

**Харинович-Яворська Діана Октавіанівна**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри обліку і оподаткування  
Київський кооперативний інститут бізнесу і права*

**Харинович-Яворская Диана Октавиановна**  
*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры учета и налогообложения  
Киевский кооперативный институт бизнеса и права*

**Kharunovych-Yavorska Diana**  
*PhD in Economics, Associate Professor of  
Accounting and Taxation Department  
Kyiv Cooperative Institute of Business and Law*

## ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

## ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ОСНОВЕ КОНЦЕПЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК

## INFORMATION AND ANALYTICAL PROVISION ADMINISTRATION OF ADMINISTRATIVE SOLUTIONS ON INTEGRATION PROCESSES BASED ON THE CONCEPT OF TRANSACTION COSTS

**Анотація.** Виділено глобальний тренд зростання ролі інституційних чинників у створенні вартості, які знижують трансакційні витрати за межами інституційної пастки на макрорівні. Висвітлено взаємозв'язок рівня трансакційних витрат зі ступенем упровадження сучасних смарт-технологій. Визначено вплив інтеграційних процесів на формування стратегії розвитку підприємств на мікрорівні та запропоновано методологічні положення, на яких вона має базуватися, зокрема: розгляд промислової політики як найважливішої складової загальнонаціональної антикризової стратегії; активна рівноправна участь у процесі розробки стратегії розвитку реального сектора економіки держави, бізнесу; перехід від галузевого підходу до підтримки конкурентоспроможних технологій і виробництв; вибір об'єктів стимулювання відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою вартістю; створення умов для переходу до наукоємної економіки. Визначена сутність трансакційних витрат, та проведена їх оцінка на макроекономічному рівні. Підкреслено важливу роль інституційного середовища у формуванні капіталу, показаний взаємозв'язок капіталу та трансакційних витрат.

Узагальнені різноманітні трактування поняття «трансакційні витрати». З метою подальшого використання у розробці методики оцінки трансакційних витрат розглянуті існуючі підходи до їхньої класифікації. Запропонована оцінка трансакційних витрат національної економіки через оцінку її трансакційного сектору. Проаналізована динаміка розміру трансакційного сектору, його вплив на валовий внутрішній продукт (ВВП). На основі визначеної обернено пропорційної залежності між розміром ВВП і частками трансакційного сектору у його структурі зроблений висновок про формування якісного інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо інтеграційних процесів на основі концепції трансакційних витрат.

**Ключові слова:** інституційна система, лібералізація ринку, трансакційні витрати, управлінські рішення, інформаційно-аналітичне забезпечення.

**Анотація.** Виділено глобальний тренд зростання ролі інституціональних факторів в створенні цінності, які знижують транзакційні витрати за межами інституціональної пастки на макроуровні. Освітлено взаємозв'язок рівня транзакційних витрат з ступенем впровадження сучасних смарт-технологій. Визначено вплив інтеграційних процесів на формування стратегії розвитку підприємств на мікроуровні і запропоновано методологічні положення, на яких вона повинна базуватися, в частині: розгляд промислової політики як найважливішої складової національної антикризової стратегії; активна рівноправна участь в процесі розробки стратегії розвитку реального сектора економіки держави, бізнесу; перехід від секторного підходу до підтримки конкурентоспроможних технологій і виробництва; вибір об'єктів стимулювання відповідно до загальносвітової тенденції зростання значення високотехнологічних галузей з високою доданою цінністю; створення умов для переходу до наукоємної економіки. Визначено сутність транзакційних витрат, і проведено їх оцінку на макроекономічному рівні. Підкреслено важливу роль інституціонального середовища в формуванні капіталу, показано взаємозв'язок капіталу і транзакційних витрат.

Обобщенные различные трактовки понятия «транзакционные издержки». С целью дальнейшего использования в разработке методики оценки транзакционных издержек рассмотрены существующие подходы к их классификации. Предложенная оценка транзакционных издержек национальной экономики через оценку ее транзакционного сектора. Проанализирована динамика размера транзакционного сектора, его влияние на валовой внутренний продукт (ВВП). На основе определенной обратно пропорциональной зависимости между размером ВВП и долями транзакционного сектора в его структуре сделан вывод о формировании качественного информационно-аналитического обеспечения принятия управленческих решений для интеграционных процессов на основе концепции транзакционных издержек.

