

С.Рямов. Специфічність трансакційних витрат як один з ключових факторів існування тіньового сектора господарства в країнах посттрансформаційної економіки / С.Рямов // Галицький економічний вісник. — 2013. — №2(41). — с.25-34 - (економіка та управління національним господарством)

УДК 330.341.2

Сергій РЯМОВ

## СПЕЦИФІЧНІСТЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ЯК ОДИН З КЛЮЧОВИХ ФАКТОРІВ ІСНУВАННЯ ТІНЬОВОГО СЕКТОРА ГОСПОДАРСТВА В КРАЇНАХ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

*Резюме.* Розглянуто поняття трансакційних витрат у контексті розбудови інституційної архітектури країн посттрансформаційної (перехідної) економіки та їх специфічний вплив на формування тіньового сектора їх господарства.

*Ключові слова:* трансакційні витрати, країни перехідної економіки, тіньовий сектор господарства країни.

Serhiy RYAMOV

## TRANSACTION COSTS SPECIFICITY AS ONE OF THE KEY FACTORS FOR THE SHADOW ECONOMY EXISTENCE IN THE COUNTRIES WITH POST-TRANSITION ECONOMY

*Summary.* The transaction costs concerning the development of transition countries institutional architecture and their impact on the shadow economic sector are described in the article. The various theoretical approaches to the definition of transaction costs are presented. The reasons of the shadow economy existence in transition economies and its functional role in the process of dynamic development are analyzed. An attempt to identify the key factors that influence the level of transaction costs and the degree of their impact on the national economy is made.

According to the experience of developed countries it is found that the process of transaction costs optimization foresees not the complete disappearance of transactional sector (as it is not possible), but its growth which will be accompanied by the improvement of indicators characterizing the efficiency of the economic model of the country's development. In this context it is possible to suggest to use a system of indirect indicators which are in some way related to the transaction costs of the country and characterize the economic freedom of its entities.

Analysis of the shadow economy from the institutional point of view is made. A large volume of transaction costs makes businesses to search for other ways to solve the existing problems. It is because of their striving the shadow economy is turned into a peculiar institution that makes the businesses possible to carry out economic activities more efficiently.

The concept of "canning of backwardness" which describes the process of transformation occurring in the countries with transition economy is introduced.

*Key words:* transaction costs, countries with transition economy, shadow economy of the country.

**Постановка проблеми.** Економіка посттрансформаційного періоду вважається таким явищем, якого, в принципі, не можна було уникнути при зміні адміністративно-командної моделі господарювання на модель вільного ринку. Посттрансформаційна економіка не може бути в повному сенсі ринковою, але вже не є й плановою. Це – своєрідний період «системної пустоти», в якому відомі інструменти економічної політики працюють інакше, ніж у розвиненій ринковій економіці, або не працюють взагалі.

Іншою проблемою, яка потребує вирішення, є різний зміст, що вкладається в одні й ті самі економічні поняття та категорії в промислово розвинених країнах і країнах посттрансформаційного етапу розвитку.

Економічним поняттям, яке заслуговує на особливу увагу, є поняття трансакційних витрат, які будуть розглянуті у контексті двох різних систем господарювання – розвиненої ринкової економіки та економіки посттрансформаційного періоду. Поряд з цим, аналіз сутності даного економічного поняття дасть краще зрозуміти специфіку тіньового сектора господарства в різних країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Перехід до ринкового господарства за сучасних умов вимагає перегляду інституційної архітектури країни, а також змін теоретичного базису, на якому ця архітектура ґрунтується.

У своїх роботах проблеми трансакційних витрат досліджували такі вчені, як Р. Коуз, А. Аузан, Д. Норт, К. Менар, Т. Еггертсон, Р. Капелюшников, А. Шастітко, О. Уільямсон, Є. Попов та Е. Мінгалеєва, а також А. Ходжян, С. Нікітін та інші.

**Метою статті** є виявлення корінних відмінностей між структурою трансакційних витрат у розвинених країнах з ринковою економікою й у країнах з посттрансформаційною

економікою та вплив різної структури трансакційних витрат на формування тіньового сектора господарства в країнах різного типу.

