

problems and solutions] / O. V. Harashchuk, V. I. Kutsenko // *Ekonomika rozvytku*. – 2015. – No. 1 (73). – P. 14–20. 18. Ziburanna L. V. *Faktory vplyvu na protses formuvannia stratehii ekonomichnoho rozvytku APK* [Factors of the influence on the process of the formation of the strategy of economic development of the agrarian sector] / L. V. Ziburanna, N. V. Poprozman // *Aktualni problemy ekonomiky*. – 2015. – No. 8 (170). – P. 111–118.

Інформація про автора

Бондаревська Ксенія Валентинівна – канд. екон. наук, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Дніпропетровської державної фінансової академії (вул. Аржанова, 12, м. Дніпропетровськ, Україна, 49000, e-mail: kseny-8888@mail.ru).

Информация об авторе

Бондаревская Ксения Валентиновна – канд. экон. наук, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Днепропетровской государственной финансовой академии (ул. Аржанова, 12, г. Днепропетровск, Украина, 49000, e-mail: kseny-8888@mail.ru).

Information about the author

K. Bondarevska – PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Personnel Management and Labour Economics of Dnipropetrovsk State Financial Academy (12 Arzhanov St., Dnipropetrovsk, Ukraine, 49000, e-mail: kseny-8888@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
04.09.2015 р.*

УДК 330.341.1

JEL Classification: Z13; R11; D23

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ТА ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

**Гавкалова Н. Л.
Гришина В. В.**

Наведено визначення поняття "соціальний капітал". Розкрито сутнісну характеристику соціального капіталу шляхом визначення його структури, основних елементів, досліджено стани соціального капіталу, причини їх утворення. Визначено важливу складову частину формування концепції соціального капіталу, якою є аналіз його форм: структурного та когнітивного капіталу. Структурний капітал формують за допомогою суспільних інститутів, мереж, асоціацій, він передбачає певні базові правила, яким підпорядковано їх існування. До когнітивної складової частини соціального капіталу зараховано довіру, відносини, цінності, норми та способи поведінки.

Виділено ряд функцій, які розкривають сутність соціального капіталу, а точніше його елементи, зазначено, яким чином вони впливають на рівень трансакційних витрат. З'ясовано сутність трансакційних витрат, розглянуто їх класифікацію. Досліджено роль соціального капіталу у взаємозв'язку із трансакційними витратами, яка полягає в мінімізації останніх.

Проаналізовано критерій погодження інтересів різних агентів, що є істотною ознакою, яка характеризує трансакційні витрати та залежить від прийнятих норм і правил, що є одними з компонентів визначення соціального капіталу. Виділено гарантії як результат погодження інтересів. З'ясовано необхідність у забезпеченні гарантій, невизначеність яких виникає із-за обмеженої раціональності та опортунізму, які є поведінковими передумовами виникнення та, можливо, збільшення трансакційних витрат. Вироблення правил та дотримання їх підсилює гарантії і скорочує трансакційні витрати, що виникають унаслідок невизначеності, але слід зауважити, що цей процес також додає трансакційні витрати. Визначено ефективність вироблення нових правил у тому разі, якщо витрати на вироблення правила менші, ніж величина, на яку скорочуються трансакційні витрати в результаті впровадження нового правила. З'ясовано, що правила ефективні лише зі сформованим механізмом їх захисту та можуть уважатися інститутами, зміна яких є ефективним інструментом скорочення трансакційних витрат.

Розглянуто процес формування соціального капіталу та доведено взаємозв'язок соціального капіталу із трансакційними витратами на мікрорівні, який відповідає індивідуальному, мезоорганізаційному рівню, та макроекономічному рівні.

Ключові слова: соціальний капітал, міра довіри, роль інститутів у соціальному капіталі, трансакційні витрати, взаємозв'язок соціального капіталу із трансакційними витратами, мінімізація трансакційних витрат, рівень трансакційних витрат.

ВЗАИМОСВЯЗЬ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА И ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

*Гавкалова Н. Л.
Гришина В. В.*

Представлено определение понятия "социальный капитал". Раскрыта сущностная характеристика социального капитала посредством определения его структуры, основных элементов, состояния социального капитала, причины его образования. Определена важная составляющая формирования концепции социального капитала, которой является анализ его форм: структурного и когнитивного капитала. Структурный капитал формируется посредством общественных институтов, сетей, ассоциаций и предусматривает определенные базовые правила, которым подчинено их существование. К когнитивной составляющей социального капитала исследователи относят доверие, отношения, ценности, нормы и способы поведения.

Выделен ряд функций, которые раскрывают сущность социального капитала, а точнее его элементы, указано, каким образом они влияют на уровень трансакционных издержек. Определена сущность трансакционных издержек, рассмотрена их классификация. Исследована роль социального капитала во взаимосвязи с трансакционными издержками, которая заключается в минимизации последних. Проанализирован критерий согласования интересов различных агентов, который является существенным признаком, характеризующим трансакционные издержки, и зависит от принятых норм и правил, являющихся одними из компонентов определения социального капитала. Выделены гарантии как результат согласования интересов. Выяснена необходимость в обеспечении гарантий, неопределенность которых возникает из-за ограниченной рациональности и оппортунизма, которые являются поведенческими предпосылками возникновения и, возможно, увеличения трансакционных издержек. Выработка правил и следование им усиливает гарантии и сокращает трансакционные издержки, возникающие вследствие неопределенности, но следует заметить, что этот процесс также добавляет трансакционные издержки. Определена эффективность выработки новых правил в том случае, если расходы на выработку правила меньше, чем величина, на которую сокращаются трансакционные издержки в результате внедрения нового правила. Выяснено, что правила эффективны лишь при сформированном механизме их защиты и могут считаться институтами, изменение которых является эффективным инструментом сокращения трансакционных издержек.

Рассмотрен процесс формирования социального капитала и доказана взаимосвязь с трансакционными издержками на микроуровне, который соответствует индивидуальному, мезоорганизационному уровню, и макроэкономическом уровне.

Ключевые слова: социальный капитал, мера доверия, роль институтов в социальном капитале, трансакционные издержки, взаимосвязь социального капитала с трансакционными издержками, минимизация трансакционных издержек, уровень трансакционных издержек.

THE RELATIONSHIP BETWEEN SOCIAL CAPITAL AND TRANSACTION COSTS

N. Gavkalova
V. Gryshyna

The definition of the concept "social capital" has been analyzed. The essential characteristic of social capital has been disclosed through the determination of its structure, basic elements, the state of social capital, the reasons for its formation. An important component of the formation of the concept of social capital has been identified, which is the analysis of its forms – structural and cognitive capital. Structural capital is formed through social institutions, networks, associations and it provides certain basic rules to be followed by them. The cognitive component of social capital is made up of trust, relations, values, norms and behaviors.