**Ключевые слова:** институциональная система, либерализация рынка, транзакционные издержки, управленческие решения, информационно-аналитическое обеспечение.

**Summary.** The global trend of increasing the role of institutional factors in value creation, which reduces transaction costs outside the institutional trap at the macro level, is highlighted. The relationship between the level of transaction costs and the degree of implementation of modern smart technologies is highlighted. The influence of integration processes on the formation of the strategy of development of enterprises of the micro-level of the enterprises is determined, and the methodological provisions on which it should be based are proposed, in particular: consideration of industrial policy as the most important component of the national anti-crisis strategy; active equal participation in the process of developing a strategy for the development of the real sector of the state economy, business; the transition from a sectoral approach to the maintenance of competitive technologies and productions; selection of incentive objects in accordance with the global growth trend of high-tech industries with high added value; creation of conditions for the transition to a science-intensive economy. The essence of transaction costs is determined, and their assessment at the macroeconomic level is carried out. The important role of the institutional environment in formation of capital is emphasized, the capital interrelation and transaction costs are shown.

Various interpretations of the concept of «transaction costs» are generalized. In order to further use the development approaches to assessing transaction costs, existing approaches to their classification are considered. The estimation of transactional costs of the national economy by estimating its transactional sector is proposed.

The dynamics of the size of the transactional sector, its influence on gross domestic product (GDP) has been analyzed. On the basis of the found inverse proportion between the size of GDP and the shares of the transactional sector in its structure, it is concluded that the formation of qualitative information and analytical provision administration of administrative solution on integration processes based on the concept of transaction costs

**Key words:** institutional system, market liberalization, transaction costs, management decisions, informational and analytical support.

**Постановка проблеми.** Потреба удосконалення інституційного забезпечення пояснюється необхідністю економії транзакційних витрат, які виникають у процесі взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання. Такі транзакційні витрати пов'язані із: асиметрією інформації на приймаючому ринку послуг; монопольним становищем окремих провайдерів послуг; системи статистичного обліку; нерозвинутістю ринкової інфраструктури тощо.

І тому іллегальні інститути виграють конкуренцію у виконанні функцій зниження транзакційних витрат, пов'язаних із забезпеченням функціонування приватних суб'єктів, а тим більше — дозволяють додатково отримувати перехідну ренту. Проте надалі на зміну інституційному плюралізму приходить усталення інституційних відносин тіньової економіки. Причиною такого усталення дослідники називають макроекономічні чинники.

Проте легальна економіка як інституційна система має здобути перемогу в конкуренції з іншими системами у забезпеченні оптимальних умов функціонування та розвитку економічних суб'єктів. Накопичення негативних екстерналій лібералізованих ринків внаслідок олігархізації закладає механізм саморуйнування пастки — оскільки зростає число суб'єктів, які отримують негативні екстерналії від цієї моделі, перебуваючи в тіньовому сегменті [1]. Основою для таких змін став глобальний тренд зростання ролі інституційних чинників у створенні вартості, які, серед іншого, знижують трансакційні витрати за межами інституційної пастки. Зростає й обтяжливість трансакційних витрат у межах пастки тінізації через втрату значними групами «ув'язнених» в ній суб'єктів можливості отримувати перехідну ренту [2]. Вартість, створювана соціальним капіталом, зростає прямо пропорційно рівню довіри (ділової репутації суб'єктів) у суспільстві.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Визначальний вплив трансакційних витрат на розміри та функціонування компаній досліджував американський економіст Р. Коуз. Вагомий внесок у розбудову цього напрямку економічної теорії належить вченим О. Вільямсону, Дж. Бьюкенену, Д. Норту і Р. Фогелю, А. Алчіану, Г. Демсецу, К. Ерроу та ін. Наукове розроблення цієї концепції проводять такі вітчизняні дослідники, як С. Архієреєв, І. Булеєв, В. Дементьєв, В. Захарченко, О. Яременко та ін. Вивченню окремих елементів інституційного становлення бізнесу присвячені праці вітчизняних науковців — О. Бородіної, В. Валентинова, В. Гончаренка, С. Дем'яненка, В. Зіновчука, М. Маліка, Л. Молдаван, О. Мороз та ін., проте ідентифікація трансакційних витрат суб'єктів агробізнесу в контексті впровадження концепції маркетингу потребує ґрунтовного доопрацювання. Досі залишається невисвітленим взаємозв'язок рівня трансакційних витрат зі ступенем упровадження сучасних смарт-технологій та бракує даних щодо їх впливу на інтеграційні процеси і удосконалення інституційної системи.