Іншою важливою метою даного дослідження є пошук та усунення неефективних трансакційних витрат або хоча б їх зменшення до деякого прийняттого рівня.

**Виклад основного матеріалу.** Категорія трансакційних витрат введена в економічну науку в 1930-х роках англо-американським економістом Рональдом Коузом. Під трансакційними витратами Коуз розумів витрати у сфері обміну, пов'язані з передаванням права власності [3]. Таким чином, трансакційні витрати існують завжди – до, під час і після процесу обміну.

Наприклад, Г. Демсец розуміє дану категорію витрат «як витрати будь-якої діяльності, пов'язаної із використанням цінового механізму». Аналогічно, витрати управління він визначає як «витрати, пов'язані з усвідомленим управлінням використання ресурсів» [21, с. 426] і пропонує використовувати такі аббревіатури: PSC (price system costs) і MSC (management system costs) – відповідно, витрати використання цінового механізму й механізму управління.

Зазвичай виділяють п'ять основних форм трансакційних витрат:

1. Витрати на пошук інформації.
2. Витрати на ведення переговорів і укладання угод.
3. Витрати на вимірювання.
4. Витрати на захист прав власності.
5. Витрати, які виникають через опортуністичну поведінку (під опортуністичною поведінкою розуміють ухилення індивіда від дотримання умов контракту з метою отримання прибутку за рахунок партнерів).

Але, поряд з традиційною, використовують й інші класифікації трансакційних витрат. Їх велика кількість спричинена різноманітністю підходів до вивчення цього економічного поняття. Альтернативні класифікації трансакційних витрат наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Альтернативні визначення категорії «трансакційні витрати»

Table 1

Alternative definitions of the notion “transaction costs”

Дослідник	Визначення категорії трансакційних витрат
К. Менар	Усі трансакційні витрати поділяють на чотири групи: 1. Витрати на обчислення. 2. Витрати масштабу. 3. Інформаційні витрати. 4. Витрати поведінки
О. Уільямсон	Акцент робиться на тому, коли витрати були здійснені – до чи після укладення угоди, а тому існують трансакційні витрати <i>ex ante</i> та <i>ex post</i>
К. Ерроу	Трансакційні витрати визначаються як «витрати експлуатації економічної системи»
Я. Вінніцкі	Трансакційні витрати – це витрати, пов'язані зі створенням, зміною, закріпленням і використанням інститутів економічними суб'єктами
Д. Норт	Трансакційні витрати «складаються з витрат оцінки корисних властивостей об'єкта обміну і витрат забезпечення прав і примусу їх дотримання. Витрати трансакції є витратами, зумовленими характером виробничих відносин»
С. Чанг	«У найбільш широкому смислі, трансакційні витрати складаються з тих витрат, існування яких неможливо уявити в економіці Робінзона Крузо»
П. Мілгром	Трансакційні витрати включають також будь-які втрати, які виникають через: <ul style="list-style-type: none"> <li>• неефективність сумісних рішень, планів, угод, що укладаються і створених структур;</li> <li>• неефективність реакцій на умови, що змінюються;</li> <li>• неефективність захисту угод</li> </ul>

Джерело: складено автором на основі [5; 8; 17; 18; 19; 22; 26].

Поєднання сутності усіх вище наведених визначень із тим змістом, яке вкладав у поняття «транзакційні витрати» їх першовідкривач Р. Коуз, дає нам змогу зрозуміти, що розуміють під цим поняттям у країнах з розвинутою ринковою економікою.

На основі концепції транзакційних витрат була виведена відома теорема Коуза: «якщо права власності чітко визначені, а транзакційні витрати дорівнюють нулю, то кінцевий результат (який максимізує корисність) не залежить від змін у розподілі прав власності». Цю ж думку Дж. Стіглер висловив ще таким чином: «в умовах досконалої конкуренції приватні та соціальні витрати рівні» [25, с. 113].

