

АНАЛІЗ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Кампо Г.М.

У даній статті розглядаються сутність транзакційних витрат, основні визначення цієї категорії економічної теорії; актуальні проблеми вимірювання та аналізу транзакційних витрат малого бізнесу регіону; труднощі, з якими стикаються малі підприємства в процесі їх діяльності. Встановлено за допомогою опитування суб'єктів малого бізнесу Закарпатської області деякі види транзакційних витрат, які вони несуть в процесі своєї діяльності. Визначено основні напрями зниження транзакційних витрат малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, транзакційні витрати.

ВСТУП

Розвиток і підтримка малого бізнесу є одним із головних шляхів подолання соціальної та економічної кризи в умовах трансформації економіки регіону. Проте, не зважаючи на те, що розвиток малого бізнесу в Україні визнаний одним із пріоритетів соціально-економічної політики, суб'єкти малого бізнесу продовжують зустрічати значні перешкоди, як з боку державних органів, так і з боку ринкового середовища.

Зовнішнє підприємницьке середовище визначається сукупністю факторів і умов, які прямо або опосередковано впливають на розвиток підприємництва. Зокрема, на ефективність розвитку підприємництва позитивно (або негативно) впливають взаємини з органами державної й місцевої влади, постачальниками й споживачами, суб'єктами ринкової інфраструктури. Багато чого залежить від відносин з конкурентами, фінансово-кредитними установами, від рівня податкового навантаження, цін (тарифів) на продукцію (послуги) природних монополій і т.д. Оцінка таких факторів є досить складною проблемою, можливим вирішенням якої є методологічний підхід, заснований на аналізі транзакційних витрат (витрат транзакцій).

Дослідженню поняття транзакційних витрат присвятили свої праці такі вчені, як Р.Коуз, який вперше ввів цю категорію в економічну теорію, К. Ерроу, Дж. Стіглер, А. А. Алчіан, Г. Демсетц, які розширили визначення даного поняття. О. Вільямсон та К. Менар, розробили кожен власний варіант класифікації транзакційних витрат. Спробу кількісно оцінити рівень транзакційних витрат на матеріалах економіки США здійснили Дж. Волліс та Д.Норт.

Для аналізу факторів, що впливають на розвиток малого бізнесу в регіоні продуктивним може виявитися методологічний підхід, заснований на аналізі транзакційних витрат (витрат транзакцій). Тому, основним завданням даної статті є оцінка транзакційних витрат суб'єктів малого бізнесу регіону.

В процесі дослідження використано наступні методи: метод логічного узагальнення застосовано для теоретичного обґрунтування поставлених задач та уточнення ключових понять дослідження. Історико-логічний метод використано для визначення сутності транзакційних витрат. В процесі аналізу транзакційних витрат малого бізнесу використовувалися метод експертних оцінок – для виявлення проблем розвитку малого бізнесу в регіоні, метод соціологічних опитувань – для дослідження зовнішнього середовища функціонування малого бізнесу у Закарпатській області.

1 РОЗВИТОК ТЕОРІЇ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

Уперше поняття транзакційних витрат ввів Рональд Коуз [1]. У своїй статті „Природа фірми” (1937) [2, с.192] він визначив транзакційні витрати, як витрати функціонування ринку. Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, при якому можна не враховувати витрати на здійснення угод. Проте насправді, як показав Р. Коуз, такі витрати є і при укладанні кожної угоди необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, налагоджувати взаємозв'язки, ліквідувати розбіжності. Ці витрати Р. Коуз назвав транзакційними, або витратами використання ринкового механізму.

Таким чином, Р. Коуз запровадив у економічній теорії новий клас витрат, які отримали назву транзакційних. Ним же була здійснена спроба пояснити закономірності, що лежать в основі процесу виникнення і зростання фірми. Фірма зростає доти, доки економія на витратах, пов'язана із укладанням ринкових угод, не почне перекидатися збільшенням витрат, пов'язаних із використанням адміністративного механізму.

