

Управление социально-экономическими системами

УДК 330.837.2

К РАСКРЫТИЮ СУЩНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Е.В. Антоненко

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск

Статья посвящена раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек промышленного предприятия. Дано авторское определение: транзакционные издержки – это издержки, возникающие в результате рыночного взаимодействия предприятия с внешней средой при решении проблем, вызванных асимметричностью информации, административным взаимодействием, а также реальные и альтернативные потери, понесенные предприятием в результате данного взаимодействия. Приведена классификация транзакционных издержек по критерию необходимости: издержки разделены на «необходимые затраты» и «транзакционные потери». Выделены основные факторы, влияющие на величину транзакционных издержек (на примере издержек преодоления административных барьеров), предложены формулы для их расчета на примере издержек лицензирования и сертификации деятельности. Высказано предположение о зависимости транзакционных издержек от сложности предприятия. Под сложностью предприятия понимается количество и качество внешних связей как основных определяющих величины транзакционных издержек.

Ключевые слова: транзакционные издержки, «необходимые затраты», «транзакционные потери», сложность предприятия, внешние связи промышленного предприятия.

В настоящее время развитие предпринимательской деятельности все больше связано с появлением относительно новых видов издержек – транзакционных издержек. Особый интерес данные издержки вызывают по двум причинам. Во-первых, транзакционные издержки составляют значительную часть общих издержек предприятия и имеют положительную динамику как на уровне стран [9, 10, 11, 23], так и на уровне отдельных отраслей [14, 20]. Во-вторых, транзакционные издержки сложнее поддаются измерению и управлению, так как во многом зависят от параметров внешней среды, и степень влияния на них управленческих решений не такая явная, как в случае с производственными издержками. В настоящее время не сложилось единого определения транзакционных издержек. Понимание данного термина зависит от общей позиции исследователя, от цели его работы, области исследования, принадлежности к той или иной экономической школе. Наиболее распространенные подходы были сгруппированы нами в 6 групп (табл. 1).

На наш взгляд, представленные определения не в полной мере удовлетворяют требованиям четкости критериев отнесения к данным видам затрат, обоснования их положения в системе затрат предприятия и полноты описания их взаимодействия с внешней средой. Наиболее приемлемым определением, по нашему мнению, является следующее: «Транзакционные издержки – это издержки, возникающие в результате рыночного взаимодействия предприятия с внешней средой

при решении проблем, вызванных асимметричностью информации, административным взаимодействием, а также реальные и альтернативные потери, понесенные предприятием в результате данного взаимодействия».

Наиболее распространенная классификация транзакционных издержек – это их разделение на 6 групп: издержки преодоления административных барьеров, издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и заключения контрактов, издержки измерения, издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки оппортунистического поведения и издержки лоббирования. Данная классификация была расширена нами путем разделения транзакционных издержек на 2 группы с точки зрения обязательности их возникновения: «необходимые» затраты и «транзакционные потери». «Необходимые» затраты – это транзакционные издержки, которые предприятие вынуждено нести при любых обстоятельствах для поддержания своей деятельности на рынке. «Транзакционные потери» – это вид транзакционных издержек, включающий в себя потери времени и ресурсов, возникающих вследствие неверных управленческих решений. Предложенная нами классификация на примере издержек преодоления административных барьеров представлена в табл. 2.

Разделение транзакционных издержек на «необходимые» затраты и «транзакционные потери» является важным этапом в управлении данными издержками, так как они имеют разную природу возникновения. «Необходимые» затраты – это ес-

