

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292.
Ефективна економіка. 2025. № 2.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.2.63>

УДК 330.837

*А. О. Заважченко,
доктор філософії з економіки,
асистент кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3345-1671>*

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

*A. Zavazhenko,
PhD in Economics, Assistant of the Department of Economic Theory, Macro- and
Microeconomics, Taras Shevchenko National University of Kyiv*

TRANSACTION COSTS IN INSTITUTIONAL ECONOMIC THEORY

У статті досліджено еволюційний розвиток концепції транзакційних витрат у межах інституційної економічної теорії. Висвітлено теоретичні концепції, які заклали основу аналізу транзакційних витрат, зокрема роль інституцій та інституційного середовища, а також розглянуто механізми впливу транзакційних витрат на економічні відносини. Доведено, що відсутність повної інформації про їх реальний обсяг уповільнює процес інституційного реформування. Розглянуто існуючі підходи до визначення та класифікації транзакційних витрат, а також окреслено складнощі їх

кількісної оцінки, зумовлені недостатнім відображенням цих витрат у бухгалтерській та управлінській практиці. Наголошено на важливості розроблення ефективних методів вимірювання й управління транзакційними витратами, що може стати основою для інституційного реформування економіки та підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання.

The article provides a comprehensive examination of the evolutionary development of the transaction cost concept within institutional economic theory. It traces the origins of transaction cost analysis from the foundational works of early new institutionalism to contemporary methodological approaches aimed at quantifying transaction costs. The study highlights the seminal contributions of scholars who established the theoretical underpinnings of transaction costs, particularly by emphasizing the centrality of institutions, institutional environment and property rights in shaping economic interactions. A critical aspect addressed in this research is the challenge of accurately measuring transaction costs. The author describes modern methodological advancements designed to address these gaps, including the incorporation of economic modelling, case study evaluations, and expert surveys. Transaction costs frequently arise as intangible burdens related to information asymmetry, negotiation processes, and enforcement procedures. By exploring the multifaceted nature of transaction costs, the article underscores how they can trigger institutional dysfunctions, misallocate resources, and undermine organizational performance. The findings further indicate that reducing transaction costs through targeted policy measures – such as refining governance structures, strengthening contractual enforcement, enhancing information transparency, and safeguarding property rights – can facilitate institutional changes conducive to greater economic competitiveness and sustained economic growth. In addition, the article offers valuable perspectives for scholars, policymakers, and practitioners seeking to design resilient and adaptive economic systems capable of minimizing inefficiencies associated with transaction costs.

This work reaffirms the importance of a continued focus on transaction costs as a vital factor in understanding, shaping, and guiding institutional reforms, especially when addressing structural rigidities and fostering innovations.

Ключові слова: економічна теорія, економічний розвиток, інституціоналізм, інституційні зміни, інституційні дисфункції, права власності, транзакційні витрати.

Keywords: economic theory, economics development, institutionalism, institutional changes, institutional dysfunctions, property rights, transaction costs.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Загальновизнано, що одним із ключових складників науково-дослідної програми нового інституціоналізму, який вирізняє його від інших напрямів економічних досліджень, є врахування специфічного виду витрат. Процес їх зростання свідчить про неефективність інституційного середовища, а також є наслідком інституційних перетворень, що зумовлює потребу у подальшому інституційному реформуванні. Із точки зору окремих індивідів, транзакційні витрати обмежують їхні можливості та альтернативи вибору, що, зі свого боку, посилює зацікавленість економічних суб'єктів в їх мінімізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі попри наявність численних праць з окресленої проблематики наразі відсутнє універсальне визначення поняття «транзакційні витрати». Водночас, окрім теоретичного обґрунтування, значна увага приділяється й методологічним аспектам оцінювання транзакційних витрат. Питання кількісної оцінки таких витрат є предметом особливого інтересу для економістів. Попри зростаючу увагу до цієї наукової категорії, транзакційні витрати все ще залишаються недостатньо дослідженими.

Транзакційні витрати були вперше описані Р. Коузом. Пізніше, проблему транзакційних витрат досліджували такі провідні західні вчені, як

Д. Ален, А. Алчіан, О. Вільямсон, Г. Демсец, Т. Еггертссон, К. Ерроу, Д. Норт, Дж. Уолліс та інші. Серед українських вчених, хто досліджував трансакційні витрати, варто відмітити В. Базилевича, Т. Гайдай, Т. Герасименко, О. Горняк, А. Маслова та інших.