Пізніше до транзакційних витрат стали відносити будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів, незалежно від того, де вони здійснюються — на ринку чи всередині організації. Цей етап розвитку теорії припадає на 50-ті роки ХХ ст. Він пов'язаний з цілою групою імен,

Кампо Георгіна Михайлівна, к.е.н., доцент кафедри фінансів Ужгородського національного університету, тел. 050 921 09 07, e-mail: georginakampo@rambler.ru

серед яких К. Ерроу, Дж. Стіглер, А. А. Алчіан, Г. Демсетц, О. Вільямсон.

У межах сучасної економічної теорії транзакційні витрати отримали безліч трактувань, іноді навіть діаметрально протилежних. Так, К. Ерроу визначав транзакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи – "витрати з підтримки економічних систем на ходу". К. Ерроу порівнював дію транзакційних витрат в економіці з дією тертя у фізиці [3, с.33]. Я. Корнаї прямо використовує термін "тертя" для опису чинників, що перешкоджають оперативному укладанню угод між економічними агентами.

Розвиваючи аналіз Р. Коуза, сучасні економісти запропонували велику кількість варіантів визначення транзакційних витрат, які одночасно розглядаються як їх види. Навіть простий перелік наявних визначень розкриває зміст цієї категорії: "витрати з обміну правами власності", "витрати із здійснення та захисту контрактів", "витрати отримання вигод від спеціалізації та розподілу праці". Так, наприклад: О. Вільямсон [4; с.393] робить акцент на витратах опортуністичної поведінки; Дж. Стіглер – на витратах отримання інформації; М. Дженсен та У. Меклінг – на витратах, що виникають в межах відносин "поручитель виконавець", перш на все – на витратах контролю за поведінкою виконавця; А. Алчіан та Г. Демсетц – на витратах координації між різноманітними ресурсами у процесі виробництва; Й. Барцель – на витратах вимірювання [3; с.34].

У теоріях деяких економістів транзакційні витрати існують не тільки в ринковій економіці (Р. Коуз, К. Ерроу, Д. Норт [5; с.40]), але і в альтернативних способах економічної організації, і, зокрема, у плановій економіці (С. Ченг, Л. Алчіан, Г. Демсетц). Так, згідно з С. Ченгом, максимальні транзакційні витрати спостерігаються у плановій економіці, що зрештою визначає її неефективність.

Деякі автори з самого початку розглядають транзакційні витрати як неоднорідну за своїм складом категорію, яка охоплює витрати на отримання інформації про уподобання та можливості контрагентів, досягнення угоди, а також витрати на контроль за виконанням та захист досягнутих угод.

На думку таких авторів як А. Дадашев, Н. Гловацкая, С. Лазаренко та А. Нешитой [6; с.132] транзакційні витрати включають, щонайменше, наступні складові:

- витрати пошуку інформації (витрати на пошук інформації про ринкову ситуацію, а також втрати від неповноти інформації);

- витрати ведення переговорів і укладення контрактів;

- витрати виміру (витрати, необхідні для оцінки якості товарів і послуг, з приводу яких відбувається угода);

- витрати специфікації й захисту прав власності (плата за послуги юристів і арбітражу, втрати, понесені через неправильну специфікацію);

- витрати опортуністичного поводження (витрати на контроль за дотриманням умов угоди й запобігання їхніх порушень).

1. Витрати пошуку інформації. Перед тим, як буде укладено угоду або контракт, потрібно мати інформацію про те, де можна знайти потенційних покупців і продавців відповідних товарів і факторів виробництва, які ціни сформувались на ринку. Витрати такого роду складаються з витрат часу й ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також із втрат, пов'язаних з неповнотою й недосконалістю інформації.

2. Витрати ведення переговорів. Ринок вимагає відволікання значних коштів на проведення переговорів про умови обміну, на оформлення контрактів. Основний інструмент економії такого роду витрат - стандартні (типові) договори.

3. Витрати виміру. Будь-який продукт або послуга – це комплекс характеристик. В акті обміну неминуче враховуються лише деякі з них, причому точність їхньої оцінки (виміру) буває надзвичайно приблизною. До них відносять витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне виміру, на здійснення заходів, що мають на меті забезпечити сторони від помилок виміру й, нарешті, втрати від цих помилок. Витрати виміру ростуть із підвищенням вимог до точності. Крім того, такі форми ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові ярлики, придбання партій товарів по зразках і т.д. обумовлені метою економії цих витрат.