**Метою статті** є ідентифікація трансакційних витрат діяльності підприємств і визначення природи їх впливу на ефективність господарювання за умов впливу макро- та мікроекономічних факторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Виробництво економічних благ необхідно розглядати крізь призму концепції вартісного ланцюжка, де на кожній стадії виконуються окремі економічні процеси (операції), в яких у свою чергу споживаються фактори виробництва і створюється додана вартість. При цьому з точки зору теорії організації ступінь поділу праці в рамках вартісного ланцюжка може

бути різним: від виконання окремої технологічної операції окремим ринковим агентом до виконання всіх елементів вартісного ланцюжка в рамках єдиної ієрархічної структури.

Р. Коуз звертає увагу на те, що при високому ступені поділу праці ринкові агенти несуть значні витрати в операціях ринкового обміну, які Р. Коуз позначає як трансакційні витрати. Якщо рівень трансакційних витрат в порівнянні із внутрішніми координаційними витратами зростає вищими темпами, то це сприяє інтеграційним процесам у економіці, коли в рамках єдиної ієрархічної структури виконується більша частина операцій вартісного ланцюжка [3, с. 263]. Високий рівень трансакційних витрат в рамках механізму ринкового обміну є одним із ключових факторів інтеграційних процесів в економіці країни, застосування альтернативних та виникнення нових форм кооперації і координації діяльності між ринковими агентами. В цих умовах виникає нагальна потреба у інформаційно-аналітичному забезпеченні прийняття організаційних рішень щодо альтернативних форм координації діяльності між ринковими агентами.

Необхідно зауважити, що під інтеграцією може розумітися не тільки процес об'єднання вже існуючих на ринку підприємств (об'єднання в альянс, поглинання одного підприємства іншим): інтеграційні процеси в широкому розумінні включають також інтеграцію в існуюче підприємство (або об'єднання підприємств) нових стадій технологічного процесу (передуючих або наступних) з відповідною розбудовою необхідної виробничої інфраструктури.

В економічній літературі виокремлюють три базових типи інтеграційних процесів: вертикальна, горизонтальна інтеграції й диверсифікованості (або «комбінований тип інтеграції»). Горизонтальна інтеграція є характерною для тих підприємств, які за рахунок більш тісної співпраці і координації економічної політики намагаються підвищити рівень і ефективність впливу на ринок, поліпшуючи таким чином свої позиції на ринку продукції (ресурсів). Горизонтальна інтеграція є характерною, насамперед, для підприємств сфери торгівлі, сфери послуг та сфери виробництва кінцевої продукції (споживчих товарів). Вона має такі переваги: збільшення обсягів ринку збуту; розширення масштабів виробництва; розширення номенклатури виробів, що випускаються, і видів послуг; економія на масштабах виробництва, що сприяє зниженню собівартості, поліпшенню якості продукції й стимулює зростання продуктивності праці; раціональне використання потужностей; зниження конкуренції; консолідація коштів для проведення НДДКР і впровадження

науково-технічних досягнень; поширення прогресивного управлінського й технічного досвіду з метою усунення недостатньої ефективності використання експлуатованих фондів Горизонтальна інтеграція, як правило, використовується тоді, коли галузь не концентрована. У цьому випадку вона приводить до скорочення середніх витрат на виробництво продукції. У випадку, коли галузь висококонцентрована, горизонтальна інтеграція ефективна за таких умов [4, с. 149]: коли на галузевому ринку діють великі іноземні компанії; якщо необхідне освоєння нової технології, очікується висока ефективність діяльності нової структури.