Таке формулювання теореми Коуза відриває дослідників від реальної дійсності й переносить у світ, який є ні чим іншим, ніж абстрактною моделлю. А тому для дослідження реальних проблем, які виникають у національних економіках, була запропонована така модифікація цієї теореми: «якщо законодавчими органами чітко визначені права власності й контрактні зобов'язання, а органи юстиції стежать за їх дотриманням, то приватні агенти можуть досягти ефективності результатів у своїй діяльності» [20, с. 458].

Враховуючи специфіку країн з посттрансформаційною економікою, можна припустити, що транзакційні витрати будуть мати інший зміст, ніж той, який в них вкладається дослідниками розвинених країн. Специфічність посттрансформаційних країн визначається насамперед тим, що структура їх господарства являє собою поєднання елементів «майже створеної» ринкової економіки й активного державного регулювання, яке дісталось у спадок від адміністративно-командної системи господарювання. До цього варто додати проблему встановлення і дотримання прав власності.

Все це можна пояснити тим, що неоліберальна формула «створити ринкові інститути і забезпечити їх ефективну діяльність» не враховувала специфічних транзакційних витрат, які виникали у пореформених економіках [13, с. 72 – 77].

У 1989 році була опублікована монографія перуанського економіста Ернандо де Сото під назвою «Інший шлях: невидима революція в третьому світі» [16], в якій він з іншої точки зору поглянув на неформальний сектор економіки, а також на сутність транзакційних витрат.

Як вже було сказано, західна економічна наука поділяє транзакційні витрати за методами, які використовуються для експлуатації ефективно функціонуючого господарського механізму економічними суб'єктами.

Автор «Іншого шляху» пропонує у зв'язку з цим оригінальну класифікацію транзакційних витрат на основі критерію «легальність – нелегальність».

Перша їх група – «ціна підкорення закону», тобто витрати, які виникають при законслухняній поведінці. Підприємець у легальному бізнесі повинен нести одноразові «витрати доступу», пов'язані з отриманням права займатися певним видом економічної діяльності. Отримавши офіційну санкцію на свій бізнес, він повинен постійно нести витрати «продовження діяльності в рамках закону»: платити податки і соціальні платежі, підкорятися бюрократичній регламентації виробничих стандартів, нести втрати через неефективність судочинства при вирішенні конфліктів або стягненні боргів. Основним джерелом тиску на бізнес з боку держави часто виявляються навіть не податки, а бюрократичні процедури (на їх виконання витрачається, зокрема, приблизно 40% робочого часу управлінського персоналу).

У зв'язку з цим цікавим є результат, отриманий російськими науковцями. Справа в тому, що часто підприємці не платять необхідних податків не через високі їх ставки, а через жорсткість державного контролю і складність податкової системи [6] (іншими словами – через надмірну кількість бюрократичних процедур і їх складність). Саме тому варто усвідомити, що для обмеження тіньового сектора державна політика повинна орієнтуватися на тверде і послідовне втілення в життя прийнятих законів, а не на деталізацію й ускладнення податкових законів та інструкцій.

Роблячи вибір на користь нелегальної організації, підприємець позбавляється від «ціни підкорення закону», проте змушений оплачувати «ціну нелегальності». До цієї групи транзакційних витрат входять:

1. Ціна ухилення від покарань (ризик бути спійманим і покараним частково знижується хабарами як особливою формою страхування).
2. Високі ставки відсотків на тіньовому ринку капіталів.
3. Неможливість брати участь у капіталомістких галузях виробництва.
4. Відносно слабка захищеність прав власності.
5. Ціна неможливості використовувати контрактну систему (небезпека порушення ділових зобов'язань).
6. Недостатня ефективність позаконтрактного права.

Інша класифікація трансакційних витрат у країнах з пореформеною економікою вимагає перегляду вищеназваної теореми Коуза у зв'язку зі специфічністю економічної ситуації. Мова йде про трансформаційні процеси, які тривають достатньо довго для того, щоб модифікувати загальноприйняте трактування економічних законів і понять.

