угоди
	Витрати на специфікацію прав власності	Визначення та реєстрація прав власності. Оплата послуг юристів
	Витрати вимірювання якості товарів та послуг	Витрати, пов'язані з розробкою системи стандартів; витрати контролю рівня якості та кількості продукції; витрати на вимірювальну апаратуру; витрати процесу вимірювання; оплата послуг посередників та експертів; витрати від помилок вимірювання
Витрати після укладання угоди	Витрати та захист прав власності	Витрати на створення та підтримання в суспільстві адекватного сприйняття справедливості й правового режиму; витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів; оплата послуг державних і судових органів; витрати на встановлення прав, що порушені при виконанні контрактів; збитки від недостатньої специфікації прав власності та їх захисту
	Витрати, що виникають в результаті порушення умов контракту	Витрати опортуністичної поведінки (спроби однієї з договірних сторін здобути односторонні переваги за рахунок іншої); витрати від різночитання умов контракту; витрати від непередбачених подій (форс-мажор) та подій, не передбачених контрактом
	Витрати на моніторинг	Витрати контролю над дотриманням умов угоди
	Витрати на захист від третіх осіб	Витрати на захист від претензій третіх осіб на частку корисного ефекту від угоди

Таким чином, на основі узагальнення літературних джерел, також з урахуванням визначених недоліків й обмежень застосування вищенаведених класифікацій трансакційних витрат, автором пропонується наступна класифікація (табл. 6).

В основу вищенаведеної класифікації трансакційних витрат покладено принцип розподілення трансакційних витрат на *ex ante* й *ex post*, запропонований О. Уільямсоном. При цьому автором дослідження узагальнено на основі аналізу літературних джерел зміст складових кожної групи трансакційних витрат, що дозволяє вирішити проблему віднесення певних трансакційних витрат до окремої класифікаційної групи, тобто здійснити ідентифікацію трансакційних витрат, що виникають у діяльності суб'єктів господарювання.

Така ідентифікація трансакційних витрат підприємницької діяльності є необхідною передумовою проведення оціночних розрахунків щодо визначення загального розміру трансакційних витрат. Застосування на практиці розробленої автором дослідження класифікації трансакційних витрат дозволить здійснювати аналіз трансакційних витрат у внутрішньофірмових ієрархіях, виділяти джерела трансакційних витрат й відповідно шляхи зменшення їхнього розміру тощо.

Запропонована класифікація трансакційних витрат на основі етапів щодо укладання угоди може бути використана також для розробки методики оцінки трансакційних витрат на макрорівні.

Таким чином, визначення приналежності трансакційних витрат до певної класифікаційної групи є основою для розробки методики оцінки трансакційних витрат, а також визначення напрямків їх зниження, до яких, зокрема, відносяться: спеціалізовані ринки та біржі, які урівноважують попит та пропозицію у просторі і/чи у часі; реклама, що виконує інформативну функцію; репутація, яку відображують засоби індивідуалізації продукції, робіт, послуг; система міри та ваги, що дозволяє здійснити зіставлення різної кількості благ; використання стандартних форм контрактів; гарантії третьої сторони та ін.

При цьому слід відмітити, що в сучасних умовах розвитку суспільства особливого значення набувають питання оцінки трансакційних витрат у сфері послуг, оскільки саме цей сектор економіки займає провідне місце у створенні валового внутрішнього продукту в більшості розвинених країн світу, і ці тен-

денції щодо збільшення частки нематеріального виробництва властиві також країнам з перехідною економікою, до яких, зокрема, відноситься й Україна.

Як зазначав ще двадцять років тому Т. Стоуньєр, постіндустріальна економіка — це економіка, в якій промисловість за показниками зайнятості та своєї частки в національному продукті поступається першим місцем сфері послуг [5, с. 398]. І, як свідчать останні макроекономічні дані, така тенденція формування новітньої сервісної економіки є доволі сталою.

Так, характеризуючи тенденції розвитку сучасного суспільства, С. Надель відмічає, що на теперішній час в індустріально розвинених країнах у сфері послуг, згідно з офіційною статистикою, зайнято від половини до трьох чвертей сукупної робочої сили. На її частку приходиться половина і більш ВВП [4, с. 26].

Отже, стрімкий розвиток сфери послуг в умовах переходу суспільства на постіндустріальний шлях розвитку вимагає розробки нових, а також удосконалення існуючих теоретико-методичних підходів економічної теорії щодо аналізу цієї сфери економіки.

До основних напрямків наукових досліджень з цієї проблематики представляється доцільним віднести, насамперед, визначення тенденцій формування економіки послуг в постіндустріальному суспільстві. Оскільки, як стверджує В. Л. Іноземцев, швидке ускладнення сфери послуг, розпочата переорієнтація з примітивних, відтворювальних їх видів на індивідуалізовані, такі, що потребують високої кваліфікації, органічне включення до цієї сфери цілих сегментів освіти, охорони здоров'я, науки та культури призвели до зміни якості життя. Таким чином, перша системна криза, яка серйозно знизилася значення первинних галузей в народному господарстві як розвинених країн, так і світу в цілому, значною мірою викликала розвиток постіндустріальних тенденцій [3, с. 8].

Ці та інші постіндустріальні тенденції певним чином впливають на формування витратного механізму в економіці в цілому і в економіці послуг зокрема. Тому, на погляд автора наукової праці, першочергового значення набувають питання оцінки трансакційних витрат в економіці послуг, оскільки частка, яку займають останні в загальних витратах при виробництві будь-якого економічного блага, особливо послуги, підвищується з кожним роком при відповідному зменшенні частки трансформаційних витрат.

Список літератури

1. Архиев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиев. — Х. : Бизнес Информ, 2000. — 288 с.
2. Архиев С. И. Трансакционные издержки институционализации фондового рынка / С. И. Архиев, Я. В. Зинченко. — Х.: ХНУ имени В. Н. Каразина, 2005. — 248 с.
3. Иноземцев В. Л. Расколотая цивилизация: системные кризисы индустриальной эпохи / В. Л. Иноземцев // Вопросы философии. — 1999. — №5. — С. 3—18.
4. Надель С. Вероятность и перспективы будущей индустриальной революции / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — №9. — С. 26—37.
5. Стоуньєр Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики / Т. Стоуньєр // Новая технологическая волна на Западе. — М. : Прогресс, 1986. — С. 392-409.
6. Ткач А. А. Институціональна економіка. Нова институціональна економічна теорія : навчальний посібник / А. А. Ткач. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 304 с.
7. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон; пер. с англ. — СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. — 702 с.
8. Чухно А. А. Висновки і пропозиції, що витікають із праці «Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України» / А. А. Чухно // Економічна теорія. — 2004. — №1. — С. 103—114.
9. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. — 591 с.