Формулювання цілей статті. Метою роботи є здійснення методологічного аналізу еволюційного розвитку концептуальних основ дослідження трансакційних витрат в межах інституційної економічної теорії. Методологічну основу становлять як загальнонаукові, так і спеціальні методи наукового пізнання, зокрема теоретико-методологічні засади інституційної теорії, а також компаративний підхід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновизнано, що концептуальні засади дослідження трансакційних витрат розроблено представниками інституційної економічної теорії. У межах цієї теорії інституції розглядаються як встановлені правила, що діють у суспільстві. Ураховуючи той факт, що інституції визначають стимули людської діяльності та спрямовують діяльність соціуму в певне русло, вони можуть знижувати рівень невизначеності, даючи змогу прогнозувати динаміку економічних процесів. Таким чином, інституції виконують функцію зменшення трансакційних витрат, адже за умови довіри до них, суб'єкти господарювання прагнуть уникнути порушень встановлених правил. Більше того, саме трансакційні витрати розглядаються як мікроекономічне підґрунтя для здійснення інституційних змін [4, с. 10].

Категоріальне визначення трансакційних витрат еволюціонувало протягом тривалого часу, що зумовило різноманітність трактувань і, відповідно, складність їх ідентифікації. Насамперед, трансакційні витрати за своєю сутністю виникають у процесі здійснення операцій обміну (трансакцій). У науковий обіг це поняття увів Дж. Коммонс, який зауважував, що трансакція – це не лише обмін товарами, а й обмін, відчуження та привласнення прав власності й свобод, створених суспільством [13].

Нині поняття «транзакція» застосовується переважно у двох значеннях:

- як банківська операція з переказу грошових коштів між рахунками клієнтів;
- як сукупність визначених дій, що супроводжуються попередньо встановленими домовленостями між двома або більше сторонами.

Саме другий варіант використовується як фундамент для дослідження транзакційних витрат, адже транзакція охоплює не лише обмін товарами й послугами, а й юридичні зобов'язання, угоди різної тривалості, що вимагають документального оформлення, а також довіри між сторонами. Здійснення транзакцій може призвести до виникнення супутніх витрат, які й називають транзакційними або «витратами обміну». Рівень таких витрат залежить від низки чинників, зокрема від витрат на оцінку товарів і послуг, умов здійснення обміну, ефективності забезпечення виконання контракту, ідеологічних переконань учасників та рівня їхньої довіри тощо.

Перші спроби залучення транзакційних витрат до наукового вжитку пов'язані з розвитком нової інституційної економічної теорії, а саме – з ім'ям Р. Коуза, який у праці «Природа фірми» (1937 р.) заклав підвалини теорії транзакційних витрат і за це отримав Нобелівську премію з економіки 1991 року. У згаданому дослідженні вчений припустив, що транзакційні витрати включають витрати, пов'язані з підготовкою, здійсненням та управлінням контрактами, пошуком інформації, веденням переговорів, захистом прав власності тощо [11]. У подальших публікаціях він наголошував, що ринкові обміни завжди пов'язані з певним видом «необлікових» витрат, величина яких може коливатися залежно від умов, у яких реалізується угода. Водночас вони не можуть дорівнювати нулю [12]. Описане стало основою для здійснення відходу від постулатів традиційного інституціоналізму та формування окремої економічної теорії – нового інституціоналізму, яка не обмежується виключно теорією транзакційних витрат, але й включає інші концепції, а саме теорію суспільного вибору, економіку права, теорію організацій, теорію прав власності тощо

Важливим також є зв'язок між трансакційними витратами та інституційним середовищем. На думку Д. Норта, трансакційні витрати слугують своєрідною компенсацією за неефективність «правил гри». Учений додає, що якби трансакційні витрати дорівнювали нулю (чого неможливо досягти в реальності), то учасники ринку не були б зацікавлені у пошуку нових інституційних структур і, відповідно, не здійснювали б інституційних змін [6]. У такому разі можна було б говорити про гіпотетичний стан стабільності інституційного середовища, коли ніхто не зацікавлений у зміні існуючого набору інституцій [5].