Оскільки головну відповідальність за реформування господарства країн, які входили до колишнього соціалістичного табору, покладають на уряд (державу), то видозмінена теорема Коуза (для посттрансформаційної економіки) матиме такий вигляд:

«Уряди, які націлені на створення ринкової економіки, мають насамперед сформувати ефективну юридичну систему, за допомогою якої чітко визначені права власності можуть бути легко захищені... Навіть якщо уряд помилиться з початковим розподілом прав власності, то згідно з теоремою Коуза, приватні агенти виправлять цю помилку в процесах вільного обміну, укладаючи між собою відповідні приватні контракти» [24, с. 89].

Класифікація трансакційних витрат, запропонована Е. де Сото, може бути використана для опису ситуації в країнах з перехідною економікою, оскільки тіньовий сектор господарства в них перетворився у невід'ємний елемент їхнього існування. Висуваються навіть припущення, що тіньову економіку можна розглядати як своєрідний економічний інститут, вплив якого іноді може перевищувати вплив легального сектора господарства [2, с. 59].

Між обсягами тіньового сектора економіки та рівнем так званого «трансакційного тягаря» існує безпосередній взаємозв'язок. Саме через це необхідним є оптимізація рівня трансакційного сектора господарства в країнах посттрансформаційної економіки.

Процес оптимізації трансакційних витрат, як показує досвід розвинених країн світу, не передбачає повного зникнення трансакційного сектора (оскільки це не є можливим), а навпаки, його зростання, що в кінцевому випадку супроводжується покращенням показників, які характеризують ефективність економічної моделі розвитку країни. В цьому контексті можливим є запропонувати застосовувати систему опосередкованих показників, які певним чином пов'язані з трансакційними витратами країни і характеризують економічну свободу суб'єктів господарювання країни.

Індекс економічної свободи характеризує ступінь державного втручання в економіку. Даний показник розраховується щорічно дослідницьким центром The Heritage Foundation. Індекс оцінює країни за 10 категоріями економічної свободи, в тому числі за такими:

- 1) регуляторна політика;
- 2) торгова політика;
- 3) фіскальна політика;
- 4) державні видатки;
- 5) монетарна політика;
- 6) інвестиційна політика;
- 7) фінансова політика;
- 8) захист прав власності;
- 9) захист від корупції;
- 10) політика у сфері трудових відносин.

Хоча перелічені показники є швидше непрямыми індикаторами ефективності економічної системи країни, вони дозволяють не тільки сформувати інформаційний базис державного механізму управління трансакційними витратами, але їх також можна порівняти з аналогічними показниками країн світу. З метою проведення аналізу факторів, що впливають на зміну рівня трансакційних витрат, було визначено економічну сутність обраних факторів та

розраховано тісноту зв'язку кожного з них з рівнем трансакційних витрат за допомогою коефіцієнта кореляції (див. таблицю 2).

Чи не найбільший взаємозв'язок з рівнем трансакційного тягаря демонструє фактор «захист від корупції». Водночас існування тіньового сектора господарства в посттрансформаційних економіках не в останню чергу спричинене значним поширенням у їхньому інституційному середовищі корупції. Російські дослідники Ю. Ніскевич та Д. Стукал у своєму дослідженні наводять цікаві дані стосовно того, що серед держав світу не більше 25-ти здатні підтримувати достатньо низький рівень корупції [7].

Таблиця 2

Фактори, що впливають на рівень трансакційних витрат

Table 2

Factors affecting the transaction costs level

Фактор	Економічна сутність	Коефіцієнт кореляції з рівнем трансакційних витрат
Регуляторна політика	Ступінь свободи щодо процедур, пов'язаних із відкриттям, закриттям і функціонуванням підприємства згідно з національним законодавством	R = 0,738
Торгова політика	Ступінь свободи, пов'язаний з отриманням ліцензій і дозволів на експортні й імпорتنі операції, тарифи та жорсткість регуляторних санітарних норм	R = 0,700

Закінчення таблиці 2

Фіскальна політика	Ступінь податкового тягаря	R = 0,681
Державні видатки	Ступінь навантаження на бюджет витрат уряду, частка державного сектора і втручання держави в політику приватних підприємств	R = 0,630
Монетарна політика	Заходи, спрямовані на підтримку цінової стабільності	R = 0,682
Інвестиційна політика	Показник зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді до його вартості у базисному періоді	R = 0,819
Фінансова політика	Ступінь розвитку фінансової системи й органів регулювання	R = 0,677
Захист прав власності	Ступінь захищеності прав власності	R = 0,810
Захист від корупції	Ступінь протидії корупції (на основі даних доповіді Transparency International «Індекс сприйняття корупції»)	R = 0,814
Політика у сфері трудових відносин	Ступінь свободи наймання та звільнення співробітників компаній, а також взаємозв'язок продуктивності праці із заробітною платою	R = 0,257

Джерело: [1].

