

контракта, соглашение типа «фиксированные издержки + непредвиденные затраты») с таким пунктом договора: если у частной фирмы в ходе выполнения контракта увеличиваются затраты по независящим от нее причинам и не выше первоначально запланированного уровня более, скажем, чем на 30%, государство их покрывает.

В процессе перехода от контракта с фиксированной ценой к контракту с подвижной ценой происходит перенос неопределенности, связанной с издержками от исполнителя к заказчику. Такой перенос может на определенном этапе игры стать невыгодным заказчику и он будет настаивать на возвращении к контракту с жестко фиксированной ценой, либо с ценой, где переменная ее часть составляет незначительную величину от базы.

Таким образом процесс заключения и выполнения соглашений является областью, где протекают различные экономические игры. В общую схему игр при заключении, реализации контрактов могут вводиться количественные значения вероятностей осуществления тех или иных стратегий, ходов игроками. Достаточно перспективными могут стать такие направления анализа, как изучение характера взаимозависимости контрагентов, меняющего-

ся в процессе игр; исследование роли стандартных и специфических активов в их проведении. Заслуживают внимания игры, осуществляемые в процессе выбора наиболее оптимального соглашения о создании предприятия, его организационной формы.

Литература.

1. Gintis H. Game Theory Evolving. – Princeton University Press, 2000.
2. Luce R.D., Raiffa H. Games and Decisions. Introduction and Critical Survey. – Dover Publishing, 1989.
3. McCain R. Game Theory: A Non-Technical Introduction to the Analysis of Strategy. – South-Western College Publications, 2003.
4. Arrow K.J. Vertical Integration and Communication. – Bell Journal of Economics, 1975, 6 p.173-183.
5. Akerlof G. The Market for “Lemons”: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism. – Quarterly Journal of Economics. – 1970, 84, pp.480-500.

Статья поступила в редакцию 12.01.2007

О.В. ТАРАСЕНКО,

Донецкий национальный технический университет

ФАКТОРИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РІВЕНЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ.

Починаючи з Р. Коуза економісти визнаючи важливість концепції трансакційних витрат для аналізу економічної діяльності приділяли увагу факторам, які впливають на рівень трансакційних витрат. Методологічні проблеми у підходах до визначення поняття трансакційних витрат та багатоманітність їхніх проявів суттєво ускладнюють пошук таких факторів. На жаль, можна констатувати, що навіть у сучасній літературі з інституціональної економіки відсутня вичерпна класифікація факторів, що визначають рівень трансакційних витрат.

Вивченню факторів, які забезпечують скорочення трансакційних витрат на різних ринках приділяли увагу такі дослідники як Дж.Стіглер[1], Х.Демсец [2]. Аналіз факторів які визначають рівень та структуру трансакційних витрат на рівні організацій можна знайти у роботах О.Вільямсона [3], М.Дженсена [4], У.Меклінга [5], Е.Фами [4]. Робота присвячена аналізу трансакційних витрат на макrorівні належить Д. Норту та Дж. Уолісу [6]. Вивчення

трансакційних витрат державного регулювання присвятили свою роботу А.Есташе та Д.Мартімонт [7].

Метою даної статті є визначення ключових факторів, які визначають рівень трансакційних витрат за умов різних конфігурацій контрактних відносин.

Аналізуючи фактори, що впливають на величину трансакційних витрат доцільно розрізняти такі типи трансакцій за Дж.Комонсом:

- 1) торгова трансакція, під час якої відбувається обмін правами власності без створення нової вартості, характерна для ринків;
- 2) трансакція управління, під час якої одна з сторін обмінює певні свободи на доход, та як наслідок відбувається створення нової вартості, даний тип трансакцій відповідає відносинам найму;
- 3) трансакція раціонування, під час якої відбувається розподіл ресурсів певним колек-

© О.В. Тарасенко, 2007

тивним органом між економічними агентами, такий тип трансакцій характерний для державного управління.[8, р. 652]

Дж. Стіглер вказує на те, що визначними для ринкових трансакцій є витрати на отримання інформації, то б то витрати пошуку контрагентів та вимірювання корисних параметрів товару [1, р.220]. Для ринків одиничних товарів важливим фактором, який визначає трансакційні витрати стають:

- концентрація у часі та просторі продавців та покупців, то б то локалізація трансакцій з метою спрощення ідентифікації контрагентів;

- реклама;
- наявність гарантії на товар;
- бренд.