Значний внесок у дослідження трансакційних витрат зробив А. Грейф, який підкреслював їхню ключову роль у ситуації, коли члени суспільства мають асиметричний доступ до інформації. Тоді сторони потребують додаткових механізмів для проведення справедливої угоди [15].

Подальший розвиток наукової думки ілюструє різні визначення сутності трансакційних витрат, сформульовані зарубіжними дослідниками:

- Д. Ален описує трансакційні витрати як витрати на ідентифікацію та забезпечення права власності [9];
- О. Вільямсон вважає, що це витрати, що виникають у процесі обміну правами власності за умов відсутності повного доступу до інформації [18];
- К. Ерроу стверджує, що трансакційні витрати можна розглядати як витрати на «функціонування» економічної системи [10];
- Дж. Коммонс фокусується на витратах, пов'язаних з відчуженням і набуттям прав власності та свобод [13];
- А. Алчіан та Г. Демсец визначають трансакційні витрати як витрати опортуністичної поведінки [8];
- П. Мілгром та Дж. Робертс наголошують, що трансакційні витрати охоплюють видатки на ухвалення рішень, розробку планів, укладання контрактів, взаємодію з бізнес-партнерами тощо [16].

Аналіз цих визначень свідчить про відсутність універсального підходу до розуміння сутності трансакційних витрат. У широкому сенсі йдеться про

витрати, що виникають під час взаємодії господарських суб'єктів [2, с. 60]. Деякі дослідники розглядають їх у межах загальнодержавного рівня, інші – на рівні підприємств. Проте низку спільних ознак можна виокремити:

- витрати прав власності, що охоплюють обмін, передачу, специфікацію та захист прав власності;
- витрати угод, пов'язані з проектуванням, обговоренням та страхуванням гарантій умов контрактів;
- витрати переговорів
- витрати адаптації до мінливих ринкових умов.

Окрім того, науковці часто згадують витрати на прийняття рішень і контроль як складові трансакційних витрат. Водночас консенсус полягає в тому, що трансакційні витрати, з одного боку, зменшують дохід підприємства, а з іншого – спонукають господарські суб'єкти підвищувати ефективність своєї діяльності [7, с. 222].

У сучасній науці використовують декілька теоретико-методологічних підходів до класифікації трансакційних витрат. Найвідомішою в науковій спільноті є класифікація, запропонована О. Вільямсоном. Учений поділив трансакційні витрати на дві групи за етапами укладання угоди – витрати *ex-ante* та *ex-post*, ґрунтуючись на факторі часу:

- *ex-ante* (попередні витрати) охоплюють витрати на створення, розгляд, обговорення й забезпечення виконання умов контракту до його укладання;
- *ex-post* (остаточні витрати) стосуються врегулювання непередбачуваних ситуацій після укладання контракту, що включає виправлення перешкод, розв'язання суперечок, контроль дотримання зобов'язань тощо [18].

У подальшому Д. Норт і Дж. Уолліс доповнили цю класифікацію проміжним етапом – *ex interim*, тобто витратами, що виникають безпосередньо під час виконання угоди й пов'язані з отриманням нотаріально засвідчених документів, страховок, здійсненням розрахунків тощо [17].

Т. Еггертссон, розвиваючи ідею О. Вільямсона, запропонував більш деталізовану класифікацію трансакційних витрат залежно від етапу реалізації контракту:

- 1) витрати на пошук інформації (реклама, комунікації, пошук контрагентів, маркетингові заходи тощо);
- 2) витрати на ведення переговорів (винагорода посередникам, розробка договорів, консультаційні й юридичні послуги, узгодження умов трансакції);
- 3) витрати на укладання контракту;
- 4) витрати на моніторинг (контроль за дотриманням умов контракту);
- 5) витрати на примушення (компенсаційні механізми, страхування ризиків невиконання договорів, запобігання опортуністичній поведінці контрагентів тощо);
- 6) витрати на захист (арбітраж, відрядження юристів, експертиза, відновлення порушених прав тощо) [14].

Згодом П. Мілгром і Дж. Робертс удосконалили цей підхід, запровадивши дві додаткові категорії: витрати на мотивацію, зумовлені неповнотою та недосконалістю інформації та витрати на координацію. Згідно з їхнім баченням, така класифікація може бути використана для виявлення резервів зниження витрат на координацію, налагодження ефективніших інформаційних зв'язків та уникнення викривлення інформації під час її передавання від виконавців до керівної ланки [16].