У країнах з розвинутою ринковою економікою існування тіньового сектора господарства не призводить до значних змін у поведінці економічних суб'єктів, оскільки система господарювання в легальному секторі є ефективною. Проте в країнах з посттрансформаційною економікою суб'єкти господарювання модифікують свою поведінку залежно від того, що вони вважають вигіднішим для себе – займатися економічною діяльністю в легальному або позалегалітному секторах.

Це можна пояснити тим, що легальний і тіньовий сектори економіки в країнах посттрансформаційного етапу розвитку мають різний ступінь ефективності. В більш широкому сенсі слова можна сказати про відмінність у конкурентоспроможності секторів національного господарства. Але про такий контекст мова може йти лише за умови визначення конкурентоспроможності як спроможності економічної системи до виживання та розвитку порівняно з аналогами через здійснення ситуативних обмінних операцій в умовах обмеженості ресурсів [11, с. 164].

У спрощеному вигляді це можна описати таким чином.

Нехай у легальному секторі деяким суб'єктом господарювання були здійснені трансакційні витрати на суму  $x$  грошових одиниць (далі – г. о.). Це призвело до зміни стану суб'єкта господарювання, яке об'єктивно можна оцінити в  $a$  г. о. Ефективність даних трансакційних витрат обчислюється як  $a/x * 100\% = \alpha\%$ . Такі самі витрати були здійснені тим самим суб'єктом у нелегальному секторі. Вони призвели до покращення стану розглядуваного суб'єкта на  $b$  г. о. Ефективність становитиме  $b/x * 100\% = \beta\%$ .

Порівнюючи отримані показники, суб'єкт вирішить, де саме отримає більшу вигоду. Якщо  $\alpha > \beta$ , то вигідніше проводити економічну діяльність легально. Якщо навпаки – то нелегально.

Розглянемо отримані результати детальніше. В обох випадках здійснені затрати поділяють на дві частини:

1. На зміну стану суб'єкта господарювання (позитивний ефект). У відсотковому відношенні це, відповідно,  $\alpha\%$  у першому випадку і  $\beta\%$  – у другому;

2. На подолання спротиву економічної системи, в якій здійснює свою діяльність суб'єкт господарювання (негативний ефект). Це можна ще описати як явні та неявні бар'єри, що

виникають при зміні стану суб'єкта господарювання (наприклад, бюрократія, складність та громіздкість податкової системи тощо). У першому випадку це  $(1 - \alpha)\%$ , у другому –  $(1 - \beta)\%$ .

Очевидно, що в розвинених країнах позитивний ефект буде більшим за негативний, а тому суб'єкти господарювання обиратимуть легальну діяльність. У країнах з посттрансформаційною економікою ситуація буде прямо протилежною. Ймовірною причиною може бути названий сам процес трансформації економіки – руйнування старих інститутів при повільному створенні нових.

Високий рівень трансакційних витрат у країнах пореформеної економіки зумовлений тим, що не створено механізму взаємодії між державними органами і суб'єктами господарювання. Часто навіть органи управління вводять додаткові обмеження і бар'єри на трансакції, ціна яких і так є високою. Це можна розглядати як джерело адміністративної ренти [10].

У зв'язку з цим варто навести класифікацію трансакційних витрат, запропоновану Р. Нуреевим і А. Руновим [9]. Вони стверджують, що в пореформених економіках приватній власності протистоїть вироджена структура, яка носить назву «влада-власність» – фактично, мова йде про поєднання бюрократичного апарату із великим бізнесом. Така структура породжує специфічні трансакційні витрати, які, з одного боку, підтримують її подальше існування, а з іншого, – гальмують розвиток ефективної системи господарювання. Це, насамперед:

1. Витрати, пов'язані з тим, що права власності навмисно розмиваються чиновниками з метою отримання ренти та існують як база для корупції.