A number of features that reveal the essence of social capital, to be more exact – its elements, have been selected and the way they impact on the level of transaction costs has been identified. The nature of transaction costs has been identified and their classification has been considered. The role of social capital in relation to transaction costs has been studied, which is to minimize the latter. The criterion of coordination of interests of different agents has been analyzed, which is an essential feature, characterizing the transaction costs, and which depends on the accepted norms and rules that are among the components of the definition of social capital. Guarantees have been selected as a result of the coordination of interests. The need to provide guarantees has been clarified, these guarantees being characterized by uncertainties which arise due to limited rationality and opportunism, which are behavioral prerequisites for transaction costs and possibly their increase. Developing rules and adherence to them enhances the guarantee and reduces transaction costs arising from uncertainty, but it should be noted that this process also adds to transaction costs. The efficiency of making new rules has been determined for the cases where the costs of making rules are less than the amount by which the transaction costs are reduced as a result of the introduction of a new rule. The rules have been found to be effective only with the established mechanism of their protection and can be considered institutions, whose changing is an effective tool for reducing transaction costs.

The process of formation of social capital has been investigated and the relationship of social capital and the transaction costs at the microlevel, which corresponds to an individual, mezoorganizational level, and the macroeconomic level has been proved.

Keywords: social capital, a measure of trust, the role of institutions in social capital, transaction costs, the relationship between social capital and transaction costs, minimizing transaction costs, the level of transaction costs.

Процеси якісно нових перетворень, що відбуваються в українському суспільстві сьогодні, визначають характер динамічних змін в усіх сферах господарювання та вітчизняному соціумі. Якісні перетворення в економіці та соціальній сфері зумовлюють появу нових моделей, механізмів, інструментів управління, виникнення новацій у теорії та практиці. Суттєву роль у зазначених процесах відіграє капітал, різновиди якого створюють базис для побудови суспільства нового типу, із соціальними цінностями, притаманними демократичному суспільству, оновленими зв'язками, удосконаленими нормами. З огляду на зазначене, виокремлено соціальний капітал як один із видів капіталу, що має велике значення для розвитку суспільства нового формату. Акумуляування соціального капіталу на всіх рівнях економічних відносин веде до забезпечення не лише соціального, а й економічного розвитку суспільства.

Саме він полегшує економічним суб'єктам доступ до інформації і благ, що, у свою чергу, збільшує обсяг корисних для розвитку суспільства ресурсів, а також саме він має великий вплив на рівень транзакційних витрат, зокрема на його зниження. Усе це обумовлює актуальність дослідження соціальних аспектів розвитку суспільства, серед яких особливе місце посідає соціальний капітал, дослідження його феномену та доведення взаємозв'язку соціального капіталу із транзакційними витратами.

Теоретичну базу для дослідження соціального капіталу заклали П. Бурд'є, Е. Глейзер, Дж. Коулмен, Р. Патнем, Ф. Фукуяма. Велику увагу приділено змісту соціального капіталу, його складу, функціям як у вітчизняній, так і зарубіжній економічній літературі. Зазначені питання розглянуто в роботах Н. Апаріної, Р. Блома, М. Буданової, Н. Бусової, А. Вавілова, М. Гуравичева, І. Дементьєва, І. Дискіна,

А. Конькова, М. Курбатової, Ю. Латова, Л. М'ясникової, Л. Поліщука, М. Савельєвої, М. Савіної, А. Саградова, С. Штирбула, Є. Ясіна. Сьогодні можна говорити і про значну кількість публікацій українських учених у сфері вивчення соціального капіталу громадянського суспільства. Серед вітчизняних науковців, які працюють над визначенням поняття "соціальний капітал", з'ясовують його особливості, притаманні йому властивості та характеристики, слід зазначити А. Бову, Є. Гугніна, Ю. Зайцева, М. Лесечко, Л. Поліщук, О. Сидорчук, В. Степаненко, В. Чепак, О. Яременка.

Дослідженням транзакційних витрат у межах інституційної теорії займалися такі відомі вчені, як Д. Бромлі, С. Вінтер, Д. Даймонд, К. Делмен, М. Демсец, Р. Коуз, Дж. Коммонс, Д. Норт та ін. До науковців, які вивчали транзакційні витрати, належать також А. Аузан, Р. Капелюшников, С. Малахов, Р. Нуреев, А. Олійник та ін.

Що стосується вітчизняних учених, які приділили істотну увагу теорії транзакційних витрат, слід зазначити доробок С. Архієреєва, В. Демет'єва, А. Гриценка, І. Малега, О. Яременка та ін.

Разом із тим існує значна кількість досліджень, що стосуються різноманітності природи соціального капіталу та транзакційних витрат, визначення їх зв'язку, спостерігається відсутність єдності поглядів щодо загального підходу до визначення цих понять та загальноприйнятого доведення існування зв'язку між соціальним капіталом та транзакційними витратами.

Наведені аргументи стали основою для визначення мети дослідження як обґрунтування необхідності в поглибленому дослідженні сутності поняття "соціальний капітал" та встановлення взаємозв'язку між соціальним капіталом та транзакційними витратами.

Об'єктом дослідження є процеси формування соціального капіталу у зв'язку із транзакційними витратами.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних питань щодо впливу соціальних факторів на рівень транзакційних витрат, які виникають у процесі взаємодії між економічними суб'єктами.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

здійснити теоретичний аналіз визначення поняття "соціальний капітал";

визначити сутність транзакційних витрат;

дослідити зв'язок між соціальним капіталом та транзакційними витратами.

Як було зазначено, загальноприйнятого визначення поняття "соціальний капітал", якого б дотримувалися більшість дослідників, поки ще не існує. Зокрема, висловлюються сумніви в тому, чи коректно взагалі вживати категорію "соціальний капітал", оскільки капітал – це вартість або цінність, що дає власникові винагороду понад витрати, пов'язані з виробництвом або придбанням. Але більшість дослідників соціального капіталу вважають, що це є не просто набір суспільних інститутів, відносин і способів їх взаємодії, цемент, який скріплює та утримує суспільство разом. Соціальний капітал дозволяє індивідам, групам і співтовариствам ефективніше вирішувати спільні проблеми. Норми взаємної відповідальності та взаємозв'язку допомагають забезпечити поведінку, адекватну вимогам суспільства, відсутність довіри і взаємозв'язків, що забезпечують взаємні поступки, індивіди не стануть співробітничати, тому що не буде впевненості в аналогічній поведінці інших учасників. Таким чином, в основі поняття "соціальний капітал" закладено ідею про очікувану віддачу від вкладень у соціальні відносини [1].