Вертикальна інтеграція є більш характерною для підприємств матеріального виробництва, які виробляють продукцію для промислового споживання. При цьому вертикальна інтеграція дозволяє досягати основного економічного ефекту, насамперед, за рахунок оптимізації витрат вздовж всього вартісного ланцюжка. Як переваги цього виду інтеграції для поєднаних підприємств можна назвати [4, с. 152]: економію у витратах за рахунок відходу від ринкової вартості в інтегрованих виробництвах: зниження наскрізних питомих витрат на виробництво кінцевої продукції й економія витрат, пов'язаних з використанням сторонніх підрядників і посередників; відбувається зниження трансакційних витрат і зменшення непрямого оподаткування проміжних продуктів виробництва, отже, собівартість кінцевої продукції буде на порядок нижче, ніж у самостійних підприємств-конкурентів; оперативність у перерозподілі матеріальних і фінансових ресурсів між підприємствами; можливість реалізації капіталомістких проектів, науково-технічних програм (за рахунок консолідації фінансових ресурсів); більша стабільність і менша залежність від негативних змін кон'юнктури; обмеження конкуренції шляхом монополізації постачання сировини й напівфабрикатів, а також розподільних каналів; переважні позиції в конкурентній боротьбі за рахунок контролю наступних за виробництвом стадій руху товарів [5, с. 131].

При прийнятті управлінських рішень щодо вертикальних інтеграційних процесів поряд із економічними критеріями у вигляді фінансових показників досить часто використовуються також і якісні критерії, які не піддаються безпосередньому числовому вираженню (якість продукції, виробничий потенціал тощо).

Одним з найважливіших стимулів до інтеграції є економія на трансакційних витратах, пов'язаних, перш за все, з укладанням контрактів. Це пряма економія, оскільки в інтегрованій структурі знижуються витрати, пов'язані з веденням переговорів і підготовкою контрактів. У відсутності інтеграції неминучі

торги щодо ціни і обсягів продажів товарів, напівфабрикатів або сировини. Інтегровані підприємства можуть одержати вигоду від об'єднання за рахунок спільного пошуку необхідної інформації про ціни і якість виробів. Крім того, інтеграція приводить до подолання так званої «неповноти контрактів».

В економічній літературі виділяють такі етапи та окремі складові елементи (операції) в рамках процесу трансакції:

- підготовчий етап (пошук інформації щодо потенційних партнерів та пропонувананих ними умов договору);
- договірний етап (процес перемовин, юридичних та експертних консультацій під час укладання договору);
- етап контролю виконання договірних зобов'язань (контроль дотримання договірних параметрів щодо термінів, обсягів поставок, цін та якості продукції);
- етап забезпечення виконання договірних зобов'язань (наприклад, в судових процесах);
- етап адаптації (процес внесення необхідних змін в умови договору вже під час його виконання).

Поняття трансакційних витрат у 1934 році запровадив Дж. Коммонс, визначивши їх як відчуження та присвоєння прав власності, створених суспільством [7].

Переважна більшість прихильників неінституціоналізму звертають увагу на те, що дефініція «трансакційні витрати» все-таки бере свій початок у працях саме згаданого вище видатного економіста Р. Коуза «Природа фірми» [8, с. 42] та «Проблема соціальних витрат» [6, с. 137]. Р. Коуз подає першу характеристику свого розуміння сутності та складу таких витрат, але 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»).

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, с. 43]. 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.

Вперше на проблему трансакційних витрат звернув увагу американський економіст Р. Коуз, намагаючись на основі запропонованої ним концепції пояснити природу виникнення підприємств та природу процесів інтеграції в економіці [5, с. 65].

Особливої уваги заслуговують трансакційні витрати як інститут загального впливу, дослідження яких було тричі відзначене Нобелівським комітетом. Всеохоплюючий характер зазначеного явища пов'язаний із природною необхідністю суб'єкта контактувати із зовнішнім середовищем на мікрорівнях під час організації та здійснення трансакцій.