Попри різні аспекти дослідження, залишається відкритим питання визначення структури трансакційних витрат. Ця ідентифікація ускладнюється через велику кількість нерегулярних, специфічних та неконтрольованих витрат, що мають імовірнісний або очікуваний характер [1]. Цим самим унеможлиблюється процес збору даних про їх фактичний стан у системі обліку, призначеній для відображення господарського життя. Ця проблема унеможлиблює виконання управлінських функцій щодо цих витрат, які стосуються їх аналізу, планування на майбутнє, контроль та регулювання [3]. Документи, належним чином оформлені у паперовій або

електронній формі, свідчать про фіксовані грошові витрати в межах господарського життя, однак трансакційні витрати в свою чергу в більшості випадків ніяк не фіксуються і не потрапляють до звітності. У такому випадку постає проблема отримання достовірної і справедливої оцінки даного виду витрат, оскільки вони не відображаються ніде в обліку, і не можуть бути проаналізованими або проконтрольованими. Існує припущення, що для виявлення таких витрат необхідно застосовувати методи експертних оцінок, опитування керівників та головного бухгалтера підприємства, однак при цьому не можна однозначно стверджувати, що це все ж надасть достовірну та точну оцінку витрат. У перспективі це дозволить поліпшити стратегії управління підприємствами та здійснення інституційного реформування економіки.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Методологічний фундамент аналізу трансакційних витрат був закладений представниками інституційної економічної теорії ще у 30-х роках ХХ ст. Проте справжній розквіт досліджень розпочався лише з формуванням відповідного аналітичного апарату. Проведений аналіз свідчить, що домінуючою науковою проблемою, яка перебуває у фокусі сучасних дослідників, залишається ідентифікація трансакційних витрат та визначення можливостей їх кількісного вимірювання.

Подальша наукова розробка має бути зосереджена на створенні методології оцінювання загального рівня трансакційних витрат із метою їх урахування в процесі інституційного реформування економіки. У цьому контексті важливим завданням постає визначення напрямів протидії інституційним дисбалансам, що сприяють зростанню трансакційних витрат, а отже, й розроблення заходів для мінімізації їхнього впливу та подолання наслідків існування неефективних інституцій. Водночас актуальною є розробка прикладних методик, що дадуть змогу оцінювати вплив трансакційних витрат на діяльність підприємств і галузей з урахуванням галузевих і регіональних особливостей.

Література

1. Гайдай Т.В., Любченко О.В. Трансакційні витрати як інституційний чинник економічного розвитку. Економічний розвиток України: концептуальні засади та інституційний вимір: монографія / за ред. чл.-кор. НАН України, д.е.н., проф. В.Д. Базилевича, д.е.н., проф. Н.І. Гражевської, д.е.н. В.В. Вірченка. Київ: Видавництво Ліра-К. 2022. С. 152-172.
2. Герасименко Т.В. Трансакційні витрати: сутність та динаміка в українській економіці. Економічний вісник Дніпровської політехніки. 2021. 2(74). С. 60-67. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.060>
3. Горняк О.В. Особливості аналізу фірми в теорії трансакційних витрат. Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Економіка. 2021. 4(89). С. 6-9. DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-1>
4. Заваженко А.О. Концептуальні підходи державної політики подолання інституційних дисфункцій сучасних економічних систем. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2022. 3(220). С. 5-11. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/220-3/1>
5. Маслов, А.О. Інституційні середовища, їх якість та перспективи розвитку. Ефективна економіка. 2023. (6). DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.2>
6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К.: Основи. 2000. 198 с.
7. Сторожук Т.М., Бестюк А.М. Актуальні питання обліку трансакційних витрат та втрат. Приазовський економічний вісник. 2021. Випуск 1(24). С. 221-227. DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-1-38>
8. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs, and Economic Organization. Firms, Organizations and Contracts. 1996. Pp. 75-102. DOI: <https://doi.org/10.1093/oso/9780198774358.003.0005>
9. Allen D. The Institutional Revolution: Measurement and the Economic Emergence of the Modern World. University of Chicago Press. Chicago, USA. 2011. DOI: <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226014760.001.0001>