4. Витрати специфікації й захисту прав власності. У цю категорію входять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу й ресурсів необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від поганої їхньої специфікації й ненадійного захисту. Деякі автори (Д. Норт) додають сюди витрати на підтримку в суспільстві консенсусної ідеології, оскільки виховання членів суспільства в дусі дотримання загальноприйнятих неписаних правил і етичних норм є набагато більш ощадливим способом захисту прав власності, ніж формалізований юридичний контроль.

5. Витрати опортуністичного поводження. Це найбільш прихований і, з погляду економічної теорії, найбільш цікавий елемент транзакційних витрат. Сам термін „опортуністичне поводження” – був уведений О. Вільямсоном [4]. Опортуністичним вважається поводження, що вказує на ухилення від умов контракту. Сюди відносять різні випадки неправди, обману, байдкування на роботі й т.д. Витрати цього типу виникають через асиметрію інформації й пов'язані з труднощами точної оцінки пост-контрактного поводження іншого учасника угоди. Максимізуючи дохід, індивідууми завжди будуть ухилятися від умов договору (тобто, надавати послуги меншого обсягу або гіршої якості) у тих межах, у яких це не загрожує їхній економічній безпеці.

Розрізняють дві основних форми опортуністичного поводження. Першу називають „моральним ризиком”. „Моральний ризик” виникає тоді, коли в договорі одна сторона покладається на іншу, а одержання надійної інформації про її поводження вимагає витрат або взагалі неможливо. Найпоширеніший різновид опортуністичного поводження такого роду – „ухиляння” (shirking), коли

агент працює з меншою віддачею, ніж це передбачено договором. Особливо зручний ґрунт для „ухиляння” створюється за умов спільної праці групою, або, за А. Алчіаном і Г. Демсецом, „командою” [3]. Складно виділити особистий внесок кожного працівника в сукупний результат діяльності „команди” фірми або урядового закладу. Доводиться використовувати сурогати виміру й судити про продуктивність багатьох працівників не по результату, а по витратах (тривалості праці), але й ці показники можуть бути неточними. При асиметрії інформації існують і стимули, і можливості для роботи з меншою віддачею. Звідси негативні стимули, що підштовхують до „ухиляння”. Тому й у приватних фірмах, і в урядових закладах створюються спеціальні складні й дорогі структури, у завдання яких входять контроль за поведінням агентів, виявлення випадків опортунізму. Скорочення витрат опортуністичного поведіння – головна функція значної частини управлінського апарату різних організацій.

Друга форма опортуністичного поведіння – „вимагання” (holding-up). Можливості для нього з’являються тоді, коли один з виробничих факторів стає незамінним, „унікальним” для інших членів „команди” і не має можливості знайти йому еквівалентної заміни на ринку, що призводить до значних втрат. Навіть коли „вимагання” залишається тільки можливістю, воно завжди поєднано з реальними втратами. По-перше, з огляду на погрозу „вимагання”, учасники „команди” уникатимуть довгострокових інвестицій. [7, с. 70].

Деякі категорії транзакційних витрат виникають до моменту до здійснення угоди (збір інформації), деякі – в момент її здійснення (переговори й оформлення контракту), деякі носять пост-контрактний характер (заходи безпеки проти опортуністичного поведіння, заходи щодо відновлення порушених прав власності).

Найважливішою характеристикою транзакційних витрат є те, що вони допускають значну економію на масштабах. Д. Норт і Р. Томас зазначали, що „в міру того, як обсяг випуску в секторі збільшується, питомі витрати на одну угоду падають” [8, с. 93]. Постійні компоненти є у всіх видах транзакційних витрат: коли інформація зібрана, нею може скористатися будь-яка кількість потенційних продавців і покупців; договори стандартизуються; вартість розробки законодавства або адміністративних процедур не залежить від того, яка кількість осіб підпадає під дію. Тому для малих підприємств транзакційні витрати є більш значимими, ніж для великих.

2 ОЦІНКА ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Визначення рівня транзакційних витрат – складне завдання саме по собі, а тим більше при відсутності багатьох надійних даних про діяльність малих підприємств. У принципі наближену оцінку можна одержувати на основі регулярних опитувань підприємств. Зниження транзакційних витрат вони

можуть експертно оцінити у вигляді приросту прибутку або доходу підприємств. Це дає можливість визначити умовно у вартісній формі зміну величини витрат і зрівняти її з витратами держави на підтримку малих підприємств. На наш погляд, проведення таких обстежень повинно стати найважливішим елементом регіональної економічної політики.

