

**Івашина О.Ф.**доктор економічних наук, професор,  
Університет митної справи та фінансів**Івашина С.Ю.**кандидат економічних наук, доцент,  
Університет митної справи та фінансів**Терещенко Т.Є.**кандидат економічних наук, доцент,  
Університет митної справи та фінансів**Ivashyna Oleksandr, Ivashyna Svitlana, Tereshchenko Tetiana**

University of Customs and Finance

**ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ФІРМИ В КОНТЕКСТІ ЦИФРОВІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ****EVOLUTION OF THE THEORY OF THE FIRM  
IN THE CONTEXT OF THE DIGITALISATION OF THE ECONOMY**

*У статті аналізуються теоретичні та методологічні підходи до наукового аналізу фірми та її еволюції в різних напрямках економічної думки. Авторами поставлено за мету визначити фактори еволюції фірми в цифровій економіці. Увагу авторів зосереджено на тих факторах, що пов'язані з інституційною сферою й визначають появу характерних (атрибутивних) ознак фірми в процесі цифровізації економіки. Розглянуто питання про вплив інституціоналізації економічних відносин на внутрішні перетворення у фірмі. Доводиться, що фірма забезпечує накопичення технологічного та інституційного потенціалу цифрового суспільства. Розглянуто організаційно-економічні та організаційно-правові форми виробництва, що дозволяють ефективну економічну реалізацію віртуальної власності та предметної квазімонополії на віртуальний продукт фірми. Авторами показано, що процес цифровізації в Україні відбувається в руслі світових тенденцій формування сучасних мікроекономічних структур. Встановлено тенденцію щодо зближення технологічної та інституційної концепції фірми. Новий підхід дозволяє пояснити еволюцію фірми в цифровому суспільстві, інституційну ефективність фірми з точки зору реалізації квазімонополії на нову інформацію (знання).*

**Ключові слова:** еволюція фірми, інституціоналізм, корпорація, неокласика, теорія ігор, теорія фірми, фірма, цифровізація, цифрова економіка.

*The article analyses the theoretical and methodological approaches to the scientific analysis of the firm and its evolution in different areas of economic thought. The authors aim to identify the factors of firm evolution in the digital economy. The authors focus on those factors that are related to the institutional sphere and determine the emergence of characteristic (attributive) features of the firm in the process of digitalisation of the economy. It is argued that digitalisation has become not only a determining factor of changes at the microeconomic level, but also an instrument for institutionalising economic relations. The article examines those aspects of the firm's evolution that are directly determined by technological changes and the peculiarities of economic relations in a digital society. The article considers the impact of institutionalisation of economic relations on internal institutional transformations in a firm. It is proved that it is the firm that ensures the accumulation of technological and institutional potential of the digital society. The technological aspect of firm development is highlighted and its role in the processes of digitalisation and informatisation is shown. It is proved that the organisational, economic and legal forms of production allow for the efficient economic realisation of virtual property and substantive quasi-monopoly on the firm's virtual product, and reduce socio-economic disparities in the digital society. The authors show that the process of digitalisation in Ukraine is in line with global trends in the formation of modern microeconomic structures. It is proved that the firm is an important structural and functional element of the institutional system of the digital society and a direct phenomenon of the development of the digital economy. The development of the digital economy and society determine the further evolution of the firm towards the formation of its new modern forms. The author identifies a tendency towards convergence of the technological and institutional concepts of the firm. The new approach allows to satisfactorily explain the evolution of the firm in the digital society, institutional efficiency of the firm in terms of the implementation of a quasi-monopoly on new information (knowledge).*

**Keywords:** evolution of the firm, institutionalism, corporation, neoclassicism, game theory, theory of the firm, firm, digitalisation, digital economy.

**Постановка проблеми.** В економічній науці теорії фірми приділяється значна увага. Фірма давно стала предметом наукового аналізу в різних напрямках економічної думки. Сучасний аналіз фірми зумовлений важливістю розуміння її еволюції в контексті розв'язання теоретичних і практичних завдань розвитку національної економіки в цифровому суспільстві. В традиційній економічній теорії фірма розглядається як складне техніко-економічне утворення, в інституційній теорії – як первинна організаційна (інституційна) одиниця, що характеризується певними організаційно-правовими ознаками та інституційним наповненням. В межах теорії фірми досліджуються також союзи фірм, в яких координація діяльності, переважно, здійснюється для економічної реалізації ефекту від масштабу та монополії.