Х.Демсец в своїй статті "На шляху до теорії прав власності" зазначає, що величина трансакційних витрат "може бути високою порівняно з вигодами через "природні" труднощі здійснення трансакцій або через причини правового характеру"[9, р.348]. Цей розподіл факторів, які визначають трансакційні витрати на фактори "природного" та штучного характеру виглядає досить важливим. Можна передбачити, що вирішення проблеми координації господарських відносин та управління трансакційними витратами шляхом створення інституцій у першому випадку переважатимуть мотиви (проблеми) координації та доступності інформації, а у другому проблеми розподілу доходу та обмеження трансакцій.

Дженсен та Меклінг вказують на те, що важливим фактором, який впливає на величину трансакційних витрат певного виду контрактних відносин є відповідність контракту існуючим зовнішнім правилам гри.[5, р.471] Якщо даний вид контракту визнається незаконним, це суттєво збільшує трансакційні витрати його використання.

Фактори, які впливають на величину трансакційних витрат на ринках суттєво різняться в залежності від особливостей інституційного середовища. Ринкові трансакції можна розділити на такі, що відбуваються на стандартизованих ринках в рамках не персоніфікованого обміну, та на такі, де бракує стандартизації, що потребують відповідності контрагентів.

В іншій роботі "Витрати трансакції" Демсец вивчаючи особливості виникнення трансакційних витрат на фондовому ринку відзначає як фактори, що впливають на величину трансакційних витрат обміну правами власності на фондовій біржі як на ринку деперсоніфікованих обмінів та стандартизованих товарів.

- 1) кількість гравців на ринку;
- 2) кількість угод;
- 3) кількість ринків;
- 4) ціна папери;[2,р.47]

Тобто величина трансакційних витрат "природного" характеру є зворотнопропорційною до активності здійснення трансакцій. Це можна пояснити наявністю економії від масштабу операції. При чому, не відбувається появи природної монополії через наявність великої кількості конкуруючих груп гравців.

Протилежний за змістом та домінуючим набором інституцій є зерновий ринок в Ефіопії, який досліджено Габре-Мадін. Відмінності цього ринку від Нью-Йоркської фондової біржі полягають у тому, що відсутність стандартизації сортів, якості зерна, умов транспортування, брак інформації про контрагентів, слабкий юридичний захист контрактів спонукають до формування системи неформальних правил.

Однак незважаючи на ці проблеми зерновий ринок виявив здатність до функціонування, при чому угоди укладаються між контрагентами, яких фізично розділяють десятки та сотні кілометрів.

В якості фактору який здатний полегшити тягар трансакційних проблем та позитивно впливати на величину трансакційних витрат дослідниця називає наявність інституції зернових брокерів. Головне завдання яких усунення взаємної недовіри між учасниками угод. Джерелом довіри до брокера є у багатьох випадків приналежність до династії зерноторговців або брокерів.[10]

Послуги брокерів містять наступне:

- надання інформації про ринок та поради щодо укладення та виконання контракту;
- отримання зерна;
- інспекція та оцінка якості зерна;
- визначення ціни;
- пошук покупців/продавців;
- завантаження зерна;

Крім того, особливо цінні клієнти можуть розраховувати на відтермінування платежу.[10]

Таким чином, брокери забезпечують укладання угод між контрагентами, які знаходяться дуже далеко один від одного, виступаючи гарантом чесності укладеної угоди та дотримання єдиних стандартів якості та кількості зерна. Таким чином, за умов домінування персоніфікованих обмінів на величину трансакційних витрат впливають витрати пов'язані з репутацією осіб, які забезпечують функціонування неформальних інституцій.

Відмінності між ринковими (торговими) трансакціями та трансакціями управління, по-

лягають у тому, що

1) під час трансакції управління здійснюються обмін певних благ на визначену діяльність та певне обмеження свобод – здійснюється обмін влади на дохід;

2) розбіжності регулюються наказами уповноважених осіб, дисциплінарними стягненнями або подібними методами неможливими на ринку;

3) встановленням між контрагентами переважно довготермінових відносин, які передбачають систематичні трансакції.