Таблица 1

Подходы к определению транзакционных издержек

Подход	Представители	Описание
Отнесение к транзакционным всех затрат, кроме непосредственно производственных	С. Чунг [7], У. Меклинг и М. Дженсен [15], К. Эрроу [8, 9]	Самая обширная группа с точки зрения включения затрат. Включает все виды издержек, за исключением непосредственно производственных
Отнесение к транзакционным издержкам преимущественно издержек обмена	К. Менгер [3], Дж. Мэршак [17], Т. Фишер [5], Д. Норт и Дж. Уоллис [21]	Транзакционные издержки ассоциируются преимущественно с экономическими «жертвами», возникающими вследствие экономического обмена
Подход, связывающий транзакционные издержки с инвестициями	Т. Скитовски [21], У. Баумол [8], Дж. Тобин [22], Д. Патинкин [19]	Транзакционные издержки – одна из главных причин хранения денег в наличности, а не в доходных активах
Подход, связывающий возникновение транзакционных издержек с переходом прав собственности	Дж. Хикс [13], Ю. Ниханс [18], М. Кёрз [16], Т. Эггертсон [6]	Транзакционные издержки связаны в основном с заключением и соблюдением контрактов
Подход, связывающий транзакционные издержки с механизмом цен	Р. Коуз [1], Д. Фолей [12], С. Малахов [2]	Транзакционные издержки способствуют информированию участников рынка о спросе, предложении и ценах
Подход О. Уильямсона	О. Уильямсон [4]	Транзакционные издержки – это «сравнительные затраты на планирование, адаптацию и мониторинг выполнения задачи, характерные для альтернативных структур управления»

Таблица 2

Классификация транзакционных издержек на примере издержек преодоления административных барьеров

Название группы издержек	Элементы группы	Затраты и потери
Издержки преодоления административных барьеров	На регистрацию, лицензирование, сертификацию и т. д.	Затраты: заработная плата вовлеченных в процесс работников, плата юристам и сторонним консультантам, официальные регистрационные платежи, плата посредникам, проведение экспертиз, затраты на маркирование продукции Потери: непроизводительные потери времени, затраченного на лицензирование, штрафы, более высокие издержки производства, обусловленные повышением стоимости материалов, хода производственного и др. процессов, издержки, связанные с потерей сбыта из-за государственного регулирования
	Выплата/получение штрафов, пени	Потери в чистом виде
	Судебные издержки	Затраты: вознаграждения юристам, экспертам, государственные пошлины Потери: суммы, выплачиваемые потерпевшим, потеря репутации из-за неблагоприятного исхода процесса
	Ведение форм обязательной отчетности	Затраты: заработная плата соответствующих работников, расходы на курсы повышения квалификации работников бухгалтерии, затраты на проведение внутренних проверок Потери: потери времени и ресурсов от неправильного заполнения отчетности, от внеплановых проверок документации
	Доступ к недвижимости, аренде земли, объектам инфраструктуры	Затраты: на сбор необходимых документов, первоначальные вложения Потери: от повторного обращения вследствие первичного отказа

Управление социально-экономическими системами

тественная плата за функционирование на рынке, их оптимизация должна проводиться с учетом масштаба деятельности предприятия и планов его развития. «Трансакционные потери» всегда являются результатом ошибок, а потому должны быть минимизированы, а при оптимистичном сценарии – полностью устранены.

Важнейшим этапом на пути к управлению издержками является их измерение. Нами была поставлена задача определения формул, описывающих зависимость конкретных издержек от влияющих факторов. На первом шаге нами были выделены переменные, влияющие на величину трансакционных издержек. Данные переменные для

издержек на регистрацию, лицензирование и сертификацию представлены в табл. 3.

После выделения факторов, влияющих на величину издержек, нами были предложены формулы для измерения каждого вида затрат. Формула для расчета заработной платы вовлеченных работников выглядит следующим образом:

$$Y_1 = w * N_1, \quad (1)$$

где Y_1 – заработная плата вовлеченных работников, w – заработная плата одного работника, N_1 – численность вовлеченных работников.