Уперше сам термін "соціальний капітал" був використаний Лідю Джадсон Ганіфан у 1916 р. в дискусіях щодо сільських шкіл для опису найважливіших обставин,

які впливають на повсякденне життя кожного і виходячи із цього необхідно виховувати волю, братські почуття, взаємну симпатію, виробляти уміння налагоджувати соціальні взаємовідносини і комунікацію серед людей як соціальних одиниць. Але до наукового простору категорія "соціальний капітал" увійшла, завдяки роботам П. Бурд'є, Дж. Коулмена, Р. Патнема та інших, у другій половині ХХ століття [2].

За Дж. Коулменом, соціальний капітал є продуктом різних асоціацій (родини, громади, профспілок, фірм, державних органів), а його функція полягає в наданні ресурсів групі кожному її члену. Таким чином, соціальний капітал підвищує індивідуальні ресурси людини [3].

П. Бурд'є, який розглядає соціальний капітал як "сукупність актуальних або потенційних ресурсів, пов'язаних із наявністю міцних зв'язків, інституціалізованих відносин взаємного знайомства і визнання", підкреслює, що громадські рухи не виникають самі собою, а формуються шляхом залучення спеціальних стратегій, орієнтованих на інституціалізацію групових відносин [4].

І П. Бурд'є, і Дж. Коулмен вказували на своєрідність соціального капіталу, порівняно з іншими формами капіталу. Економічний капітал перебуває на банківських рахунках, людський капітал утілений у людях, а соціальний капітал являє собою невід'ємний елемент у структурі соціальних відносин. Володіючи соціальним капіталом, людина взаємодіє з іншими людьми, які є безпосередніми джерелами її блага.

Ф. Фукуяма визначає соціальний капітал як певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримуються члени громадського руху, що дає можливість співпрацювати один з одним. Ф. Фукуяма дослідив вплив культурних особливостей різних національних традицій на формування соціального капіталу. Наприклад, країни Східної Азії дуже стрімко розвиваються протягом останніх декількох десятиліть. Однак природа цього зростання в різних частинах Східної Азії, на його думку, є зовсім різною, саме через національний характер соціального капіталу. Він вважає, що "соціальний капітал" – це є визначений потенціал суспільства, що виникає як результат довіри між його членами", тобто це – форма матеріалізованої довіри. Так, культури з високим ступенем довіри, тобто країни з високорозвиненими інститутами посередництва (Ф. Фукуяма виділяє Японію, Німеччину і США), мають важливі переваги в конкурентній боротьбі [5].

Важкий внесок у політичну науку зробив Р. Патнем. Він підкреслює, що "з точки зору політичної стабільності, ефективності урядів і навіть економічного прогресу, соціальний капітал може виявитися ще важливішим чинником, ніж економічні або людські ресурси" [6]. Соціальний капітал науковець визначає як якість діяльності громадських рухів, члени якого співпрацюють на основі, з одного боку, горизонтальної довіри, що породжує згоду учасників руху, а з іншого – вертикальної довіри, що полягає у взаємозв'язку з органами державної влади на різних рівнях.

Серед вітчизняних науковців, які працювали над визначенням поняття соціального капіталу, слід зазначити О. Яременка і Ю. Зайцева. В. Степаненко здійснив аналіз концепції соціального капіталу в умовах посткомуністичного суспільства і показав його зв'язок із формуванням громадянського суспільства в Україні [7]. М. Лесечко та О. Сидорчук аналізують соціальний капітал із позицій державного управління та відносин держави з носіями соціального капіталу [8]. Е. Гугнін та В. Чепак визначають соціальний капітал як одну з форм капіталу, що, будучи багатофункціональним, сприяє задоволенню інтересів індивіда і водночас обслуговує суспільні та групові інтереси [9]. А. Бова вказав на тенденцію до зменшення соціального капіталу в Україні і підкреслив, що особливістю цієї тенденції є зниження

довіри до органів державної влади та падіння громадської активності на фоні підвищення довіри до сім'ї, родичів, колег, церкви і, відповідно, активізацію діяльності саме в родинній та церковній сферах [10]. Л. Поліщук здійснив емпіричний аналіз: дослідив економічну віддачу на соціальний капітал та один із небагатьох визначив вплив соціального капіталу на трансакційні витрати.

Слід звернути увагу на визначення категорії "соціальний капітал", яку дають литовські соціологи І. Мачерінскене, Р. Інкуте-Генріксон, Ж. Симанавічене як "інституції,

загальні цінності, норми, правила, відносини довіри, сукупність яких становить зв'язки, що підтримують функціонування суспільства. Проте соціальним капіталом ці елементи стають лише в тому в разі, якщо їх цілеспрямовано використовують для досягнення певної мети" [11].

Сутнісна характеристики соціального капіталу розкривається шляхом визначення його структури, функцій і основних елементів. Цей капітал формується в ході взаємин людей у трудовій сфері, сфері освіти, у межах сім'ї [12] (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристики соціального капіталу [Characteristics of social capital]

| | | |
|--|-----------------------|--|
| Елементи соціального капіталу | | Довіра, благонадійність, взаємність, позитивні чекання, інформаційні канали, соціальні норми та санкції, відносини солідарності, спроможність до кооперації |
| Стани соціального капіталу | Інкорпорований | Здатність викликати і виявляти довіру, добровільно брати на себе і виконувати зобов'язання, виявляти взаємність, спроможність до об'єднання і формування коаліцій, до координації дій та інтересів і забезпечення порядку, здатність до обміну інформацією |
| | Об'єктивований | Сукупність соціальних мереж, інформаційних каналів, неформальний характер укладених і виконуваних угод |
| | Інституціоналізований | Соціальні верстви, контакти, статус, громадські організації та фонди, соціальні норми поведінки і санкції |
| Причини утворення соціального капіталу | | Свідома стратегія актора, дотримання норм, альтруїстична поведінка, взаємодія індивідів |
| Рівні соціального капіталу | | Індивідуальний, груповий, суспільний (регіональний, національний, глобальний) |

Важливою складовою частиною формування концепції соціального капіталу є аналіз його форм: структурного та когнітивного капіталу. Структурний капітал сформовано за допомогою суспільних інститутів, мереж, асоціацій, він передбачає певні базові правила, яким підпорядковано їх існування. До когнітивної складової частини соціального капіталу дослідники зараховують довіру, відносини, цінності, норми та способи поведінки.