10. Arrow K. The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare. Macmillan. 1985. London, UK. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-06876-0_2
11. Coase R. The Nature of the Firm. In: Estrin, S., Marin, A. (eds) Essential Readings in Economics. 1995. Pp. 37-54. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-24002-9_3
12. Coase R. The Problem of Social Cost. The Journal of Law and Economics. 1960. 3. DOI: <https://doi.org/10.1086/466560>
13. Commons J. Institutional Economics. American Economic Review. 1931. Vol. 21. Pp. 648-657.
14. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Cambridge University Press. 1990. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511609404>
15. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy. Cambridge University Press. 2006. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511791307>
16. Milgrom P., Roberts J. Bargaining costs and the organization of economic activity. Cambridge University Press. 2011. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9780511571657.005>
17. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870-1970. In: Long-term factors in American Economic Growth. Chicago: University of Chicago Press. 1986. (51). P. 95-148.
18. Williamson O. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. 2000. 38(3). 597 p. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>

References

1. Gaidai, T. and Lyubchenko, O. (2022), “Transaction costs as an institutional factor of economic development”, *Ekonomichnyj rozvytok Ukrainy: kontseptual'ni zasady ta instytutysijnyj vymir: monohrafiia* [Economic development of Ukraine: conceptual foundations and institutional dimension: monograph], Lira-K Publishing House, Kyiv, Ukraine, pp. 152-172.

2. Herasymenko, T. (2021), "Transaction costs: essence and dynamics in the Ukrainian economy", *Economic Bulletin of Dnipro University of Technology*, vol. 2(74), pp. 60-67. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.060>
3. Hornyak, O. (2021), "Peculiarities of the analysis of the company in the theory of transaction costs", *Odessa National University Herald. Economy*, vol. 4(89), pp. 6-9. DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-1>
4. Zavazhenko, A. (2022), "Public policy conceptual approaches to overcoming institutional dysfunctions of modern economic systems", *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, vol. 3(220), pp. 5-11. DOI: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2022/220-3/1>
5. Maslov, A. (2023), "Institutional environments, their quality and development prospects", *Efektivna ekonomika*, vol. 6. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.6.2>
6. Nort, D., (2000), *Instytutsi, instytutsiina zmina ta funktsionuvannia ekonomiky* [Institutions, institutional change and functioning of the economy], Osnovy, Kyiv, Ukraine.
7. Storozhuk, T. and Bestyuk, A. (2021), "Current issues of accounting for transaction costs and losses", *Pryazovskyi economic herald*, vol. 1 (24), pp. 221-227. DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-1-38>
8. Alchian, A. and Demsetz, H. (1996), "Production, Information Costs, and Economic Organization", *Firms, Organizations and Contracts*, pp. 75-102. DOI: <https://doi.org/10.1093/oso/9780198774358.003.0005>
9. Allen, D. (2011), *The Institutional Revolution: Measurement and the Economic Emergence of the Modern World*, University of Chicago Press, Chicago, USA. DOI: <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226014760.001.0001>
10. Arrow, K. (1985), *The Potentials and Limits of the Market in Resource Allocation. Issues in Contemporary Microeconomics and Welfare*, Macmillan, London, UK. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-06876-0_2
11. Coase, R. (1995), "The Nature of the Firm", *Essential Readings in Economics*, Pp. 37-54. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-24002-9_3

12. Coase, R. (1960), “The Problem of Social Cost”, *The Journal of Law and Economics*, vol. 3. DOI: <https://doi.org/10.1086/466560>
13. Commons, J. (1931), “Institutional Economics”, *American Economic Review*, vol. 21, pp. 648-657.
14. Eggertsson, T. (1990), *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge, UK. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511609404>
15. Greif, A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press, UK. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511791307>
16. Milgrom, P. and Roberts J. (2011), *Bargaining costs and the organization of economic activity*, Cambridge University Press, Cambridge, UK. DOI: <https://doi.org/10.1017/cbo9780511571657.005>
17. Wallis, J. and North, D. (1986), *Measuring the Transaction Sector in American Economy, 1870-1970. In: Long-term factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press, Chicago, USA, vol. 51, pp. 95-148.
18. Williamson, O. (2000), “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”, *Journal of Economic Literature*, vol. 38 (3), 597 p. DOI: <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>

Стаття надійшла до редакції 11.02.2025 р.