2. Високі витрати впливу в рамках складних ієрархічних структур.

3. Витрати, які виникають через те, що захист прав власності здійснюється чиновниками «в індивідуальному порядку».

Велика частина трансакційних витрат економічних агентів йде на подолання трансформаційного спаду. Це спричинено перерозподілом інвестицій на користь створення нових інститутів, витратами, які виникли через відміну системи загального планування, а також витратами розподілу перехідної ренти [12, с. 32].

Великий обсяг трансакційних витрат змушує економічних агентів шукати такі методи ведення діяльності, які б знизили ці витрати до прийняттого рівня. У цьому випадку діяльність багатьох економічних агентів, об'єднаних спільною метою, у посттрансформаційних економіках може створити новий інститут, який буде аналогом ефективного легального механізму господарювання в розвинених країнах з ринковою економікою.

Попит на інститути пред'являють індивіди, групи чи суспільство загалом. Суспільні чи групові витрати на створення та існування інституту мають бути менше витрат, що виникають при його відсутності. Таким чином, величина трансакційних витрат стає не тільки кількісним показником ступеня недосконалості ринків, але й кількісним показником витрат відсутності інституту [4, с. 115].

Згідно з сучасною інституційною теорією ефективність функціонування інституту визначається величиною економії на трансакційних витратах. Тому, чим вища величина трансакційних витрат, тим вище попит на інституційне регулювання, яке доповнює, а іноді навіть і замінює ринкове.

Так чи інакше, технічно найбільш прийнятна процедура, незалежно від того, легітимна вона чи ні, є кращою, ніж дотримання законів [22, с. 674]. Як зазначалося раніше, таким інститутом стає тіньова економіка, яка дозволяє суб'єктам господарювання якнайкраще (з їхньої точки зору) реалізувати власні можливості. Проте варто зазначити, що господарюючі суб'єкти під час здійснення власної діяльності керуються скоріше інтуїцією, ніж реальними, раціональними розрахунками. Це можна пояснити, з одного боку, вже сталою недовірою суб'єктів до держави, а з іншого, – неможливістю навіть наближено оцінити величини трансакційних витрат, які несуть господарюючі суб'єкти [14].

Дану думку можна висловити інакше: якщо створення інститутів за існуючими моделями не дає адекватного вирішення проблем, які стоять перед економічною системою, то буде створений новий інститут (не обов'язково легальний), який ці проблеми вирішить належним чином.

Якщо порівняти два сектори економіки – офіційний та тіньовий – то виявиться цікава закономірність у структурі трансакційних витрат, які здійснюються господарюючими суб'єктами. В нелегальній економіці трансакційні витрати здійснюються переважно на здійснення угод, які скоріше покращують, а не погіршують стан суб'єкта господарювання. В офіційній економіці, навпаки, трансакційні витрати призводять до погіршення, а не покращення стану суб'єкта.

Це можна розглядати як частковий випадок такого твердження: в країнах з перехідною економікою новостворена рента витрачається у двох напрямках:

- 1) на покращення й розвиток системи господарювання;
- 2) на підтримання існування неефективного господарського механізму (який є вигідним деяким групам впливу). З певною долею умовності другий напрям можна назвати **«консервацією відсталості»** (*canning of backwardness*).

Логічно припустити, що чим менше новоствореної ренти йде на перший напрям і більше на другий, тим відсталішою є країна. У даному випадку можливе навіть зростання обсягів ВВП, проте це зростання супроводжується використанням застарілих, часто надміру працемістких і неефективних технологій виробництва. У цьому випадку крива виробничих можливостей країни обмежується не тільки наявними запасами факторів виробництва та існуючими технологіями, але також і кривою трансакційних витрат у господарській діяльності, пов'язаних зі специфічною поведінкою суб'єктів господарювання через низьку їх поінформованість про реальне становище національного господарства [15, с. 26 – 29], а також через діяльність специфічних «груп інтересів».