4) виробництво у команді, за умов використання декількох типів ресурсів, при чому кінцевий продукт виробництва не є сумою продуктів кожного з ресурсів та не всі ресурси, які використовуються у виробництві належать одному власнику;

Тому фактори, які впливають на трансакційні витрати для трансакцій управління, тобто для організацій (фірм) відмінні від тих, що визначають величину трансакційних витрат у ринкових трансакціях.

Фактор часу суттєво впливає на рівень трансакційних витрат – чим довшим є використання певного виду контракту, тим меншими є трансакційні витрати. Це пояснюється зменшенням рівня невизначеності та здатністю економічних агентів до навчання у процесі господарської діяльності. Таким чином, контрагенти здатні з часом вивчити поведінку один одного та зменшити трансакційні витрати. Крім того, за умов стабільної зовнішньої середовища, повторюванні контракти призводять до зменшення трансакційних витрат через ефекти репутації та розвитку кооперації. Варто також відмітити, що чим далішим є застосування у господарській практиці певного виду контракту, тим більшим є ймовірність набуття їм ознак рутини. А моніторинг рутинних процесів, як правило, легший та менш витратний.

Однак варто відмітити, що зростання довіри між контрагентами та відповідне зменшення вартості ресурсів, які інвестуються у створення контрактних обмежень, які покликані забезпечити виконання контрактів під час повторюваних контрактів збільшує премію за опортуністичну поведінку за умови порушення контракту.

За Вільямсоном трансакційні витрати походять від витрат здійснення управління трансакціями, які потребують певної структури управління. Кожна структура управління пов'язана з певним рівнем трансакційних витрат. Ці витрати є витратами на створення та експлуатацію цих структур управління, а також

витратами на переговори з приводу перегляду умов контракту, які пов'язані зі змінами у зовнішніх умовах та не залежать від вартості благ та послуг, які обмінюються на конкурентному ринку. За умов конкуренції організації прагнуть обрати таку структуру управління трансакціями, яка б мінімізувала трансакційні витрати.[3, с.27]

Теоретично будь-яка з організаційна форма здатна забезпечити виробництво певних видів товарів та послуг, використовуючи певні ресурси та технологію за певного рівня трансформаційних витрат. Однак між цими формами існує конкуренція, результатом якої є виживання у деяких галузях одних організаційних форм та зникнення інших. Якщо вважати рівень трансформаційних витрат однаковою для усіх альтернативних варіантів організаційних форм, то здатність до виживання в конкурентному середовищі визначатиметься рівнем трансакційних витрат, які відповідають даній організаційній формі. Однак Егертсон вказує на те, що інколи неефективні організаційні форми здатні виживати через наявність податкових пільг, наявності можливості здобуття ренти через контроль над унікальним ресурсом (талант підприємця, цінний природний ресурс тощо) або для певних видів економічної діяльності організаційна форма визначається законом.[11, с.192]

Розглянемо можливі відмінності у факторах, що визначають трансакційні витрати у різних варіантах організації.

Виділяють наступні типи фірм:

- 1) фірма у одноосібному володінні;
- 2) товариство;
- 3) корпорація;
- 4) фінансові компанії на взаємних началах;
- 5) некомерційні організації;

Фірма у одноосібному володінні – це таке комерційне підприємство, коли одна особа одночасно є єдиним претендентом на залишковий дохід та є єдиним суб'єктом, який приймає рішення. Така організаційна форма дозволяє уникнути широкого спектру трансакційних проблем та, пов'язаних з ними трансакційними витратами. По-перше, відсутня проблема розділення власності та контролю. Власник фірми є єдиним здобувачем залишкового доходу, тому зацікавлений інвестувати у контроль на фірмі. Однак можливості контролю обмежуються часом, фізичними можливостями, інтелектом, пам'яттю самого власника, тому починаючи з певного обсягу трансакцій всередині фірми ефективність контролю зменшується.

По-друге, відсутня проблема надвикористання одиниці ресурсу та проблеми загальної власності. Власник несе повну відповідальність

за свої рішення.