Грунтовне дослідження природи та дефініції «трансакційні витрати» дало змогу сформулювати такі його основні домінанти, як: 1) інформаційний і правовий аспекти виникнення трансакційних витрат; 2) концепція економічних витрат, яка передбачає розподіл на втрати і витрати, що необхідні для попередження та/або подолання цих втрат; 3) інституційна природа явища, тобто зумовленість існування трансакційних витрат факторами загальнонаціонального характеру. Отже, трансакційними визначено сукупність економічних витрат на організацію і проведення контрактації між суб'єктами економічних відносин, що зумовлені відповідними формальними і неформальними умовами функціонування на ринку [10, с. 4]. Також трансакційні витрати можуть бути внутрішньофірмовими (витрати накопичення інформації, витрати внутрішньофірмової комунікації, витрати управління, витрати контролю) [11, с. 56]. Але внутрішньофірмові трансакційні витрати виникають внаслідок підготовки і здійснення ринкових трансакцій і не належать до витрат, пов'язаних із виробництвом (трансформаційних).

Отже, поняття «трансакційні витрати» означає вартісний вимір спожитих ресурсів під час здійснення трансакції. Трансакційні витрати як «всі жертви та втрати, які повинні понести ринкові агенти для реалізації процесу обміну економічними благами» [2].

Оскільки процес трансакції складається із окремих етапів (операцій), то і трансакційні витрати мо-

жуть бути згруповані у відповідності із зазначеними етапами. Не всі трансакційні витрати обов'язково супроводжуються укладенням договору: витрати різних етапів трансакції можуть досить часто мати непродуктивний характер. Тому ці витрати є непрямыми по відношенню до конкретного договору як результату трансакцій: ці витрати не зумовлюються конкретним договором, оскільки укладення договору може і не відбутись, а витрати виникнуть. Такі витрати мають чітко виражений характер дискреційних витрат, подібно до витрат на дослідження і розробку. На відміну від цього витрати наступних етапів процесу трансакції є прямими по відношенню до конкретного договору, оскільки вони виникають тільки в процесі виконання вже укладеного договору.

На основі часового критерію всі трансакційні витрати можна розділити на фактичні і планові. Необхідно зазначити, що при прийнятті управлінських рішень релевантними можуть бути тільки планові (прогнозні) витрати. Фактичні витрати можуть слугувати основою для подальшого визначення планових витрат, але не можуть автоматично братись в якості критерію для прийняття управлінських рішень.

Також трансакційні витрати можуть класифікуватись у відповідності із критерієм їх поведінки по відношенню до певного чинника (фактора). Серед чинників витрат, на нашу думку, доцільно виділити обсяг діяльності в рамках договору. У відповідності із зазначеним чинником серед трансакційних витрат можна виокремити групу змінних та постійних трансакційних витрат. Так, деякі трансакційні витрати, які виникають на етапі контролю виконання договірних зобов'язань (витрати з контролю якості поставленої продукції), можуть проявляти прямо пропорційну залежність по відношенню до обсягу поставок. Решта ж трансакційних витрат може бути віднесена до групи постійних витрат.

Будь-яке управлінське рішення стосується певного часового періоду, щодо якого воно приймається. В економічній науці за часовим аспектом управлінські рішення доцільно поділяти на оперативні (стосуються короткострокового періоду — до 1 року), тактичні (охоплюють період кількох років) та стратегічні (довгострокові рішення з відкритим горизонтом планування) [4, с. 157]. Доцільність такого часового структурування впливає із необхідності використання різних цільових критеріїв при прийнятті оперативних, тактичних та стратегічних управлінських рішень: якщо в оперативних рішеннях в якості цільового критерію доцільно використовувати статичні показники витрат, доходів та прибутку, то в тактичних та стратегічних рішеннях у зв'язку з необхідністю врахування фактора «вартості грошей в часі»

доцільніше при оцінці управлінських альтернатив спиратись на динамічні показники дисконтованих грошових потоків (видатків, надходжень, чистих грошових надходжень). Окрім цього, стратегічні рішення, зазвичай, передбачають використання в якості цільового критерію не вартісних показників, а показників, які виражають якісний аспект економічних процесів і явищ (сильні та слабкі сторони підприємства, наявні шанси і ризики на ринку). Оскільки інтеграційні управлінські рішення є за своїм характером структурними рішеннями і відповідно стосуються середньо- та довгострокової перспективи, то і пов'язані з ними трансакційні витрати доцільно розділяти на дві підгрупи: готівкові та безготівкові витрати. Готівкові трансакційні витрати характеризуються незначним часовим лагом між моментом споживання (використання) ресурсу в процесі трансакції та моментом здійснення видатків на його заміщення (матеріальні витрати, витрати на оплату праці та ін.). Натомість для безготівкових витрат цей часовий лаг є значним (амортизаційні витрати).