Кожна фірма являє собою відповідним чином упорядкований елемент суспільного виробництва. Сукупність фірм утворює певну цілісність, визначає виробничу, регіональну, інституційну характеристики структури національної економіки. З іншого боку, генетичні, структурні та функціональні зміни на рівні економічних системи впливають на еволюцію фірми. Дослідження та обґрунтування здобутих наукових результатів спираються на загальнотеоретичну концепцію фірми, побудовану на певних методологічних і гносеологічних принципах. Відповідно до них фірма являє собою ідеальний об'єкт дослідження у вигляді базового поняття, логіка та структура якого може розкриватися в кількох категоріях, що конкретизують це поняття.

Фірма як ідеальний об'єкт дослідження формується засобами загальнонаукового знання (систематика та синергетика), а для нашого випадку, інноваційна фірма, засобами конкретно-наукового знання. Категорії, які розкривають фірму як базове поняття, утворюють ієрархічну вертикаль зі зростаючою конкретністю. Відповідно до загального методологічного правила, будь-яке явище має досягти певного рівня розвитку своїх властивостей, щоб закони його розвитку стали доступними для дослідження. Саме тому, еволюцію фірми в економіці можна побачити, якщо дослідити її у конкретній історичній формі – від зародження до сучасних форм. Так, формування економіки цифрового суспільства на початку XXI ст. привело до суттєвих технологічних, економічних і організаційних змін і потребує нових наукових досліджень на рівні фірми.

Наукове уявлення про фірму в цифровій економіці стає більш повним при застосуванні системного підходу. З позицій системного підходу еволюція фірми виявляється як процес змін у відкритій динамічній економічній системі. Системний аналіз дозволяє враховувати важливі для мікроаналізу інституційні

фактори розвитку, надає логічну доказову базу дослідженню фірми як безпосереднього феномена розвитку цифрової економіки. Лише при застосуванні системного аналізу може бути вирішено проблему встановлення причинно-наслідкових зв'язків між змінами в продуктивних силах, нагромадженням капіталу, розвитком цілісної інституційної системи, реформуванням відносин власності та інше. Це методологічне положення не потребує обґрунтування з погляду інституційної теорії.

Відповідно до поширеного в науці еволюційного підходу, нерівновага є основною характеристикою розвитку будь-якої системи. На рівні фірми нерівновага виявляється в зміні її структури, складу, ринковій поведінці. Тому еволюція сучасної фірми відбувається в напрямку зростання її здатності до адаптації та самоорганізації. Набувають актуальності дослідження фірми з точки зору її сутнісних ознак і особливостей функціонування. Важливими залишаються питання постійного та ефективного збільшення масштабів використання індивідуального капіталу в нових умовах відтворення, стимулювання, фінансування, управління мікроекономічним процесом в цифровій економіці.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій** доводить, що теорія фірми достатньо добре розроблена в економічній літературі. Представники різних напрямів економічної думки зробили свій внесок в теорію фірми. Можна відмітити оглядові роботи з даної проблематики зарубіжних та українських авторів [1–4]. Цілком справедливо, основні розбіжності між різними підходами до аналізу фірми українська дослідниця О. Лотиш вбачає у розумінні сутності, функцій, мети діяльності фірми, але найбільш суттєвими вважає відмінності у методах дослідження [3, с. 10–11]. Існуючі теорії фірми дослідники об'єднують в три умовні блоки: класичні та неокласичні теорії фірми на основі технологічної концепції, інституційні теорії фірми та концепції поведінки фірми на основі теорії ігор.