Однак особливості цієї організаційної форми заважають збільшувати ринкову вартість фірми через високі трансакційні витрати зовнішнього фінансування. Це викликано тим, що зовнішнім інвесторам важко проконтролювати діяльність власника, тому ризик неповернення кредиту збільшується, що призводить до погіршення умов кредитування для власника фірми. Крім того, важливо враховувати, що успішність фірми найчастіше пов'язана з людським капіталом власника фірми. Тому смерть, тяжка хвороба або відхід від справ власника може призвести до неповернення кредиту. Також особливості законодавства про банкрутство можуть збільшити трансакційні витрати для обох сторін.

Таким чином, така організаційна форма є найбільш прийнятною за умов невеликого за обсягами виробництва, де важливим є якість продукції і інвестиції у контроль мають високу віддачу.

Товариство багато в чому є подібними до одноособового володіння фірмою. За умов відсутності проблем поділу власності та контролю виникає проблема загальної власності (так звана *pizza problem*). Суть якої полягає у наступному. Якщо група з N осіб вечеряють у кафе, за умови, що оплата рахунку відбувається усіма учасниками групи у рівних пропорціях, то замовлення одним з тих, що вечеряють додаткової піци збільшить його корисність певним чином, в той час як витрати його збільшаться лише на $1/N$ -у долю від вартості піци. В товаристві усі його члени мають можливість приймати рішення, тому помилкове рішення одного з учасників негативно вплине на доходи усіх членів товариства. Неважко відмітити, що зростання кількості учасників товариства загострює цю проблему. Таким чином, це призводить до необхідності взаємного контролю за учасниками – появи трансакційних витрат нехарактерних для фірми з єдиним власником.

Збільшення кількості здобувачів залишкового доходу дозволяє спрямовувати більшу кількість ресурсів фірми на контроль над використанням виробничих ресурсів найманими робітниками, що дозволяє збільшувати розмір фірми. Також через збільшення учасників зменшуються трансакційні витрати зовнішнього фінансування, та створюються можливості для диверсифікації та збільшення ймовірності прийняття ризику.

Таким чином, товариство як організаційна форма має певні переваги в плані економії на трансакційних витратах відносно фірми з єди-

ним власником, але лише у тому випадку, коли кількість учасників товариства є невеликою.

Закрита корпорація характеризується тим, що акції розподіляються між засновниками або особи, які знаходяться у особливих стосунках з засновниками та не можуть розповсюджуватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі.

Для закритої корпорації з'являється агентська проблема, пов'язана з неспівпадінням осіб, які мають право на залишковий дохід та осіб, які приймають рішення. Однак у зв'язку з тим, що менеджери-власники закритої корпорації пов'язані неформальними зв'язками з іншими власниками. Агентська проблема загострюється коли серед власників-інсайдерів з'являються наймані робітники. У цьому випадку коаліція менеджерів-власників плюс пов'язані з ними особи протистоїть найманим робітникам, які мають права на залишковий дохід.

З високими трансакційними витратами пов'язаний вихід із закритої корпорації та трансфер корпоративних прав через те, що вартість акцій не підлягає оцінці на організованих фінансових ринках, існують обмеження на коло потенційних покупців.

Відкрита корпорація - акціонерне товариство, акції якого можуть розповсюджуватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах – є домінуючою формою організації масового промислового виробництва. Це пояснюється наявністю в цієї форми організації відносної переваги в мобілізації значних коштів, що пояснюється наявністю акцій, які об'єктивно оцінюються та вільно торгуються на фондовому ринку, що дозволяє безперервно оцінювати вартість фірми та опосередковано результативність дій менеджменту.

Однак для відкритої корпорації характерні також досить значні трансакційні проблеми. Великі розміри корпорації породжують високі трансакційні витрати координації всередині організації. Однак виникнення М-структури в корпорації в 30-60х роках та Т-структури у 90-х свідчить про те, що ця організаційна форма має певні резерви підвищення ефективності координації.

Інша проблема – це агентська проблема. Наймані менеджери мають значні можливості здобувати дохід за рахунок власників через асиметрію інформації та складності організації колективної протидії діям менеджменту.