Затраты на обращение к юристам и сторонним консультантам зависят от числа обращений, от

Таблица 3

Факторы, влияющие на величину издержек на регистрацию, лицензирование и сертификацию

Элементы подгруппы «Издержки на лицензирование, регистрацию и сертификацию»	Факторы
Затраты	
Заработная плата вовлеченных в процесс работников	Заработная плата работников. Количество вовлеченных работников
Плата юристам и сторонним консультантам	Оплата услуг согласно прейскуранту цен. Число обращений к юристам и консультантам за период времени
Официальные регистрационные платежи	Размер государственных пошлин и регистрационных платежей. Требуемое число фактов оплаты
Плата посредникам	Оплата услуг согласно прейскуранту цен. Число обращений к посредникам
Проведение экспертиз	Затраты на переписку с экспертной организацией. Затраты на проведение экспертизы коммерческими организациями. Затраты на предоставление необходимых документов
Затраты на маркирование продукции	Затраты на приобретение требуемых для маркировки технических средств. Затраты на содержание оборудования. (На ремонт На хранение оборудования и расходных материалов На расходные материалы)
Потери	
Непроизводительные потери времени, затраченного на лицензирование	Средний по отрасли срок открытия бизнеса. Реальный срок открытия бизнеса. Время простоя предприятия при закрытии предприятия до устранения нарушений. Объем выпуска в единицу времени. Прибыль на единицу выпущенной продукции. Все затраты на повторное обращение гос. органы (при условии, что первое обращение закончилось неудачей вследствие ошибки)
Штрафы	Штрафы. Пени
Более высокие издержки производства, обусловленные повышением стоимости материалов, хода производственного и др. процессов	Издержки производства до регулирования цен. Издержки производства после регулирования цен
Издержки, связанные с потерей сбыта из-за государственного регулирования	Объем сбыта до вмешательства государства. Объем сбыта после вмешательства государства

стоимости конкретной услуги, а также от того, насколько налажены связи между фирмой и посредниками.

$$Y_2 = \sum_{i=1}^I p_i + \sum_{j=1}^J p_j, \quad (2)$$

где Y_2 – затраты на обращение к юристам и сторонним консультантам, p_i – стоимость юридической услуги в данном обращении, i – номер обращения, p_j – стоимость услуг сторонних консультантов в данном обращении, j – номер обращения.

Уровень взаимоотношений будет выражаться через скидку от базовой стоимости

$$\begin{aligned} p_i &= (1 - v_i) * w_b \\ p_j &= (1 - v_j) * w_b \end{aligned} \quad (3)$$

где v – скидка, w_b – базовая стоимость услуги.

Скидка рассчитывается, исходя из числа обращений (формула (3)). Чем большее количество раз фирма обратилась к юристу или консультанту, тем выше скидка. Максимальный размер скидки – 25 %.

$$v_i = \begin{cases} 0, i \in [0, \dots, n), \bar{n} \in [0, \dots, 5] \\ n, i \in [n, \dots, 2n) \\ 2n, i \in [2n, \dots, 3n) \\ \dots \\ 5n, i \geq 5n \end{cases};$$

$$v_j = \begin{cases} 0, i \in [0, \dots, n), \bar{n} \in [0, \dots, 5] \\ n, i \in [n, \dots, 2n) \\ 2n, i \in [2n, \dots, 3n) \\ \dots \\ 5n, i \geq 5n \end{cases}, \quad (4)$$

где n – число обращений.

Регистрационные платежи рассчитываются по формуле

$$Y_3 = \sum_{i=1}^I V_i, \quad (5)$$

где Y_3 – регистрационные платежи, V_i – размер конкретной государственной пошлины.

Плата посредникам рассчитывается как сумма стоимости каждой отдельной услуги:

$$Y_4 = \sum_{i=1}^I s_i, \quad (6)$$

где Y_4 – плата посредникам, s_i – стоимость конкретной услуги.

Затраты на проведение экспертиз состоят из затрат на предоставление необходимых документов, на проведение переписки с экспертами и платных экспертиз:

$$Y_5 = \sum_{i=1}^I x_{51,i} + \sum_{j=1}^J x_{52,j} + \sum_{l=1}^L x_{53,l}, \quad (7)$$

где Y_5 – затраты на проведение экспертиз, $x_{51,i}$ – затраты на проведение переписки с экспертами, $x_{52,j}$ – затраты на осуществление платных экспертиз, $x_{53,l}$ – затраты на предоставление необходимых документов.