Представники класичної та неокласичної теорії А. Сміт, А. Маршалл, Дж. Хікс, К. Менгер, Л. Вальрас, П. Самуельсон та інші, досліджували фірму з точки зору техніко-економічних характеристик, забезпечення максимізації доходу, прибутку, корисності, оптимізації виробництва. Представники неінституційної теорії фірми досліджують як сукупність довгострокових контрактів, а ринок – як сукупність короткострокових контрактів. Основною причиною створення фірми неінституціоналісти вважають необхідність мінімізувати трансакційні витрати – витрати здійснення ділових операцій [1]. Сучасні підходи до виділення трансакційних витрат фірми висвітлено в роботах [5; 6]. Неінституційні погляди на теорію фірми, крізь призму теорій (агент-

ських відносин, трансакційних витрат, суспільного вибору, когнітивна теорія, прав власності, екстерналій, інститутів/бар'єрів, інсайдерів/аутсайдерів, інституційних пасток, висвітлено в роботах А. Алчіана, О. Вільямсона Г. Демсеця, Р. Коуза, Ф. Найта та інших.

Так звані альтернативні теорії фірми (теорія біхевіоризму, еволюційна теорія, підприємницька теорія, X-ефективності, експериментальної економіки, теорія корпорації, мережева теорія організації, системно-інтеграційна теорія, теорія ресурсної залежності, маркетингового аналізу, розробка товару, ціноутворення, маркетингових комунікацій, менеджменту, фінансовий аналіз, контролінг, стратегічний маркетинг, життєвий цикл товару) представлено роботами Р. Нельсона, С. Грехема, С. Вінтера, Ч. Барнара, Д. Марча, К. Менара, К. Ерроу, Г. Саймона та ін.

Особливо можна виділити теорію ігор, яка надала ефективний інструментарій для розв'язання складних поведінкових ситуацій у міжфірмових відносинах. Теорію ігор, представниками якої є Дж. Неш, Дж. Нейман, О. Монгерштерн, Дж. Саттон, можна визначити як альтернативну технологічним та інституційним теоріям фірми. Ця теорія спрямована не на розкриття внутрішнього механізму фірми, її ролі у ринковій системі, а на дослідження стратегічної поведінки фірми.

Сьогодні важливою стає проблема пошуку тих факторів, стратегій та інструментів виживання і розвитку, що дозволяють фірмам ефективно діяти в кризових умовах, створювати унікальні конкурентні переваги на основі використання можливостей цифровізації економіки. В цьому контексті можна виділити роботи українських науковців [7–9].

Не зважаючи на здобутки економічної науки в дослідженні фірми можна виділити невирішені питання розвитку фірми. Потребують уваги фактори концентрації фірм, розмаїття їх організаційних форм та основних поведінкових характеристик в цифровій економіці.

**Мета статті** полягає у спробі визначити фактори еволюції фірми в умовах цифровізації економіки. Увагу зосереджено на тих факторах, що пов'язані з інституційною сферою й визначають появу характерних (атрибутивних) ознак фірми цифрового суспільства. При цьому необхідно виділити, що в статті досліджується той аспект проблеми еволюції фірми, який безпосередньо забезпечує економічний розвиток та визначає особливості інституціоналізації фірми цифрового суспільства.

**Виклад основного матеріалу.** Класична теорія фірми, що була створена у межах технологічної концепції існування виробничої організації, пояснювала появу та розвиток фірми поглибленням поділу праці та спеціалізації, розвитком торгівлі та наявності до-

сконалої конкуренції на ринках. З погляду класичної теорії, існування фірми забезпечує зростання ефективності її економічної діяльності за умови встановлення рівноважної ціни на конкурентному ринку. По суті, фірма розглядається як інструмент досягнення рівноважних цін. В умовах досконалої конкуренції та за «нормальних технологічних умов» всі фірми в економіці приблизно однакові та мають середній типовий розмір. Хоча більшість фірм в економіці являють собою типові конкурентні фірми, класики визнають наявність монопольного виробництва, наявність якого пояснюють особливими умовами виробництва.

Існують певні розбіжності в класичній та неокласичній теоріях фірми. На відміну від класичної теорії, для якої метою виробництва фірми є підвищення ефективності господарської діяльності та пошук рівноважної ціни, неокласична теорія виходить з того, що фірми закупають і використовують усі свої ресурси ефективно, діють раціонально та націлені виключно на максимізацію прибутку. В свій час, дослідження неокласиків у теорії корисності привели до розробки аналітичного інструментарію, що включав методи максимізації корисності раціонального економічного суб'єкта та нові методи порівняльної статистики. Ці прийоми дослідження поведінки споживачів неокласики застосували для аналізу діяльності фірм. Неокласичні моделі, побудовані на основі визнання раціональної поведінки економічних суб'єктів, суттєво спрощують та формалізують реальні зв'язки, що дозволяє розв'язувати задачу оптимізації діяльності фірми. Неокласичний підхід, орієнтований на вирішення достатньо простих завдань, виключив із аналізу інституційні фактори розвитку фірми.