Фінансові компанії на взаємних началах у світовій економіці посідають важливе місце в сфері страхування та приватного інвестування на рівних з корпораціями, при чому не спосте-

рігається суттєвого домінування жодної з цих організаційних форм. Особливість цієї форми у тому, що права на залишковий доход належать клієнтам – причому конвертація права власності у грошовий дохід відбувається за вимогою клієнта згідно попередньо встановлених правил. Таким чином, відбувається контроль над менеджментом компанії шляхом відкриття ресурсів організації, яке пов'язане з відносно невисокими трансакційними витратами. Звичайно подібна практика неможлива для нефінансової організації у якій внески власників перетворені на організаційно специфічні активи, цінність яких для організації перевищує їхню ринкову вартість. Таким чином, можливості застосування такої форми організації у господарському житті обмежені наявністю організаційно специфічних активів. Аналіз Фама та Дженсена показує, що навіть якщо акціонерна форма для банків не була жорстко визначена законом, потреби банку в специфічних активах для здійснення певних трансакційних сервісів все одно визначили б акціонерну форму як домінуючу.

Некомерційні організації, тобто такі, що частково фінансуються донорами, які вважають що деякі блага слід виробляти у більших обсягах ніж це визначається ринком. Їхнє виживання визначається їхньою здатністю поставити на ринок певний товар за ціною меншою за інші організації при цьому покриваючи свої витрати за рахунок доходу від реалізації та пожертвувань. В даному випадку відсутні права на залишковий дохід тому агентська проблема має оригінальну конфігурацію донори-менеджери.

Як бачимо, різні види організації мають на меті не стільки мінімізацію певних типів трансакційних витрат, скільки вибір самих видів трансакційних витрат, в залежності від мети створення організації, масштабів діяльності, особливостей зовнішнього середовища що суттєво відрізняє процес управління трансакційними та трансформаційними витратами.

Управління трансакційними витратами на рівні організації є процесом двоступінчастим. Спочатку відбувається вибір інституційного оформлення організації враховуючи цілі, сферу діяльності, зовнішні обмеження економічного та юридичного характеру. Потім відбувається корегування контрактів з метою адаптації мережі контрактів до мінливого середовища, відбуваються спроби мінімізувати трансакційні витрати оптимізуючи технології використання контрактів, що повинно призвести до створення інституціональної інновації та отримання тимчасової монополії на ринку.

Фактори, що визначають рівень трансакційних витрат на макрорівні, тобто обсяг трансакційного сектору було вперше досліджено Д.Нортом та Дж. Уолісом.

По-перше, зростання трансакційного сектору пов'язується з поглибленням спеціалізації у суспільстві та потребою реалізації вигод від спеціалізації через обміни. Таким чином, розвиток банківського сектору, сектору страхування, тощо був викликаний тим, що подальше зростання обмінів було неможливим через надвисокі трансакційні витрати. Тому відбувається зростання трансакційного сектору, а з цим і зростання трансакційних витрат через те, що до появи певних інституцій частина обмінів була просто неможливою або була пов'язана з завищеними ризиками та невизначеністю. Тому суспільство було змушено інвестувати у трансакційний сектор, поглиблюючи спеціалізацію на наданні послуг інформаційного характеру, послуг пов'язаних з перерозподілом ризиків, що супроводжують обміни. [6, р.120]

Також автори вказують на те, що зменшення трансакційних витрат дозволяє перевести трансакції з неринкового (неформального та такого, що не фіксується у статистичних звітах) сектору до ринкового. Таким чином, зростання трансакційних витрат може значити лише збільшення видимої частини айсбергу за умов зменшення самого айсбергу.

По-друге, дослідники вказують на значне зростання державного трансакційного сектору, то б то сфери функціонування трансакцій раціонування. З одного боку це можна пояснити тим, що державні органи не зазнають впливу конкуренції та не мотивовані зменшувати витрати, більш того особливості функціонування бюрократичного апарату стимулюють створення додаткових платних трансакційних послуг, які варто визнати надмірними. [6, р.121]

З іншого боку збільшення кількості контрактів вимагає зростання діяльності держави щодо забезпечення прав власності, при цьому можна відзначити зростаючу віддачу від масштабу.