Затраты на маркирование продукции рассчитываются

$$Y_6 = \sum_{i=1}^I x_{61,i} + \sum_{j=1}^J x_{62,j} + \sum_{j=1}^J x_{63,j} + \sum_{i,j=1}^{I,J} M_{i,j} \quad (8)$$

где Y_6 – затраты на маркирование продукции, $x_{61,i}$ – затраты на приобретение требуемых технических средств, $x_{62,j}$ – затраты на содержание оборудования, $x_{63,l}$ – затраты на хранение оборудования и расходных материалов, $M_{i,j}$ – расходные материалы.

Непроизводительные потери времени, затраченного на лицензирование – это потери денежных средств в результате того, что предприятие открылось позже, чем в среднем по отрасли:

$$Y_7 = (R - S) * Q * P + T * Q * P + \sum C_G, \quad (9)$$

где Y_7 – непроизводительные потери времени; R – средний по отрасли срок открытия бизнеса; S – реальный срок открытия бизнеса, Q – объем выпуска в единицу времени, T – время простоя при закрытии предприятия до устранения нарушений, P – прибыль на единицу выпущенной продукции, C_G – все затраты на повторное обращение в государственные органы (при условии, что первое обращение закончилось неудачей вследствие ошибки).

Штрафы и пени рассчитываются по формуле

$$Y_8 = \sum_i H_i * t_i * \frac{r}{100} * \frac{1}{300} + \sum_i H_i, \quad (10)$$

где Y_8 – затраты на выплату штрафов и пени, H_i – штрафы, t_i – время просрочки, r – ставка рефинансирования.

Государственное вмешательство может серьезно повлиять на размер потерь. Так, регулирование цен на рынке сырья может привести как к увеличению, так и уменьшению издержек:

$$Y_9 = \sum_i q_i * (P_{2i} - P_{1i}), \quad (11)$$

где Y_9 – потери от государственного вмешательства, q_i – объем закупок материалов, P_{2i} – цены на ресурс после государственного регулирования, P_{1i} – цены на ресурс после государственного регулирования.

В то же время государство может оказывать влияние и на объем сбыта:

$$Y_{10} = \sum_i p_i * (Q_{2i} - Q_{1i}), \quad (12)$$

где p_i – цена сбыта, Q_{2i} – объем сбыта до регулирования, Q_{1i} – объем сбыта после регулирования.

Таким образом, затраты на лицензирование и сертификацию продукции будут рассчитываться по формуле

$$Y_{lic} = \sum_{i=1}^9 Y_i, \quad (13)$$

где Y_{lic} – затраты на лицензирование и сертификацию продукции.

Дальнейшим этапом нашего исследования является проведение корреляционного анализа с целью выявления зависимости транзакционных издержек от сложности предприятия как социально-экономической системы. По нашему мнению, сложность предприятия зависит от количества и качества внешних связей предприятия. Количество внешних связей – это число контрагентов предприятия, качество – это степень доверительности отношений между предприятиями. Так, издержки на регистрацию, лицензирование и сертификацию возникают в результате взаимодействия предприятия со следующими контрагентами: государством, юристами, консультантами, почтой, экспертными организациями и посредниками при оформлении документов. Таким образом, число внешних связей равно шести. Качество внешних связей мы предлагаем оценивать через коэффициент доверия. Коэффициент доверия зависит от времени работы с контрагентом, от числа обращений к нему в единицу времени, от соотношения сделок, завершившихся с благоприятным и неблагоприятным исходом:

$$K_{дов} = \alpha * t_{работы} + \beta * n_{обращений} + \chi * \frac{R_{благопр}}{R_{неблагопр}}; \alpha + \beta + \chi = 1, \quad (14)$$

где $K_{дов}$ – коэффициент доверия, α, β, χ – весовые коэффициенты, $t_{работы}$ – время сотрудничества с контрагентом, $n_{обращений}$ – количество обращений к контрагенту, $R_{благопр}$ – количество благоприятных исходов сделки, $R_{неблагопр}$ – количество неблагоприятных исходов сделки.