Ідея класиків про типовий розмір фірми отримала розвиток в неокласичній традиції у вигляді «мінімально ефективного розміру фірми» за нормальних технологічних умов. Величина фірми залежить від економії від масштабу. В результаті розширення обсягів виробництва, злиттів і поглинань, відбувається збільшення організаційно-економічних форм діяльності фірми.

В неокласичному аналізі фірма розглядається як інструмент нагромадження та розподілу капіталу. До аналізу додається новий фактор виробництва, що забезпечує зростання продуктивності праці – організація виробництва. Такий менеджерський підхід дозволив неокласикам виділити підприємницькі здібності як специфічний фактор виробництва, що використовується в «представницькій фірмі». Представницька фірма – це типова та середня за розмірами фірма, Використання граничних витрат (MC) і граничного доходу (MR) в умовах досконалої і недосконалої конкуренції дозволило зосередитися на

формуванні найбільш загальних закономірностей функціонування фірми: витратах виробництва та «нормальній» пропозиції (А. Маршал), умовах оптимізації та максимізації прибутку ( $MC = MR$ ).

Із концепції представницької фірми А. Маршала виросла концепція підприємницької фірми Й. Шумпетера. Підприємницька фірма не просто орієнтована на максимізацію прибутків через мінімізацію витрат, а на пошук визначальних конкурентних переваг на основі організаційних, технологічних і продуктових переваг. Метою діяльності підприємницької фірми виступає не максимізація прибутку через мінімізацію витрат, а пошук стратегічних переваг. В цьому контексті своєрідним напрямом розвитку неокласики стали менеджеріальні теорії, в яких увага акцентується на ролі менеджерів, їх здатності визначати мету роботи фірми в умовах асиметрії інформації.

Якщо метою неокласичної теорії стало пояснення причин зміни ринкових цін, то поведінка фірми та її прогнозування мають в цій теорії другорядне значення. Фірма – це «чорна скриня», на вході до якої – виробничі ресурси (формування цін на ринках факторів виробництва), на виході – випуск (ціни товарних ринків). Для пояснення функціонування фірми неокласики використали виробничу функцію, виробничий зв'язок, який характеризують так:

$$Y_t = A(t) f(N_p, K_p, R_t),$$

де  $Y$ ,  $N$ ,  $K$ ,  $R$  – випуск, праця, капітал і земля,  $A(t)$  – зростання продуктивності праці за рахунок дії екзогенних інновацій. Збільшення кількості змінних у виробничій функції при аналізі фірми не забезпечує можливості врахування критично важливих для наукового аналізу інституційних факторів. Поведінка фірми розглядається як проста реакція на зміну цін на ресурси та товарних цін, навіть за умов недосконалої конкуренції. Управління фірмою, особливості розподілу ресурсів і, як наслідок, можливість відмови від максимізації прибутку не приймаються до уваги. В неокласичній теорії фірма перетворюється в таку собі формальну конструкцію, яка виявляється не важливою для визначення механізму утворення рівноважних цін.

В неокласичній традиції метою діяльності фірми не обов'язково може бути максимізація прибутку. Для прискорення зростання не виключається можливість максимізації сукупної виручки або сукупного випуску. Разом з тим, залишається недоведеним той факт, що фірма, націлена на максимізацію прибутку, має зростати меншими темпами. Швидкий розвиток фірм пов'язується в мікроаналізі переважно з економією на масштабі. Поява великих організаційних форм у результаті концентрації та централізації виробництва та капіталу через поглинання,

злиття, картелювання привели до створення монополій та їх об'єднань.