Для оцінки впливу транзакційних витрат на розвиток малого бізнесу автором було проведено опитування суб’єктів малого бізнесу Закарпатської області. Дослідження проведене шляхом персонального анкетного опитування 350 суб’єктів малого бізнесу. Для дослідження використано процедуру формування вибірки детермінованим способом, а саме, метод квотної вибірки. Метою дослідження зовнішнього середовища функціонування суб’єктів малого бізнесу в Закарпатській області було виявлення основних регуляторних бар’єрів на шляху розвитку підприємництва в регіоні та визначення тих транзакційних витрат, які несуть підприємці Закарпаття. Згідно з метою даного дослідження контрольними характеристиками квотної вибірки обрано територіальне розміщення та статус (фізичні й юридичні особи) суб’єкта малого бізнесу. Квоти встановлюються таким чином, що процентне співвідношення елементів вибірки, які володіють контрольними характеристиками, рівне процентному співвідношенню елементів сукупності, що володіють цими характеристиками. Слід зауважити, що проведений аналіз не є всебічним оглядом усіх спірних питань, які доводиться вирішувати в Україні представникам малого бізнесу, проте вказує на основні бар’єри на шляху його розвитку.

Респондентам було запропоновано обрати ті транзакційні витрати, які вони несуть в процесі підприємницької діяльності (рис.1). На жаль, опитувані не змогли оцінити транзакційні витрати у вартісній формі.

Найчастіше опитані зазначали, що їх дохід зменшують витрати на отримання ліцензій, дозволів, висновків (44%), витрати пов’язані з доступом до приміщень і земельних ділянок комунальної власності (38,9%) та витрати на реєстрацію бізнесу.

На подібні проблеми вказує дослідження проведене Світовим банком щодо умов ведення бізнесу в Україні за 2010 рік [9]. За загальним індексом легкості ведення бізнесу Україна займає 145 місце (минулого року 147). У таблиці 1 представлено рейтинги за окремими сферами.

Перш за все необхідно розглянути ті витрати, що пов’язані з відкриттям бізнесу. У таблиці 2 перераховані дії, часові та фінансові витрати, які необхідні для реєстрації підприємства (Товариства з обмеженою відповідальністю) і початку легальної діяльності.

Порівняно з країнами Європи та Центральної Азії, а також з країнами ОЕСР в Україні значно більшою є кількість процедур, які необхідно пройти для реєстрації підприємства і відповідно більше часу витрачається на проходження цих процедур, що збільшує транзакційні витрати підприємств.



Рис. 1 Частки респондентів, які назвали зазначені витрати такими, що зменшують їх дохід

Таблиця 1 Рейтинг України за показниками індексу легкості ведення бізнесу за 2009-2010 роки

Рейтинги за категоріями	2010	2009	Зміна рейтингу
Реєстрація підприємств	118	136	18
Отримання дозволів на будівництво	179	181	2
Реєстрація власності	164	160	-4
Кредитування	32	30	-2
Захист інвесторів	109	108	-1
Оподаткування	181	181	Змін немає
Міжнародна торгівля	139	139	Змін немає
Забезпечення виконання контрактів	43	43	Змін немає
Ліквідація підприємств	150	145	-5

Таблиця 2 Часові та фінансові втрати, пов'язані з реєстрацією підприємства у 2010 році

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Загальна кількість процедур, які потрібно пройти для реєстрації компанії. Під процедурою розуміється будь-яка взаємодія засновників компанії з зовнішніми сторонами (наприклад, державними установами, юристами, аудиторам чи нотаріусами). Процедури (кількість)	10	6,3	5,6
Загальна кількість днів, необхідних для реєстрації компанії. Даний показник відображає медіанні тимчасові витрати, які, на думку юристів, що спеціалізуються на питаннях реєстрації, необхідні на проходження тієї чи іншої процедури при мінімальних наступних взаємодіях з державними установами і за відсутності додаткових платежів. Строк (дні)	27	16,3	13,8
Витрати розраховуються як відсоток від доходу на душу населення в країні. Вони включають всі офіційні платежі та гонорари за юридичні та інші професійні послуги, якщо такі послуги обов'язкові за законом. Вартість (% доходу на душу населення)	6,1	8,5	5,3
Сума коштів, яку підприємець зобов'язаний депонувати в банку або в нотаріуса перед початком процесу реєстрації і протягом 3 місяців після його завершення і яка розраховується як відсоток від доходу на душу населення в країні. Мінімальний сплачений статутний капітал (% валового доходу на душу населення)	2,2	12,3	15,3