Есть основания предположить, что с возрастанием сложности предприятия (повышением количества связей и снижением их качества) транзакционные издержки также возрастают. Выявление характера данной зависимости является актуальной самостоятельной задачей.

Литература

1. Коуз, Р. *Природа фирмы* / Р. Коуз // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. – 1993. – № 2. – С. 66–82.

2. Малахов, С. В *защиту либерализма: (к вопросу о равновесии транзакционных издержек и издержек коллективного действия)* / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 8. – С. 114–123.

3. Менгер, К. *Основания политической экономии* / К. Менгер, Е. Бём-Баверк, Ф. Визер; пер. с нем. Г. Тиктина и И. Абергуза под ред. Р. М. Орженецкого. – М.: Экономика, 1992. – С. 31–242.

4. Уильямсон, О.И. *Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая контрактация*: пер. с англ. / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; SEV Press, 1996. – С. 55–59; 112–113.

5. Фишер, Т. *Координация управления качеством в свете теории транзакционных издержек* / Т. Фишер // Теория и практика управления. – 1999. – № 3.

6. Эггертссон, Т. *Экономическое поведение и институты*: пер. с англ. / Т. Эггертссон. – М.: Дело, 2001. – 408 с.

7. Cheung, S.N.S. *The Transaction Costs: 1998 Presidential Address Western Economic Association / S.N.S. Cheung // Economic Inquiry*. – 1998. – V. 36. – P. 514–521.

8. Baumol, W.J. *The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach* / W.J. Baumol // *Quarterly Journal of Economics*. – 1952. – № 66 (November). – P. 545–556.

9. Da, F. *The Non-market Transaction Costs Change and Estimation in China from 1978 to 2007: An Indirect An Indirect Measurement Based on the MIMIC Model* / F. Da, W. Chang // *The Journal of Quantitative & Technical Economics*. – 2009. – № 8. – P. 123–134.

10. Dagnino-Pastore. *Transaction Costs in Argentina* / Dagnino-Pastore, Jose Maria, Paulo Enrico Farina. ISNIE. – 1999.

11. Dollery. *Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991* / Dollery, Brian and Wai Ho Leong. *Australian Economic History Review*. – 1998. – № 38 (3). – P. 207–231.

12. Foley, D.K. *Economic Equilibrium with Costly Marketing* / D.K. Foley // *Journal of Economic Theory*. – 1970. – № 2 (September). – P. 276–291.

13. Hicks, J.R. *A Suggestion for Simplifying the Theory of Money* / J.R. Hicks // *Economica*. – 1935. – № 2, Feb. – P. 1–19.

14. Hosseini, S.S. *An Analysis of Transaction Costs of Obtaining Credits in Rural Iran* / S.S. Hosseini, M. Khaledi, M. Ghorbani, D.G. Brewin // *J. Agr. Sci. Tech*. – 2012. – V. 14. – Pp. 243–256.

15. Jensen, M. *Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Capital Structure* / M. Jensen, W. Meckling // *Journal of Financial Economics*. – 1976. – V. 3.

16. Kurz, M. *Equilibrium with Transaction Cost and Money in a Single Market Exchange* / M. Kurz // *Economy Journal of Economic Theory*. – 1974. – № 7 (April). – P. 418–452.

17. Marschak, J. *The Rationale for the Demand for Money and of "Money Illusion"* / J. Marschak // *Metroeconomica*. – 1950. – № 2. – P. 71–100.

18. Niehans, J. *Money in a Static Theory of Optimal Payments Arrangements* / J. Niehans // *Journal of Money, Credit, and Banking*. – 1969. – № 1 (November). – P. 706–726.