Аналіз категорії "соціальний капітал" дозволяє виділити ряд його ознак:

по-перше, соціальний капітал за рахунок підвищення довіри громадян до суспільства, підприємства, групи дозволяє знизити рівень трансакційних витрат;

по-друге, соціальний капітал забезпечує доступ суб'єктів до благ і цінностей, збільшення обсягу доступних ресурсів, а також зменшення витрат, пов'язаних із пошуком та забезпеченням цього доступу. Соціальний капітал дає можливість використовувати ті ресурси, якими цей індивід не володіє, а також в багатьох разів підвищує цінність наявних ресурсів. До того ж забезпечення доступу до певних благ специфічне для соціального капіталу і не може бути реалізовано за умови його повної відсутності;

по-третє, соціальний капітал забезпечує вільний доступ до інформації. Звичайні ринкові відносини характеризуються асиметрією інформації, а саме її недоступністю, закритістю, однобічністю, що призводить до збільшення витрат на здобуття достовірних і об'єктивних відомостей, тобто трансакційних витрат;

по-четверте, соціальний капітал сприяє зростанню соціальної стабільності та через це, разом із довірою громадян, – прискоренню соціально-економічного розвитку.

Ефективна реалізація функцій соціального капіталу забезпечує зменшення трансакційних витрат. Отже, його

"капітальна" складова частина виявляється у здатності зменшувати трансакційні витрати, невизначеність і ризик, підвищувати ефективність використання специфічних активів [13].

Таким чином, соціальним капіталом є сукупність структурованих соціально-економічних відносин, заснованих на інститутах (нормах, правилах і цінностях), дотримання яких дає вигоду економічним суб'єктам цих відносин у вигляді доступності ресурсів. Ці відносини складаються між економічними агентами на різних рівнях соціального капіталу і регулюються нормами поведінки, що підвищує ефективність їх діяльності в масштабах відповідного мікро-, мезо- або макrorівня.

Роль соціального капіталу у взаємозв'язку із трансакційними витратами полягає в реалізації принципу мінімізації.

Термін трансакція походить від латинського *transaction* (здійснення, договір), що означає банківську операцію, яка полягає в переказуванні коштів із одного рахунку на інший; угоду, котра супроводжується взаємними поступками [14].

Безперечно, трансакційні витрати є надзвичайно різноманітними. Вони охоплюють витрати на ухвалення рішень, розроблення планів та організацію подальшої діяльності, ведення переговорів про зміст такої діяльності та умови її здійснення; витрати на корегування планів, перегляд умов угоди та вирішення спірних питань; витрати на забезпечення того, щоб учасники дотримувалися домовленостей, досягнутих або прописаних.

У сучасних дослідженнях можна знайти низку трактувань трансакційних витрат. Поняття "трансакційні витрати" у 1934 р. запровадив Дж. Коммонс, визначивши їх як відчуження та присвоєння прав власності, створених суспільством. Але на економічному просторі започаткування теорії трансакційних витрат розпочато з найцитованіших нині в економічній науці праць Р. Коуза "Природа фірми" (1937 р.) та "Проблема

соціальних витрат" (1960 р.), у яких автор розглядає процес функціонування ринкового механізму, урахувавши зазначені витрати [15]. Так, Р. Коуз у своїх працях надає характеристику свого розуміння сутності та складу поняття "трансакційні витрати", зміст якого полягає в тому, що 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. До того ж трансакції на ринку автор розуміє як класичні обмінні операції, а всередині підприємства трансакціями є забезпечення "контрактів" між факторами виробництва, тобто це можна вважати витратами на організацію виробництва ("внутрішні трансакції") [16].

Саме через існування трансакційних витрат Р. Коуз пояснює виникнення ринкової інфраструктури як сукупності спеціалістів, що забезпечують процес обміну між прямими учасниками угоди з купівлі-продажу: "Покупці та продавці мають знаходити один одного; покупці мають вивчити те, що продавці можуть їм запропонувати, а продавці – що покупці хочуть придбати; обидві сторони мають вивчити ціни, за якими інша сторона погодиться виконувати операції, сторони мають вести переговори, укладати контракти, забезпечувати їх виконання і т. ін. Створюватимуться ринки і з'являтимуться спеціалісти – дилери і брокери – для забезпечення процесу обміну. Саме витрати на таку діяльність я називаю трансакційними витратами" [17].

Подальший розвиток цієї теорії пов'язують із такими визначними науковцями неонституційного спрямування в економічній науці, як: О. Вільямсон, який пояснив, звідки походять і від чого залежать трансакційні витрати; Д. Норт, який визначив, що саме ефективні інститути створюють умови для успішного і дієвого розвитку економіки, а визначальною функцією, яку виконують інститути, є економія трансакційних витрат. Також суттєвий внесок у досліджувану теорію та її формалізацію зробив Д. Бромлі, який визначив цільовий характер економічних відносин, що виникають у процесі трансакцій. Він виділив товарні та інституційні трансакції. Якщо товарні трансакції існують у межах інститутів, що діють, то інституційні трансакції здійснюються для зміни системи норм і правил.

К. Делмен, С. Вінтер, М. Демсец і Д. Даймонд досліджували трансакційні витрати, пов'язані з різноманітними аспектами взаємодії між економічними агентами [18].

З погляду С. Архієрєєва [14], трансакційні витрати – це сукупність збитків, що виникають у процесі обміну правами власності, і витрат, призначених для зменшення цих збитків. Збитки утворюються внаслідок очікуваних результатів угоди від реальних. Тому збитки однієї сторони обов'язково мають супроводжуватися трансакційним виграшем іншої сторони.

Більш повним визначенням, на наш погляд, можна вважати визначення К. Делмена: "Трансакційні витрати – це витрати на збирання та опрацювання інформації, проведення переговорів та ухвалення рішення, контроль за виконанням контрактів та їх юридичний захист" [19].

Оскільки в економічній науці немає єдності щодо пояснення та розуміння природи трансакційних витрат, важливим є питання про виділення істотної ознаки, що характеризує трансакційні витрати. Так, Н. Половинкіна пропонує використовувати критерій погодження інтересів різних агентів для зарахування витрат до трансакційних [20]. Погодження інтересів, на думку науковця, передбачає перейняття контрагентами на себе деяких зобов'язань для їх подальшого виконання. Чим детальніше сторони погоджують свої дії, тим більше в кожній з них гарантій того, що дії протилежної сторони відповідатимуть очікуванням, тобто результатом погодження інтересів є гарантії. Необхідність у забезпеченні гарантій, а також невизначеність виникають через обмежену раціональність та опортунізм, які є поведінковими передумовами виникнення та, можливо, збільшення трансакційних витрат.