Аналізуючи трансакційні витрати інституцій регулювання Есташе та Мартімонт дійшли висновку, що величина трансакційних витрат державного регулювання залежить від ступеню складності та вирішеності інформаційних проблем уряду, неможливості передання певних регулюючих обов'язків аутсайдерам, складність формулювання контрактів, які б враховували усі обставини, а також існує проблема того, що контракти розраховано на певний період функціонування певної інституції державної влади, тобто обрані на новий термін

державні посадовці можуть виявитися неохочими до виконання зобов'язань попередників.[7]

Автори вказують на ту обставину, що трансакційні витрати пов'язані з державним управлінням є наслідком провалів держави, а саме мультіпринципальної структури уряду, неповним делегування повноважень, надмірна самостійність окремих осіб, які приймають рішення стосовно регулювання економіки.

Варто зазначити, регулюючі органи не схильні функціонувати на користь споживачів-виборців, натомість вони несуть відповідальність перед політичними принципалами, які належать до законодавчої чи виконавчої влади. Причому ці органи мають порівняльну перевагу у здобутті та обробці інформації перед своїми принципалами. Крім того, ці принципали поділені на різноманітні відомства, комітети, тощо, які можуть конкурувати та конфліктувати між собою. Навіть якщо декларується максимізація функції суспільної корисності єдиної як для усього уряду так і для окремого регулюючого органу, обмежена компетенція різних принципалів призводить до того, що кожна державна регулююча агенція піклується лише про ті аспекти добробуту виборців, за які несе безпосередню відповідальність.

Підсумовуючи вище сказане, можна зробити кілька висновків

1. Для ринкових контрактів визначним фактором є ступінь стандартизації благ та захисту прав власності на ринку. В залежності від цього економічні агенти обирають або структуру неперсоніфікованого обміну, який забезпечує найменший рівень трансакційних витрат через можливості економії на масштабі та високої конкуренції як між особами, що торгують, так і між посередниками; або систему обміну, коли важливою є фігура контрагента (потребує витрат на вивчення репутації та співставлення переговорного потенціалу контрагентів) чи посередника (репутація посередника) що збільшує трансакційні витрати.

2. Для внутрішньофірмових трансакцій суттєвим для рівня трансакційних витрат стає те, що власники фірми мають можливість обрати структуру управління таким чином, щоб мінімізувати трансакційні витрати в залежності від особливостей зовнішньої середовища, виду діяльності, тощо. Причому відбувається вибір між різними організаційними формами з метою вилучення таких контрактів, забезпечення виконання яких пов'язано з зависокими трансакційними витратами. Після обрання структури управління відбувається корегування мережі

контрактів згідно зі змінами у зовнішньому середовищі та змінами у переговорній силі членів фірми.

3. На рівень трансакційних витрат впливає стабільність інституційного середовища – чим стабільніше, тим за інших рівних умов трансакційні витрати менші.

4. На макрорівні спостерігається зростання трансакційних витрат (доля трансакційного сектору у ВВП) з одного боку через зростання спеціалізації та розподілу праці, детінізації економіки, а з іншого через монопольну позицію державних органів на ринку послуг регулювання, та мультіпринципальної природи уряду.

Література.

1. Stigler G. The Economics of Information// The Journal of Political Economy. – 1961. – V.69.№3, - pp.213-225.
2. Demsetz H. Cost of Transacting// Quarterly Journal of Economics. – 1968. V.82. – №1 – pp.33-53.
3. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контрактация. – СПб: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
4. Fama E., M. Jensen. Agency Problems and Residual Claims // Journal of Law and Economics. – 1983. – vol. 26.- pp. 327-349.
5. Jensen M.C., Meckling W.H. Rights and Production Functions an Application to Labor-Managed Firm and Codetermination // Journal of Business. – 1979. – V.52. – pp.469-506.
6. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970 in Long-term Factors in American Economic Growth. Ed. by Engerman S., Gallman R. – Chicago: The University of Chicago Press, 1986. – pp.95-148.
7. Мартиморт Д., Эсташе А.. Политика, трансакционные издержки и устройство институтов регулирования. // www.ie.boom.ru
8. Commons J. Institutional Economics// American Economic Review. – 1931. – V.21. – pp. 648-657.
9. Demsetz H. Toward Theory of Property Rights// American Economic Review. – 1967. – №57. – pp.349-359.
10. Gabre-Madhin E.Z. Of Markets and Middlemen: Transaction Costs and Institutions in the Ethiopian Grain Market. 2003. – World Bank.
11. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. – М.: Дело, 2001.- 408с.

Статья поступила в редакцию 12.01.2007