Наступним критерієм класифікації трансакційних витрат є критерій їх релевантності: релевантні витрати залежать від конкретної управлінської альтернативи, а нерелевантні — не залежать.

Важливим при визначенні релевантних трансакційних витрат є конкретні умови, в яких приймається управлінське рішення. Зокрема можна виділити такі ситуації: 1) ситуація, коли координація в рамках ієрархічної структури заміщується координа-

цією через ринок; 2) ситуація, коли координація через ринок заміщується координацією в рамках ієрархічної структури.

На нашу думку, для прийняття управлінських рішень щодо інтеграції суб'єктів підприємницької діяльності в структуру потрібно враховувати специфіку управлінського рішення в умовах інтеграції в структуру концерну підприємства-виробника компонентів та враховувати в якості критеріїв тільки технологічні витрати, а трансакційні витрати ігноруються.

**Висновки та пропозиції.** Таким чином, переважна більшість економістів-дослідників одночасно визнає і об'єктивну необхідність трансакційних витрат (оскільки вони виникають унаслідок наявності певної інфраструктури та підтримують життєдіяльність фірми), і їх негативний характер, рекомендуючи компаніям 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 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.

#### Література

1. Cooperation between Plattform Industrie 4.0 and Industrial Internet Consortium. [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.plattform-i40.de/I40/Redaktion/EN/PressReleases/2016/2016-03-02-blog-iic.html>; jsessionid=5C6273C8D5A313361A379FFB373F60BF
2. Концепція «Індустрії 4.0» [Електронний ресурс]. — Режим доступу до ресурсу: [https://dt.ua/energy\\_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970\\_.html](https://dt.ua/energy_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970_.html)
3. Флейчук М. І. Передумови та чинники іллегального сектора в регіонах України / М. І. Флейчук, А. Я. Гончарук // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. — Донецк: ДонНУ, 2005. — С. 260–267.
4. Облік, аналіз, аудит, звітність та оподаткування в умовах глобалізації економіки: монографія / за ред. к. е. н., проф. Й. Я. Даньківа. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла». — 2018. — 244 с.
5. Ортіна Г. В. Вплив інтеграційних відносин на формування стратегії розвитку реального сектора економіки / Г. В. Ортіна // Європейський вектор економічного розвитку. — 2014. — № 1 (16). — С. 129–134.
6. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Пер. с англ., М.: Новое изд-во, 2007. — 224 с.
7. Commons J. R. Institutional Economics. New York: Macmillan, 1934.
8. Coase R. The Problem of Social Cost / R. Coase // Journal of Law and Economics, Vol. 3 (Oct., 1960), pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press URL: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
9. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. — THESIS, 1993, т. 1, вып. 1. — 66 с.

10. Власенко О. П. Управління трансакційними витратами в агробізнесі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О. П. Власенко. Житомир. — 2009. — 20 с.
11. Ткач А. А. Інституціональна економіка. Нова інституціональна економічна теорія: Навчальний посібник / А. А. Ткач. К: Центр учбової літератури. — 2007. — 304 с.
12. Gabre-Madhin E. Z. Transaction costs and market institutions: grain brokers in Ethiopia / E. Z. Gabre-Madhin.
13. International Food Policy Research Institute. URL: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>.
14. Richter R. The Role of Law in the New Institutional Economics / R. Richter, 26 Wash. U. J. L. & Pol'y 13 (2008) URL: [https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law\\_journal\\_law\\_policy](https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law_journal_law_policy).
15. Picot A. Organisation: eine ökonomische. Perspektive/ A. Picot, H. Dietl, E. Franck. — 3., überarb. und erw. Aufl. — Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 2002. — 444 S.
16. Vosberg D. Der Markt für Personaldienstleistungen: ökonomische Analyse von Nachfrage und Angebot/ D. Vosberg. — Wiesbaden: Springer Fachmedien, 2003. — 279 S.
17. Kosiol E. Die Unternehmung als wirtschaftliches Aktionszentrum / E. Kosiol. — Wiesbaden: Gabler, 1997. — 280 S.
18. Zäpfel G. Taktisches Produktions-Management / G. Zäpfel. — 2., unwesentlich. veränd. Aufl. — München; Wien: Oldenbourg, 2000–300 S.
19. Adam D. Produktions-Management / D. Adam. — 8., vollst. überarb. und erw. Aufl. — Wiesbaden: Gabler, 1997. — 722 S.