Автори поділяють думку науковців, які вважають, що ефективність погодження інтересів залежить від прийняття норм і правил, які є одними з компонентів соціального капіталу і які дозволяють зменшувати трансакційні витрати. Формування правил та їх дотримання підсилює гарантії та скорочує трансакційні витрати, що виникають унаслідок невизначеності, але слід зауважити, що цей процес також додає трансакційні витрати. Вироблення нових правил ефективно тоді, якщо витрати на вироблення правил менші, ніж величина, на яку скорочуються трансакційні витрати в результаті впровадження нового правила. Правила ефективні лише зі сформованим механізмом їх захисту та можуть уважатися їх інститутами, зміна яких є ефективним інструментом скорочення трансакційних витрат.

Щодо створення інститутів для зменшення трансакційних витрат, то необхідно пам'ятати не лише про абсолютну величину вказаних витрат, але і про інструменти, за допомогою яких трансакційні витрати розподіляють між учасниками операції. Особлива роль інститутів полягає в тому, щоб розподіл трансакційних витрат між контрагентами був такий, щоб у них не було необхідності домовлятися один з одним про перерозподіл витрат. Виникнення необхідності в додаткових переговорах, з одного боку, безперечно збільшує трансакційні витрати, з іншого – знижує вірогідність укладання угоди, оскільки сторони можуть і не домовитися про розподіл витрат.

Залежно від поставлених завдань дослідження трансакційних витрат, науковці по-різному їх класифікують (табл. 2).

Таблиця 2

**Класифікація трансакційних витрат
[Classification of transaction costs]**

| Автори | Зміст класифікації |
|---------------------------------|---|
| 1 | 2 |
| Бромлі Д. | Витрати на пошук інформації. Витрати після укладання угоди. Витрати на контроль за виконанням контракту |
| Де Сото, Шаститко О., Радаєв В. | Ринкові витрати. Тіньові витрати |

| 1 | 2 |
|------------------------------------|--|
| Дмитрієва Л., Хорев О., Саликов Ю. | Організаційні витрати. Витрати на планування. Витрати на координацію. Витрати на мотивацію. Витрати на контроль |
| Капелюшников Р. | Витрати на пошук інформації. Витрати на ведення переговорів. Витрати на вимірювання. Витрати на специфікацію і захист прав власності. Витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою. Витрати, пов'язані із "заполітизовуванням": <ul style="list-style-type: none"> • витрати, пов'язані з колективним ухваленням рішень; • витрати впливу |
| Менар К. | Витрати на вичленення. Інформаційні витрати. Витрати, пов'язані з масштабом. Витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою |
| Мілгром П., Робертс Дж. | Координаційні витрати: <ul style="list-style-type: none"> • витрати на визначення деталей контракту; • витрати на визначення партнерів; • витрати, пов'язані з безпосередньою координацією. Мотиваційні витрати: <ul style="list-style-type: none"> • витрати, пов'язані з неповнотою інформації; • витрати, пов'язані з опортунізмом |
| Вільямсон О. | Витрати, що виникають до обміну (<i>ex ante</i>). Витрати, що виникають після обміну (<i>ex post</i>) |
| Уолліс Дж., Норт Д. | Витрати, що виникають до обміну (<i>ex ante</i>). Витрати, що виникають у процесі обміну (<i>ex interim</i>). Витрати, що виникають після обміну (<i>ex post</i>) |
| Фуруботн Е., Ріхтер Р. | Із точки зору сфери, у якій виникають витрати: <ul style="list-style-type: none"> • ринкові витрати; • управлінські витрати; • політичні витрати. Із точки зору залежності від кількості трансакцій: <ul style="list-style-type: none"> • постійні; • змінні |
| Шаститко О. | Витрати на виявлення альтернатив. Витрати на укладання контрактів. Витрати на вимірювання. Витрати на виконання розрахунків. Витрати на специфікацію і захист прав власності. Витрати, пов'язані з опортуністичною поведінкою |
| Еггертсон Т. | Витрати на пошук інформації. Витрати на ведення переговорів. Витрати на укладання контрактів. Витрати, пов'язані з наглядом. Витрати, пов'язані із примусом. Витрати на захист прав власності |

Така кількість видів класифікації трансакційних витрат є наслідком множинності підходів до вивчення цієї проблеми [21].

Найбільш поширеною є класифікація за критерієм часу. О. Вільямсон розрізняє два типи трансакційних витрат, пов'язуючи їх із етапами укладання угод: *ex ante* (виникають до укладання угоди) і *ex post* (виникають після підписання угоди). До витрат *ex ante* належать витрати на складання проекту угоди та проведення переговорів за нею. Серед витрат *ex post* розрізняють організаційні й експлуатаційні витрати, пов'язані з використанням структури управління,

і витрати, що виникають, у зв'язку з неякісною адаптацією; витрати на позови, які виникають під час уточнення контрактних відносин, у зв'язку з виникненням непередбачуваних обставин; витрати, пов'язані з виконанням контрактних обов'язків [8].

Важливим аспектом дослідження взаємозв'язку соціального капіталу із трансакційними витратами – це вивчення процесу формування соціального капіталу та взаємозв'язку із трансакційними витратами на макро-, мезо- та мікрорівнях. Більшість економістів виділяють мікрорівень, який відповідає індивідуальному, мезоорганізаційному рівню, та макроекономічний рівень [22].

Так, на мікрорівні соціальний капітал сім'ї та індивіда сприяє економічному успіху за рахунок особистих зв'язків, що забезпечують доступ до інформації та вакансій, зменшують трансакційні витрати у бізнесі та дозволяють розраховувати на підтримку у важких ситуаціях. Водночас такого роду приватні вигоди далеко не завжди супроводжуються приростом громадського багатства: "індивідуальний" соціальний капітал може бути джерелом лише перерозподільних переваг.

На рівні індивідуального соціального капіталу зменшення трансакційних витрат відбувається, завдяки особистому або опосередкованому знайомству і взаємодії сторін, у результаті механізмів персоналізації, у тому числі й персоналізованої довіри.

У своїй теоремі трансакційних витрат Р. Коуз зазначав, що індивіди можуть координувати свої дії самостійно у власних інтересах, що дозволяє їм досягти високих результатів. Але ці досягнення можливі за умови, що виконання необхідних домовленостей не потребує надмірних трансакційних витрат, що знову-таки передбачає наявність соціального капіталу. За відсутності соціального капіталу теорема, за Р. Коузом, є недієвою, і проблема колективних дій без участі держави виявляється невирішеною. У цьому разі, ці завдання вирішують за допомогою заснованих державою формальних інститутів: законів, правил, податків. Згідно з відомим визначенням Д. Норта, інститути як інструмент координації встановлюють "правила гри" в суспільстві й тим самим скорочують трансакційні витрати [23].