Наступною важливою проблемою є отримання дозволів на будівництво. У таблиці 3 вказано процедури, часові та фінансові витрати, які необхідні для будівництва складу, включаючи отримання

необхідних ліцензій та дозволів, виконання необхідних повідомлень та інспекцій, а також підключення до комунальних мереж.

Таблиця 3 Процедури, часові та фінансові витрати, які необхідні для будівництва складу у 2010 році

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Загальна кількість процедур, які потрібно пройти для будівництва складу. Під процедурою розуміється будь-яка взаємодія співробітників або керівників компанії із зовнішніми сторонами. Процедури (кількість)	22	22,2	15,8
Загальна кількість днів, що необхідні для будівництва складу. Даний показник відображає середні часові витрати, які, на думку місцевих експертів, необхідні на проходження тієї чи іншої процедури на практиці. Строк (дні)	374	250,1	166,3
Витрати розраховуються як відсоток від доходу на душу населення в країні. Враховуються тільки офіційні витрати. Вартість (% від величини середньодушового доходу)	1 737,6	645,5	62,1

Будівництво в Україні вимагає значно більших витрат часу та коштів, ніж у країнах ОЕСР. Так, для проходження всіх необхідних процедур для будівництва складу в Україні потрібно 374 дні, тоді як у країнах ОЕСР – удвічі менше 166,3. Також

будівництво в Україні вимагає більших фінансових витрат, ніж у країнах ОЕСР.

Ще один вид транзакційних витрат – це витрати пов'язані з реєстрацією власності. У таблиці 4 перераховані дії, кількість часу і фінансових витрат, необхідних для реєстрації власності.

Таблиця 4 Кількість процедур, часу і фінансових витрат, необхідних для реєстрації власності у 2010 році

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Загальна кількість процедур, які, відповідно до законодавства, потрібно пройти для реєстрації власності. Під процедурою розуміється будь-яка взаємодія покупця або продавця, їх агентів (якщо такі потрібні за законодавством або на практиці) або об'єкта власності з зовнішніми сторонами. Процедури (кількість)	10	5,6	4,8
Загальна кількість днів, необхідна для реєстрації власності. Даний показник відображає медіанні тимчасові витрати, які, на думку юристів, що спеціалізуються на операціях з нерухомістю, нотаріусів або посадових осіб реєструючих органів, необхідні на проходження тієї чи іншої процедури. Строк (дні)	117	38,3	32,7
Витрати розраховуються як відсоток від вартості об'єкта власності, яка, як передбачається, в 50 разів перевищує дохід на душу населення. Враховуються тільки офіційні витрати, необхідні відповідно до законодавства. Вартість (% від вартості власності)	4,1	2,4	4,4

В Україні удвічі більшою є загальна кількість процедур, необхідних для реєстрації власності порівняно з країнами ОЕСР. Загальна кількість днів, необхідна для реєстрації власності в Україні складає 117 днів, що майже у 4 рази більше, ніж у країнах ОЕСР. Витрати є близькими за значенням, але варто зазначити, що у дослідженні враховувались тільки офіційні витрати.

Наступною складовою транзакційних витрат є витрати опортуністичного поведіння, що включають витрати, пов'язані із забезпеченням виконання контрактів. Для оцінки ефективності примусових заходів щодо дотримання умов контрактів було визначено кількість часу, витрат і процедур, залучених до процесу з моменту подачі позову до суду, до здійснення платежу (таблиця 5).

В Україні середня кількість процедур для забезпечення виконання контракту є меншою, ніж у країнах ОЕСР, значно менше часу потрібно на вирішення спору, але витрати, пов'язані із захистом прав виражені як відсоток від вартості боргу є більшими.