**Висновки.** Процес переходу від адміністративно-командної системи господарювання до системи вільного ринку призводить до виникнення принципово нових економічних явищ та процесів, а також до нового трактування традиційних економічних понять.

Виявлено, що трансакційні витрати у промислово розвинених країнах можна віднести до витрат ефективно функціонуючої системи господарювання. Водночас у країнах з посттрансформаційною економікою ці витрати включають те, що можна умовно назвати «баластом», оскільки більша частина витрат даного типу йде на підтримання існування старих, неефективних інститутів господарювання, які часто використовуються певними «групами інтересів» для перерозподілу ренти на свою користь.

Великий обсяг трансакційних витрат змушує господарюючих суб'єктів шукати інші шляхи вирішення існуючих проблем. Саме таке їхнє прагнення перетворило тіньовий сектор економіки у своєрідний інститут, який дозволяє їм набагато ефективніше здійснювати економічну діяльність.

Головною метою економічних реформ, які мають проводитися у країнах з посттрансформаційною економікою, є зменшення неефективних трансакційних витрат шляхом зміни існуючих анахронічних господарських інститутів на нові, діяльність яких перетворить сьогоднішню систему господарювання на механізм, який дійсно дозволить вирішувати проблеми та задовольняти потреби економічних суб'єктів. Такими новими інститутами мають стати інститут права власності, інститут забезпечення цього права, ефективні механізми судочинства, дієва податкова система та інші.

Можливим, проте суперечливим кроком може стати легалізація неформальних норм, що склалися у тіньовому секторі економіки, або об'єднання легальних та нелегальних правових норм. Дані норми набагато більше, ніж встановлені в офіційній економіці правила, відповідають тим принципам, на основі яких функціонує ринкова економіка.

Звісно, з легалізацією неформальних правил і норм (мова йде лише про легалізацію правил, що використовуються в законній діяльності) можуть виникнути певні проблеми, спричинені тим, що складно буде уніфікувати всі ці правила таким чином, щоб вони забезпечували суб'єктам господарювання ефективне середовище для їх діяльності. Для цього необхідно, щоб на основі досвіду підприємців тіньового сектора було складено щось на зразок «нового економічного законодавства», яке буде оформлене у відповідному документальному вигляді.

Іншим шляхом зменшення неефективної частки трансакційного сектора економіки країни може стати чітке встановлення прав власності, а також побудова дієвого правового



механізму їх забезпечення. Це видається можливим лише в тому випадку, якщо на противагу діючій «власності-владі» буде побудована система індивідуальної приватної власності, яка буде заснована на функціонуванні ефективного правового механізму.

**Conclusions.** The process of transition from a command economic system to a free market one results in an appearance of fundamentally new economic phenomenon and processes, as well as new interpretations of traditional economic concepts.

In this article it was found that transaction costs in industrialized countries can be attributed to costs of effectively functioning economic system. At the same time, in the countries with post-transition economy these costs include what might be called a “burden” because most of this type costs is used to maintain the existence of old, inefficient economic institutions which are often used by certain “interest groups” to redistribute rent in their favor.

A large volume of transaction costs makes businesses to search for other ways to solve the existing problems. It is because of their striving the shadow economy has been turned into a peculiar institution that makes the businesses possible to carry out economic activities more efficiently.

The main objective of economic reforms to be carried out in the countries with post-transition economy is the inefficient transaction costs reduction by modifying the existing anachronistic economic institutions on new ones the activities of which will transform the current system of management to a mechanism that will really solve the problems and meet the needs of economic subjects. These new institutions should be the institution of property rights, the institution of ensuring this law, effective mechanisms for justice, effective tax system etc.

Possible, but controversial step would be the legalization of informal rules prevailing in the shadow sector of economy or combination of legal and illegal rules. These rules correspond to the principles of the market economy functioning much more than those established in the formal economy rules.