19. Patinkin, D. *Money, Interest, and Prices* / D. Patinkin. – New York and Tokyo: Harper & Row and Weatherhill, 2nd ed., 1965.

20. Polski, Margaret M. *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry* / Margaret M. Polski. –

<http://www.spea.indiana.edu/ids/pdfholder/ISSN-01-3.pdf>.

21. Scitovsky, T.A. *A Study of Interest and Capital* / T.A. Scitovsky // *Economica*. – 1940. – № 7 (27). – P. 293–317.

22. Tobin, J. *The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash* / J. Tobin // *Review of Economics and Statistics*. – 1956. – № 38 (August). – P. 241–247.

23. Wallis, J.J. *Measuring the transactional sector in American economy, 1870–1970* / J.J. Wallis, D.C. North. *Long-term factors in American economic growth*. – Chicago. – 1986. – P. 122.

Антоненко Елизавета Викторовна. Аспирант кафедры «Экономика и финансы», Южно-Уральский государственный университет (г. Челябинск), E.V.Antonenko.eif@gmail.com

Поступила в редакцию 2 декабря 2014 г.

TO DISCLOSURE OF ESSENCE AND CLASSIFICATION OF TRANSACTION EXPENSES

E.V. Antonenko

South Ural State University, Chelyabinsk, Russian Federation

The article is devoted to disclosure and classification of transaction expenses at industrial company. The author's definition is given: transaction expenses are the costs, which arise as a result of market interconnection between industrial enterprise and external environment while solving problems which arise from information asymmetry, administrative communion, as well as real and alternative expenses derived from this intercommunion. Classification of transaction expenses is given by necessity criterion: the costs are divided into «essential costs» and «transaction losses». «Essential costs» are transaction expenses which a company has under any circumstances to maintain its activity in the market. «Transaction losses» are a part of transaction expenses including time and resources losses arising from wrong management decisions. «Essential costs» is the necessity; a rate for operation on the market, their value should be calculated depending on the purpose and scope of the firm. "Transaction losses" as pure form of company losses should be completely graded or minimized. The prime factors affecting transaction costs value are given (on the basis of negotiation of administrative burden costs), the formulas for their calculation in the context of certification activity and licensing costs are shown. It is suggested that transaction costs value depends on the firm's complication. Firm's complication is a quantity and quality of external contacts as main factors of transaction costs value. The hypothesis of direct relationship between the amount of external contacts and the value of transaction costs, the existence of an inverse relationship between the quality of external contacts and the value of transaction expenses is proposed.

Keywords: transaction expenses, «essential costs», «transaction losses», firm's complication, external contacts of industrial enterprise.

References

1. Kouz, R. *Priroda firmy [The Nature of the Firm]*. *EKO: Ekonomika i organizatsiya promyshlennogo proizvodstva [ECO: Economics and Organization of Industrial Production]*. 1993, no. 2, pp. 66–82.

2. Malakhov S. *V zashchitu liberalizma (k voprosu o ravnovesii transaktsionnykh izderzhek i izderzhek kolektivnogo deystviya) [In Defense of Liberalism: (to the Balance of Transaction Costs and Costs of Collective Action)]*. *Voprosy ekonomiki [Issues of Economy]*. 1998, no. 8, pp. 114–123.

3. Menger K., Bem-Baverk E., Vizer F. *Osnovaniya politicheskoy ekonomii [Foundations of Political Economy]*. Transl. from German. Moscow, Ekonomika Publ., 1992, pp. 31–242.