На мезорівні соціальний капітал скорочує трансакційні витрати в організаціях приватного, державного й некомерційного секторів. Згідно з Р. Коузом, організації збільшують у розмірі до тих пір, поки економію трансакційних витрат не перекрито зростанням витрат управління. Соціальний капітал сприяє скороченню обох типів витрат і веде, таким чином, до збільшення ефективного розміру організації [24].

У процесі розгляду підприємства як інституційної одиниці слід підкреслити, що трансакційні витрати, як і будь-які витрати, з одного боку, зменшують дохід підприємства, однак, з іншого боку, якщо ці витрати спрямовано на розширення виробництва, захоплення нових сегментів ринку мають позитивні наслідки, що сприяють формуванню дієвого соціального капіталу, що спричиняє загальне підвищення ефективності роботи економічних суб'єктів та зростання економіки загалом.

Існують різні точки зору щодо зв'язку між роллю держави у країні (на макрорівні). На жаль, держава далеко не завжди може забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів, що зумовлює збільшення трансакційних витрат, унаслідок чого значними недоліками держави як суб'єкта економічних відносин є:

недостатність політичного процесу, що виражено в бюрократії, лобізмі;

обмеженість контролю над бюрократією з боку політичних партій і громадськості, у результаті чого чиновник у своїй діяльності на перший план висуває, переважно, свої власні, а не суспільні інтереси;

нездатність держави передбачити й ефективно контролювати найближчі та віддалені наслідки ухвалених рішень [25].

Соціальний капітал також має відношення до якості державних інститутів: у країнах із низьким рівнем соціального капіталу державної адміністрації страждають від корупції й неефективної діяльності, як наслідок, виявляється

"тіньовий бік" соціального капіталу, що є реакцією на бюрократизм офіційної економіки і веде до зростання трансакційних витрат [26].

Підбиваючи підсумки, можна стверджувати, що аргументи про тісний взаємозв'язок соціального капіталу та трансакційних витрат мають вагомий соціально-економічний підґрунтя. Слід також усвідомити, що цей зв'язок має великий вплив на економічний та соціальний розвиток у суспільстві. Доведення ґрунтується на виділенні істотної ознаки, що характеризує трансакційні витрати, а саме: ефективність погодження інтересів, яка залежить від прийнятих норм і правил, що є одними з компонентів у визначенні соціального капіталу. Дотримання прийнятих правил і норм дозволяє суттєво знизити рівень трансакційних витрат (негативний вплив опортуністичної поведінки на всіх рівнях господарювання) та довести існування прямого зв'язку соціального капіталу із трансакційними витратами на макро-, мезо- та мікрорівнях. Управління соціальним капіталом має ґрунтуватися на принципах, передбачати реалізацію його функцій, що буде вести до мінімізації трансакційних витрат. Для забезпечення результативних відношень між економічними суб'єктами ефективним способом регулювання для мезо- та макрорівня буде оперування правовими способами (нормами, правилами), а для мікрорівня – моральні принципи, засновані на довірі громадянина до соціуму, підприємства, групи. Слід уважати, що соціальний капітал, заснований на довірі, більш ефективно самоорганізується, оскільки високий рівень довіри дозволяє розвиватися соціальним зв'язкам, досконалим комунікаціям, а також розвиватися співробітництву в межах цих нових структур. Наявність соціального капіталу в суспільстві приводить до модернізації суспільства, новітніх ідей, технологій, інструментів, здатних мінімізувати трансакційні витрати. Найбільш важливим аспектом зменшення трансакційних витрат на всіх рівнях соціально-економічних відносин є забезпечення ефективності процесів формування та накопичення соціального капіталу, що буде подано у вигляді авторських доробок у подальших дослідженнях.

Література: 1. Лебедев І. В. Соціальний капітал як чинник ефективного менеджменту / І. В. Лебедев // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2009. – № 37. – С. 95–101. 2. Савко Ю. Громадянське суспільство. Соціальний капітал і політична участь / Ю. Савко // Вісник Львівського університету. Серія: філософські науки. – 2002. – Вип. 4. – С. 151–159. 3. Коулман Дж. Капітал соціальний и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 122–139. 4. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – Т. 3, № 5. – С. 60–74. 5. Фукуяма Ф. Соціальний капітал [Електронний ресурс] / Ф. Фукуяма // Незалежний культурологічний часопис "Г". – 2008. – № 53. – Режим доступу : http://www.ji.lviv.ua/n53texts/fu_kyuama.htm. 6. Патнем Р. Д. Творення демократії. Традиції творення громадської активності в сучасній Італії / Р. Д. Патнем, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті. – К. : Основи, 2001. – 304 с. 7. Степаненко В. Соціальний капітал у соціологічній перспективі: теоретико-методичні аспекти дослідження / В. Степаненко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 24–41. 8. Лесечко М. Д. Соціальний капітал: теорія і практика : [монографія] / М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2010. – 220 с. 9. Гугнін Е. Феномен соціального капіталу / Е. Гугнін, В. Чепак // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 49–56. 10. Бова А. Соціальний капітал в Україні: досвід емпіричного / А. Бова // Економічний часопис XXI. – 2003. – № 5. – С. 24–37. 11. Мачеринскене І. Соціальний