Поява монополії на ринку зовсім не відмінила конкуренцію, навпаки, виникли нові варіанти боротьби на ринку – конкуренція між виробниками диференційованого продукту, цінова дискримінація і т.п. Так, в роботах Дж. Робінсон було доведено, що досконала конкуренція – це насамперед цінова конкуренція, а недосконала конкуренція передбачає різні варіанти конкурентної поведінки фірми: регулювання транспортних видатків, рівня якості продукції, особливості обслуговування клієнтів, терміни кредитування, репутація фірми, роль реклами. В економічній теорії утвердилася думка про наявність прямої залежності між рівнем концентрації на ринку (числом продавців), рівнем ринкової ціни та величиною прибутку кожного продавця (10, с. 92–101, 139). Сформулювалося механістичне уявлення про монополію: чим менше фірм діє на ринку, тим сильніше їх монопольна влада. Розробка параметрів конкурентної поведінки фірми на ринку привела до появи теорії монопольної поведінки фірми-споживача, в якій визначено особливості взаємодії попиту та пропозиції на ринках моносонії. Фірма тепер це не тільки виробник, але й споживач, поведінку якого можна проаналізувати на основі математичних конструкцій неокласики.

І класична, і неокласична теорія побудовані на визнанні раціональності економічного суб'єкта. Фірма нічим не відрізняється від індивіда в плані поведінки, тому, можна провести аналогію між поведінкою споживача та поведінкою індивіда. В оптимізаційній моделі функції корисності замінюються функціями прибутку та випуску, ціни на товари – цінами на ресурси, гранична норма заміщення (MRS) – граничною нормою трансформації (MRTS). Такий підхід дає можливість використовувати однакові математичні методи для порівняльного аналізу поведінки індивіда та фірми і пошуку формалізованих умов рівноваги фірми. При цьому, в неокласичній моделі досконала конкуренція розглядається лише як певне припущення, необхідне для побудови оптимізаційної моделі рівноваги. Введення до мікроекономічного аналізу недосконалої конкуренції дозволяє виявляти нові характеристики фірми та аналізувати розмаїття поведінкових характеристик монополії та олігополії.

Для оцінки можливих варіантів ринкової поведінки фірми в умовах недосконалої конкуренції сьогодні ефективно використовують теорію ігор. Теорія ігор дозволяє відобразити складність конкурентних взаємодій. Покажемо можливості теорії ігор при її застосуванні для аналізу олігопольного ринку.

Припустимо, що в галузі діє одна фірма. Інша фірма вирішує, чи варто їй входити в дану галузь.

Розглянемо варіанти розвитку подій у випадку, якщо друга фірма входить у галузь. У галузі може відбуватися два види конкурентних дій. Цінова конкуренція – конкуренція за Бертраном – є жорсткою формою боротьби, в результаті якої ціни знижуються до рівня граничних витрат (рис. 1).

	Фірма 1	
Фірма 2	Допустити вхід	Не допустити входу
Увійти	0; -e	MP-e; -e [N <sub>1</sub> ]
Не входить	MP; 0 [N <sub>2</sub> ]	MP; 0

Рис. 1. Конкуренція за Бертраном

Конкуренція за Курно – конкуренція обсягів продаж – є більш м'яка форма, в результаті якої формується ціна рівноваги, що перевищує граничні витрати, хоча й нижче монопольного рівня (рис. 2). Припустимо, що граничні витрати фірм однакові. Існують витрати входу (фінансові ті інші кошти, необхідні для входу на ринок,  $e > 0$ ).  $P_k$  – прибуток за умови рівноваги Курно,  $P_m$  – монопольний прибуток. Вважаємо, що монопольний прибуток завжди більший за прибуток фірми за умови рівноваги Курно.

	Фірма 1	
Фірма 2	Допустити вхід	Не допустити входу
Увійти	$P_k; P_k - e [N]$	$P_m - e; -e$
Не входить	$P_k; 0$	$P_m; 0$

Рис. 2. Конкуренція за Курно

Як бачимо, стабільний стан ринку (рівновага за Нешем) в першому випадку досягається при наявності на ринку однієї фірми, в другому – двох фірм. Якщо конкуренція на ринку достатньо висока, то ринок не залишає місця для другої фірми, а якщо конкуренція невисока, то знайдеться місце для другої фірми.