4. Uil'yamson O.I. *Ekonomicheskie instituty kapitalizma. Firmy, rynki, otnoshencheskaya kontraktatsiya* [The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting]. Transl. from Engl. St. Petersburg, Lenizdat; SEV Press, 1996, pp. 55–59, 112–113.
5. Fisher, T. Koordinatsiya upravleniya kachestvom v svete teorii transaktsionnykh izderzhok [Coordination of Quality Management in the Light of the Theory of Transaction Expenses]. *Teoriya i praktika upravleniya* [Theory and Practice of Management]. 1999, no. 3.
6. Eggertsson, T. Ekonomicheskoe povedenie i instituty [Economic Behavior and Institutions]. Transl. from Engl. / T. Eggertsson. – M.: Delo, 2001. – 408 c.
7. Cheung, S.N.S. The Transaction Costs: 1998 Presidential Address Western Economic Association. *Economic Inquiry*, 1998, vol. 36, pp. 514–521.
8. Baumol W.J. The Transactions Demand for Cash: An Inventory Theoretic Approach. *Quarterly Journal of Economics*, 1952, no. 66 (November), pp. 545–556.
9. Da F., Chang W. The Non-market Transaction Costs Change and Estimation in China from 1978 to 2007: An Indirect An Indirect Measurement Based on the MIMIC Model. *The Journal of Quantitative & Technical Economics*, 2009, no. 8, pp. 123–134.
10. Dagnino-Pastore, Jose Maria, Paulo Enrico Farina. Transaction Costs in Argentina. Dagnino-Pastore, *ISNIE*, 1999.
11. Dollery, Brian and Wai Ho Leong. Measuring the Transaction Sector in the Australian Economy, 1911–1991. *Australian Economic History Review*, 1998, no. 38 (3), pp. 207–231.
12. Foley D.K. Economic Equilibrium with Costly Marketing. *Journal of Economic Theory*, 1970, no. 2 (September), pp. 276–291.
13. Hicks J.R. A Suggestion for Simplifying the Theory of Money. *Economica*, 1935, no. 2, Feb., pp. 1–19.
14. Hosseini S.S., Khaledi M., Ghorbani M., Brewin D.G. An Analysis of Transaction Costs of Obtaining Credits in Rural Iran. *J. Agr. Sci. Tech*, 2012, vol. 14, pp. 243–256.
15. Jensen M., Meckling W. Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Capital Structure. *Journal of Financial Economics*, 1976, vol. 3.
16. Kurz M. Equilibrium with Transaction Cost and Money in a Single Market Exchange. *Economy Journal of Economic Theory*, 1974, no. 7 (April), pp. 418–452.
17. Marschak J. The Rationale for the Demand for Money and of “Money Illusion”. *Metroeconomica*, 1950, no. 2, pp. 71–100.
18. Niehans J. Money in a Static Theory of Optimal Payments Arrangements. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 1969, no. 1 (November), pp. 706–726.
19. Patinkin D. *Money, Interest, and Prices*. New York and Tokyo, Harper & Row and Weatherhill, 2nd ed., 1965.
20. Polski Margaret M. *Measuring Transaction Costs and Institutional Change in the U.S. Commercial Banking Industry*. Available at: <http://www.spea.indiana.edu/ids/pdfholder/ISSN-01-3.pdf>.
21. Scitovsky T.A. A Study of Interest and Capital. *Economica*, 1940, no. 7 (27), pp. 293–317.
22. Tobin J. The Interest-Elasticity of Transactions Demand for Cash. *Review of Economics and Statistics*, 1956, no. 38 (August), pp. 241–247.
23. Wallis J.J., North D.C. *Measuring the transactional sector in American economy, 1870–1970*. Long-term factors in American economic growth. Chicago, 1986, pp. 122.

Antonenko Elizaveta Viktorovna. Postgraduate student of Economics and Finance Department, South Ural State University, E.V.Antonenko.eif@gmail.com

Received 2 December 2014

БИБЛИОГРАФИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ СТАТЬИ

Антоненко, Е.В. К раскрытию сущности и классификации транзакционных издержек / Е.В. Антоненко // Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2015. – Т. 9, № 1. – С. 74–80.

REFERENCE TO ARTICLE

Antonenko E.V. To Disclosure of Essence and Classification of Transaction Expenses. *Bulletin of the South Ural State University. Ser. Economics and Management*, 2015, vol. 9, no. 1, pp. 74–80. (in Russ.)