Of course, the legalization of informal rules and regulations (we mean only the legalization of rules used in legitimate business) may result in the occurrence of some problems caused by the fact that it is difficult to unify all these rules so as to ensure the economic subjects with an effective environment for their activities. Using the experience of shadow economy entrepreneurs it is necessary to write something like “new economic legislation” which will be presented in an appropriate documentary form.

Another way to reduce the inefficient share of transaction sector of the economy can become a clear establishment of property rights, as well as the development of an effective legal mechanism of their ensuring. This is possible only if at the contrast to the current “property-power” system a system of individual private property will be developed which is to be based on the functioning of an effective legal mechanism.

### Використана література

1. Зосименко, Т.І. Індикатори транзакційних витрат в процесі трансформації економічної системи [Текст] / Т.І. Зосименко // Ефективна економіка. – 2010 – № 2.
2. Косалс, Л. Теневая экономика как особенность российского капитализма [Текст] / Л. Косалс // Вопросы экономики. – 1998. – № 10.
3. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Дело, 1993.
4. Малахов, С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии транзакционных издержек и издержек коллективного действия) [Текст] / С.В. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8.
5. Менар, К. Экономика организаций [Текст] / К. Менар. – М.: ИНФРА-М, 1996.
6. Никитин, С. Теневая экономика и налогообложение [Текст] / С. Никитин // Мировая экономика и международные отношения. – 2005 – № 2. – С. 24 – 30.
7. Нискевич, Ю. Многоликая коррупция и ее измерение в исследованиях международных организаций [Текст] / Ю. Нискевич, Д. Стукал // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 3. – С. 83 – 90.
8. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Д. Норт. – М., 1997.
9. Нуреев, Р. Россия: неизбежна ли деприватизация? (феномен властисобственности в исторической перспективе) [Текст] / Р. Нуреев, А. Рунов // Вопросы экономики. – 2002. – № 6. – С. 10 – 31.
10. Олейник, А. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе N [Текст] / А. Олейник // Вопросы экономики. – 2010. – № 5 – С. 58 – 80.
11. Павленко, І.М. Конкурентоспроможність економічної системи: сутність та специфіка [Текст] / І.М. Павленко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6 (112). – С. 159 – 165.

12. Полтерович, В.М. На пути к новой теории реформ [Текст] / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 1999. – № 3.
13. Попов, Е. Транзакционные издержки в переходных экономиках [Текст] / Е. Попов, В. Лесных // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 3. – С. 72 – 77.
14. Попов, Е.В. Транзакционная функция как элемент экономического прогнозирования [Текст] / Е.В. Попов, Э.К. Мингалеева // Экономическая наука современной России. – 2010. – № 1 (48).
15. Ходжаян, А. Інституціональне забезпечення конкурентоспроможності економіки України [Текст] / А. Ходжаян // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 26 – 29.
16. Де Сото, Э. Иной путь: невидимая революция в третьем мире [Текст] / Э. де Сото. – М.: Catallaxy, 1995. – 320 с.
17. Уильямсон, О. Логика экономической организации [Текст] / О. Уильямсон. – М.: Дело, 2001.
18. Эрроу, К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов [Текст] / К. Эрроу. – THESIS, 1993.
19. Chueng S. The Myth of Social Costs. L., 1978.
20. Coater R. Coase Theorem. In: Eatwell J., Milgate M., Newman P. (eds) The New Palgrave: A Dictionary of Economics, L.: Macmillan, 1987.
21. Demsetz H. The Firm in Economic Theory: A Quiet Revolution // American Economic Review, 1997. – vol. 87, № 2.
22. Melbon R. Social Structure and Anomie – American Sociological Review, 1938, vol. 3, No 5.
23. Milgrom P. Bargaining Costs, Influence Costs and the Organizing of Economic Activity. Perspectives on Positive Political Economy. Cambridge, 1990.
24. Rapaczynski A. The Roles of the State and the Market in Establishing Property Rights. – Journal of Economic Perspectives, 1996, vol. 10, No 1.
25. Stigler G. The Theory of Price. N.Y.: Macmillan Co, 1966.
26. Winiecki J. Formal Rules, Informal Rules and Economic Performance: An Organizing Framework // Acta Oeconomica. 2001/2002. – № 5.