Отже, найбільші труднощі виникають при взаємодії з органами влади. Це породжує транзакційні витрати, пов'язані з узгодженням інтересів сторін, причетних до вирішення тієї або іншої проблеми. Так, доступ до приміщень обумовлює транзакційні витрати у вигляді оплати послуг відповідної муніципальної влади, консультантів і юристів. Найбільш актуальними залишаються одержання ліцензій, дозволів. Відзначається також явне домінування неформальної практики подолання бар'єрів, що не може сприяти легальному поведінню підприємців.

Таблиця 5 Кількість процедур, часу та витрат необхідних для забезпечення виконання контрактів у 2010 році

Індикатор	Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Середнє число процедур для забезпечення виконання контракту. Перелік процедурних кроків, складений для кожної країни, відстежує хронологію розгляду комерційної суперечки у відповідному суді. Процедури (кількість)	30	37,3	31,2
Час на вирішення спору, розрахований з моменту подачі судового позову до здійснення платежу. Враховується як дні судового розгляду, так і періоди очікування між ними. Строк (дні)	345	402,2	517,5
Витрати у формі судових витрат і гонорарів адвокатам, коли використання адвокатів є обов'язковою або звичайною практикою, виражені як відсоток від вартості боргу. судові витрати (% від вартості позову)	41,5	26,7	19,2

ВИСНОВКИ

На нашу думку, з метою зниження транзакційних витрат органам влади необхідно здійснювати роботу в таких напрямках:

– поліпшення зовнішнього середовища функціонування малих підприємств: у сфері оподаткування, ліцензування, сертифікації, реєстрації підприємств, надання виробничих приміщень і земельних ділянок;

– поліпшення інвестиційного клімату, що включає розробку механізмів залучення коштів для фінансування малих підприємств, сприяння організації венчурного фінансування, тобто мова йде про полегшення доступу до ринків капіталу й нових технологій;

– підвищення стійкості й ефективності підприємств малого бізнесу (заходи, пов'язані з діяльністю міської й територіальної інфраструктури підтримки малих підприємств, підготовкою й перепідготовкою кадрів, та ін.);

– своєчасне надання інформації суб'єктам малого бізнесу з екологічних, технологічних,

соціальних, економічних питань. Фахівці вважають, що інформаційні ресурси згодом набудуть такої ж значимості, як і забезпеченість капіталом.

Перераховані напрямки підтримки розвитку малого бізнесу дозволяють зробити висновок про те, що основний ефект від повної реалізації відповідних заходів передбачає зниження транзакційних витрат малого бізнесу. Воно може знайти своє відображення в економії ресурсів по окремих напрямках зовнішніх зв'язків, у збільшенні прибутку за рахунок такої економії, а також у зростанні доходів працівників і надходжень у бюджети всіх рівнів.

Отже, питання про транзакційні витрати здобуває все більшу актуальність. Важливо знати, яка економія на цих витратах при різних варіантах підтримки. Мова йде про те, як скоротити витрати подолання бар'єрів при вході на ринок малих підприємств, знизити ризики за рахунок надання комплексних послуг (навчання, інформаційне забезпечення, консалтингові, сервісні, маркетингові, патентні послуги й ін.).

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Рональд Коуз; [перевод с английского Пинскера]. – М.: "Дело ЛТД" при участии изд-ва "Catallaxy", 1993. – 295 с.
2. Коуз Р. Природа фирмы // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экон.шк., 1995
3. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М.: ИМОМО, 1990. – 270с.
4. Вільямсом О.Е. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсом. – К: Артек, 2001. – 570 с.
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 164 с.
6. Дадашев А. Эффективность поддержки малого предпринимательства / А. Дадашев, Н. Гловацкая, С. Лазуренко, А. Нешиной // Вопросы экономики. – 2002. – № 7. – С.127-139.
7. Alchian A. A., Woodward S. The firm is dead, long live the firm: a review of O.E. Williamson's «The economic institutions of capitalism» // Journal of Economic Literature. – 1988. - v.26. - N1.
8. North D. C., Thomas R. P. The rise of the Western world: a new economic history. - Cambridge, 1973.
9. Doing business in Ukraine 2011 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org>