капитал организации : методология исследования / И Мачеринскене, Р. М. Инкуте-Генриксон, Ж. Симанавичене // Социологические исследования. – 2006. – № 3. – С. 29–39. 12. Климошкин А. К. Социальный капитал как условие осуществления трансакций / А. К. Климошкин // Вестник Ленинградского государственного университета им. А. С. Пушкина. – 2014. – Т. 6, № 3. – С. 15–27; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-kapital-kak-uslovie-osuschestvleniya-transaktsiy>. 13. Ларионова Н. И. Экономический подход к социальному капиталу / Н. И. Ларионова // Экономика образования. – 2014. – № 4. – С. 73–78; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskyy-podhod-k-sotsialnomu-kapitalu-1>. 14. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 288 с. 15. Полтерович В. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3. – С. 5–16; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://mpr.ub.uni-muenchen.de/22071/1/MPRA_paper_22071.pdf. 16. Коцкулич Т. Трансакційні витрати. Основні аспекти теорії трансакційних витрат як фактора оптимізації діяльності підприємства / Т. Коцкулич // Інституціональна економіка. – 2014. – № 7. – С. 36–39; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ua-ekonomist.com/archive/2014/07/Kotskulych.Pdf>. 17. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. – М. : Дело, 1993. – 192 с. 18. Пустовийт Р. Ф. Трансакційні витрати в трансформаційній і посттрансформаційній економіці України / Р. Ф. Пустовийт // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей : зб. наук. пр.; редколегія; відп. секретар З. Е. Скринник. – К. : УБС НБУ, 2013. – С. 85–96; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : cibs.ck.ua/rs/scien/pub/pustoviyt1.pdf. 19. Dahlman C. J. The Problem of Externality / C. J. Dahlman // The Journal of Law and Economics. – 1979. – No. 22, April. – P. 141–162. 20. Половинкина Н. В. Влияние неравномерности распределения доходов на становление инновационной экономики [Электронный ресурс] / Н. В. Половинкина. – Режим доступа : <http://skachate.ru/ekonomika/48092/index.html>. 21. Шаталкин И. А. Трансакционные издержки фирмы: Влияние информационных технологий : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 / И. А. Шаталкин ; Санкт-Петербургский государственный университет. – 2014. – 23 с.; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : spbu.ru/dissert/132/afotereferat/Shatalkin_avtoreferat.pdf. 22. Басина Т. О. To the question of social capital measurement: analysis of approaches / Т. О. Басина // Вісник Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. – 2010. – № 891. – С. 90–104. 23. Полищук Л. Корпоративная социальная ответственность или государственное регулирование: анализ институционального выбора / Л. Полищук // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 4–22. 24. Полищук Л. Экономическое значение социального капитала / Л. Полищук, Р. Меняшев // Вопросы экономики. – 2011. – № 12. – С. 46–65; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.mirbis.ru/data/File/KSO/.../Part1/Economicznachenie.doc. 25. Козаченко Г. В. Трансакційні витрати в українській економіці / Г. В. Козаченко, Г. А. Макухін, Ю. С. Погорелов // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр. – К. : КНУ ім. Тараса Шевченка; Ін-т конкурент. сусп.-ва. – 2009. – Вип. 19. – С. 135–139; [Электронный ресурс]. – Режим доступа : trpe.econom.univ.kiev.ua/data/.../zb19_19.pdf. 26. Слагін В. П. Про сутність поняття "соціальний капітал" та його роль у процесі розбудови соціальної держави [Электронный ресурс] / В. П. Слагін // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 1. – Режим доступа : www.kbuara.kharkov.ua/e-book/.../05.pdf. 27. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N. Y. : Harper Business, 1997. – 225 p. 28. Friedman M. A. Theory of the Consumption Function / M. Friedman. – N. Y. : Princeton University Press, 1957. – 243 p. 29. Gavkalova N. L. Economic nature of intellectual capital / N. L. Gavkalova, S. V. Sevastianov // Економіка розвитку. – 2015. – № 1 (73). – С. 77–82. 30. Mincer J. Human capital responses to technological change

in the labor market / J. Mincer. – Cambridge : Cambridge University Press, 1989. – 34 p. 31. Perspectives on Intellectual Capital / edited by B. Marr. – London : Routledge, 2005. – 256 p.

References: 1. Lebediev I. V. *Sotsialnyi kapital yak chynnyk efektyvnoho menedzhmentu* [Social capital as a factor of effective management] / I. V. Lebediev // *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen.* – 2009. – No. 37. – P. 95–101. 2. Savko Yu. *Hromadianske suspilstvo. Sotsialnyi kapital i politychna uchast* [The civil society. A social capital and political participation] / Yu. Savko // *Visnyk Lvivskoho universytetu. Seriya: filosofski nauky.* – 2002. – Issue. 4. – P. 151–159. 3. Koulman Dzh. *Kapital sotsialny i chelovecheskiy* [Social and human capital] / Dzh. Koulman // *Obshchestvennye nauki i sovremennost.* – 2001. – No. 3. – P. 122–139. 4. Burdie P. *Formy kapitala* [Forms of capital] / P. Burdie // *Ekonomicheskaya sotsiologiya.* – 2002. – Vol. 3, No. 5. – P. 60–74. 5. Fukuiama F. *Sotsialnyi kapital* [Electronic resource] / F. Fukuiama // *Nezalezhnyi kulturolohichni chasopys "Yi".* – 2008. – No. 53. – Access mode : <http://www.ji.lviv.ua/n53texts/fukuyama.htm>. 6. Patnem R. D. *Tvorennia demokratii. Tradytsii tvorennia hromadskoi aktyvnosti v suchasniy Italii* / R. D. Patnem, R. Leonardi, R. Y. Nanetti. – K. : Osnovy, 2001. – 304 p. 7. Stepanenko V. *Sotsialnyi kapital u sotsiolohichniy perspektyvi: teoretyko-metodychni aspekty doslidzhennia* [Social capital in a sociological prospect: theoretical and methodological aspects of research] / V. Stepanenko // *Sotsiolohiia: teoriia, metody, marketynh.* – 2001. – No. 2. – P. 24–41. 8. Lesechko M. D. *Sotsialnyi kapital: teoriia i praktyka : [monohrafiia]* [The Social Capital: Theory and Practice : [monograph]] / M. D. Lesechko, O. H. Sydorчук. – Lviv : LRIDU NADU, 2010. – 220 p. 9. Huhnin E. *Fenomen sotsialnoho kapitalu* [The phenomenon of social capital] / E. Huhnin, V. Chepak // *Sotsiolohiia: teoriia, metody, marketynh.* – 2001. – No. 1. – P. 49–56. 10. Bova A. *Sotsialnyi kapital v Ukraini: dosvid empirychnoho* [Social capital in Ukraine: the empirical experience] / A. Bova // *Ekonomichnyi chasopys XXI.* – 2003. – No. 5. – P. 24–37. 11. Macherinskene I. *Sotsialnyi kapital organizatsii: metodologiya issledovaniya* [The Social capital of an organization: the methodology of research] / I. Macherinskene, R. M. Inkute-Genriksion, Zh. Simanavichene // *Sotsiologicheskie issledovaniya.* – 2006. – No. 3. – P. 29–39. 12. Klimochkin A. K. *Sotsialnyy kapital kak uslovie osushchestvleniya transaktsiy* [Social capital as a condition of the transaction] / A. K. Klimochkin // *Vestnik Leningradskogo gosudarstvennogo universiteta im. A. S. Pushkina.* – 2014. – Vol. 6, No. 3. – P. 15–27; [Electronic resource]. – Access mode : <http://cyberleninka.ru/article/n/sotsialnyy-kapital-kak-uslovie-osuschestvleniya-transaktsiy>. 13. Larionova N. I. *Ekonomicheskii podkhod k sotsialnomu kapitalu* [An economic approach to social capital] / N. I. Larionova // *Ekonomika obrazovaniya.* – 2014. – No. 4. – P. 73–78; [Electronic resource]. – Access mode : <http://cyberleninka.ru/article/n/ekonomicheskii-podhod-k-sotsialnomu-kapitalu-1>. 14. Arkhieerev S. I. *Transaktsionnye izderzhki i neravenstvo v usloviyakh rynochnoy transformatsii* / S. I. Arkhieerev. – Kh. : Biznes Inform, 2000. – 288 p. 15. Polterovich V. *Institutsionalnye lovushki: est li vykhod?* [The institutional traps: is there a way out?] / V. Polterovich // *Obshchestvennye nauki i sovremennost.* – 2004. – No. 3. – P. 5–16; [Electronic resource]. – Access mode : https://mpr.ub.uni-muenchen.de/22071/1/MPRA_paper_22071.pdf. 16. Kotskulich T. *Transaktsiini vytraty. Osnovni aspekty teorii transaktsiinykh vytrat yak faktora optimizatsii diialnosti pidpriemstva* [The main aspects of the theory of transaction costs as a factor in the optimization of the company] / T. Kotskulich // *Instytutsionalna ekonomika.* – 2014. – No. 7. – P. 36–39; [Electronic resource]. – Access mode : <http://ua-ekonomist.com/archive/2014/07/Kotskulych.Pdf>. 17. Kouz R. *Firma, rynek i pravo* / R. Kouz; per. s angl. – M. : Delo, 1993. – 192 p. 18. Pustoviyt R. F. *Transaktsiini vytraty v transformatsiini i post-transformatsiini ekonomitsi Ukrainy* / R. F. Pustoviyt // *Filosofiia*