#### References

1. Cooperation between Plattform Industrie 4.0 and Industrial Internet Consortium, available at: <https://www.plattform-i40.de/I40/Redaktion/EN/PressReleases/2016/2016-03-02-blog-iiic.html>; jsessionid=5C6273C8D5A313361A379FFB373F60BF
2. Concept of «Industry 4.0» available at: [https://dt.ua/energy\\_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970\\_.html](https://dt.ua/energy_market/kamo-gryadeshi-promislovoste-250970_.html)
3. Fleychuk, M., Honcharuk, A. (2005). «Problems of Foreign Economic Relations and foreign investments attracting: regional aspect». Donetsk: Donetsk National University (in Ukr.).
4. Dan'kiv, J. Ya. (2018), «Accounting, analysis, audit, reporting and taxation in the conditions of globalization of the economy»: monohrafiia Uzhhorod: «Hoverla». 244 p. (in Ukr.).
5. Ortina, H.V. (2014), «Influence of integration relations on formation of the strategy of development of the real sector of the economy» Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku, № 1 (16), pp.129–134 (in Ukr.).
6. Kouz, R. (2007), «Firma, rynek i pravo», M.: Novoe izd-vo, 224 p.
7. Commons, J.R. (1934). «Institutional Economics». New York: Macmillan.
8. Coase, R. (1960), «The Problem of Social Cost». Journal of Law and Economics, Vol. 3, pp. 1–44. Published by: The University of Chicago Press, available at: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/tsc220/hallam/Coase.pdf>.
9. Errou, K. (1993), «Vozmozhnosti i predely rynka kak mekhanizma raspredeleniya resursov», THESIS, t. 1, vyp. 1, 66 p.
10. Vlasenk, O. P. (2009), «Managing transactional costs in agribusiness», avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04, Zhytomyr, 20 p.
11. Tkach, A.A. (2007), «Institutional economy. New Institutional Economic Theory», Navchal'nyj posibnyk K: Tsen-tr uchbovoi literatury, 304 p.
12. Gabre-Madhin, E. (1987), «Transaction costs and market institutions», grain brokers in Ethiopia, 324 p.
13. International Food Policy Research Institute, available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=9069166B93B5EE846C08494F323DC7A6?doi=10.1.1.58.3832&rep=rep1&type=pdf>.
14. Richter, R. (2008), The Role of Law in the New Institutional Economics, available at: [https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law\\_journal\\_law\\_policy](https://openscholarship.wustl.edu/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://www.google.com.ua/&httpsredir=1&article=1146&context=law_journal_law_policy).
15. Picot, A. (2002), Organisation: eine ökonomische. Perspektive, überarb. und erw. Aufl. — Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 444 p.
16. Vosberg, D. (2003), Der Markt für Personaldienstleistungen: ökonomische Analyse von Nachfrage und Angebot, Wiesbaden: Springer Fachmedien, 279 p.
17. Kosiol, E. (1997), Die Unternehmung als wirtschaftliches, Aktionszentrum, Wiesbaden: Gabler, 280 p.
18. Zäpfel, G. (2008), Taktisches Produktions-Management. — 2., unwesentlich. veränd. Aufl. — München; Wien: Oldenbourg, 300 p.
19. Adam, D. (1997), Produktions-Management. 8., vollst. überarb. und erw. Aufl. — Wiesbaden: Gabler, 722 p.