finansovoi tsyvilizatsii: liudyna u sviti hroshei : zb. nauk. pr. ; redkolehiia ; vidp. sekretar Z. E. Skrynnyk. – K. : UBS NBU, 2013. – P. 85–96 ; [Electronic resource]. – Access mode : cibs.ck.ua/rs/scien/spub/pustoviyt11.pdf. 19. Dahlman C. J. The Problem of Externality / C. J. Dahlman // The Journal of Law and Economics. – 1979. – No. 22, April. – P. 141–162. 20. Polovinkina N. V. Vliyanie neravnomernosti raspredeleniya dokhodov na stanovlenie innovatsionnoy ekonomiky [Electronic resource] / N. V. Polovinkina . – Access mode : http://skachate.ru/ekonomika/48092/index.html. 21. Shatalkin I. A. Transaktsionnye izderzhki firmy: Vliyanie informatsionnykh tekhnologiy : avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.01 / I. A. Shatalkin ; Sankt-Peterburgskiy gosudarstvennyy universitet. – 2014. – 23 p. ; [Electronic resource]. – Access mode : spbu.ru/dissert/132/aftoreferat/Shatalkin_avtoreferat.pdf. 22. Basina T. O. To the question of social capital measurement: analysis of approaches / T. O. Basina // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu im. V. N. Karazina. – 2010. – No. 891. – P. 90–104. 23. Polishchuk L. Korporativnaya sotsialnaya otvetstvennost ili gosudarstvennoe regulirovaniye: analiz institucionalnogo vybora [The corporate social responsibility or government control: analysis of the institutional choice] / L. Polishchuk // Voprosy ekonomiki. – 2009. – No. 10. – P. 4–22. 24. Polishchuk L. Ekonomicheskoe znachenie sotsialnogo kapitala [The economic value of social capital] / L. Polishchuk, R. Menyashv // Voprosy ekonomiki. – 2011. – No. 12. – P. 46–65 ; [Electronic resource]. – Access mode : www.mirbis.ru/data/File/KSO/.../Part1/Ekonomicheskoe_znachenie.doc. 25. Kozachenko H. V. *Transaktsiini vytraty v ukrainskii ekonomitsi* [Transaction costs in the Ukrainian economy] / H. V. Kozachenko, H. A. Makukhin, Yu. S. Pohorielov // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky : zb. nauk. pr. – K. : KNU im. Tarasa Shevchenka ; In-t konkurent. susp-va. – 2009. – Issue 19. – P. 135–139 ; [Electronic resource]. – Access mode : tpe.econom.univ.kiev.ua/data/...zb19_19pdf. 26. Yelahn V. P. *Pro sutnist poniattia "Sotsialnyi kapital" ta yoho rol u protsesi rozbudovy sotsialnoi derzhavy* [On the essence of the concept "social capital" and its role in the development of the welfare state] [Electronic resource] / V. P. Yelahn // Aktualni problemy derzhavnoho upravlinnia. – 2011. – No. 1. – Access mode : www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/...1/.../05.pdf. 27. Edvinsson L. Intellectual Capital. Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower / L. Edvinsson, M. S. Malone. – N. Y. : Harper Business, 1997. – 225 p. 28. Friedman M. A. Theory of the Consumption Function / M. Friedman. – N. Y. : Princeton University Press, 1957. – 243 p. 29. Gavkalova N. L. Economic nature of intellectual capital / N. L. Gavkalova, S. V. Sevastianov // Ekonomika rozvytku. – 2015. – No. 1 (73). – P. 77–82. 30. Mincer J. Human capital responses to technological change in the labor market / J. Mincer. – Cambridge : Cambridge University Press, 1989. –

34 p. 31. Perspectives on Intellectual Capital / edited by B. Marr. – London : Routledge, 2005. – 256 p.

Інформація про авторів

Гавкалова Наталія Леонідівна – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: ngavl@ukr.net).

Гришина Вікторія Володимирівна – аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Леніна, 9-А, м. Харків, Україна, 61166, e-mail: IVictoria77@gmail.com).

Інформація об авторах

Гавкалова Наталія Леонидовна – докт. екон. наук, професор, заведуюча кафедрою державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Леніна, 9-А, г. Харків, Україна, 61166, e-mail: ngavl@ukr.net).

Гришина Вікторія Владимировна – аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Леніна, 9-А, г. Харків, Україна, 61166, e-mail: IVictoria77@gmail.com).

Information about the authors

N. Gavkalova – Doctor of Sciences in Economics, Professor, Head of Public Administration and Regional Economy Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: ngavl@ukr.net).

V. Gryshyna – postgraduate student of Public Administration and Regional Economy Department of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, Ukraine, 61166, e-mail: IVictoria77@gmail.com).

Стаття надійшла до ред.
04.09.2015 р.