Теорія ігор доводить неоднозначність простого зв'язку «структура – поведінка» та дозволяє аналізувати складний процес поведінки, формування і коректування очікувань фірми, конкуренції і конкурентних взаємодій на ринку, які неможливо описати на основі традиційних кількісних методів аналізу.

Теорію ігор розглядають як стратегічний підхід до аналізу фірми. Оскільки стратегічна поведінка фірми впливає на конкурентів, партнерів, клієнтів, то прийняття та корегування рішень відбувається з урахуванням можливих варіантів їхньої поведінки. Фірма як агент економічних взаємовідносин не тільки залежить від зовнішнього середовища, але й активно його формує своїми власними діями і, завдяки цьому, досягає своєї мети.

У другій половині XIX ст. стрімкий розвиток науки і технологій революціонував виробництво.

Розвиток техніки – недостатній аргумент для пояснення перетворень у системі суспільного виробництва. Застосування техніки потребує економічної та інституційної підтримки. Тому еволюція фірми була спрямована на ефективне використання обмежених можливостей окремого підприємця та забезпечення умов для масового виробництва товарів.

Реалізувати всі переваги, пов'язані із запровадженням науки у виробництво, змогли лише найбільші підприємства, що вийшли за межі індивідуального контролю. Нова науково-технічна база в національному масштабі привела до зменшення ролі суб'єктивно-індивідуального фактору в промисловому розвитку економіки. Злиття й поглинання на основі концентрації та централізації капіталів, розвиток нових форм підприємництва, як правило, здійснювалося в акціонерній формі. Таким чином, на початку XX ст. більшість великих підприємств мали форму акціонерних товариств.

В інституційному аналізі процеси монополізації та олігополізації виявилися в появі нових організаційно-правових форм колективного підприємництва – корпорацій, представлених акціонерними й господарськими товариствами. В роботах американських економістів А. Берлі та Г. Мінза з'явилася думка про корпоративну революцію, що відбулася у першій третині XX ст. Корпоративна революція привела до появи нової форми капіталістичних підприємств, що концентрують величезні капітали та управляються найманими менеджерами, які не несуть всієї повноти відповідальності за наслідки власних дій усупереч інтересам максимізації прибутку [11].

Неоінституційна теорія пояснює механізм функціонування та адаптацію фірми до суспільних умов, можливість ефективного контролю власників за діяльністю найманих менеджерів, вибір організаційно-правових форм й оптимальних розмірів фірми в межах «теорії трансакційних витрат», «теорії прав власності», «теорії агентських відносин» і «теорії контрактів». Неоінституціоналісти відмовилися від неокласичного аналізу монополізації як процесу еволюції досконалої конкуренції в недосконалу конкуренцію фірм. Монополізація розглядається в контексті інституціалізації відносин корпоративної власності, ефективної специфікації прав власності та контрактації, що врівноважує інтереси акціонерів і менеджерів, узгоджує інтереси корпорації та суспільства.

На думку Г. Гелбрейта, корпорація поєднала сучасну техніку з масовим застосуванням капіталу, що пояснює їх панування над масовим попитом. Механізм ринкового саморегулювання замінюється плануванням економічних процесів на основі великої корпоративної власності. Корпорації об'єднують провідних фахівців у техноструктуру, до якої пере-

ходить реальна влада в корпорації. Метою техноструктури є самозбереження та зміцнення влади, а не максимізація прибутку. Засобами реалізації мети стають збільшення розміру компаній, мінімізація ризиків через контроль за цінами та планування [12, с. 26–28].

Й. Шумпетер доводив провідну роль великих корпорацій, що фінансують інновації, здійснюють контроль за обсягами випуску продукції та патентний контроль на протипагу інноваціям. На його думку, місце надзвичайно ризикованої індивідуальної підприємницької діяльності зайняла організаційна бюрократія, яка виконує функцію координації та розподілу наявних ресурсів [13, с. 456]. Такий підхід широко представлений і в сучасній економічній літературі [3, с. 15–17].

На протипагу шумпетеріанській концепції «підприємницької фірми», інституціоналісти запропонували концепцію «ієрархічної» фірми. «Ієрархічна» фірма – це консервативна організація, що закріпилася на певній частині товарного ринку та використовує старі конкурентні переваги через інвестиції в мінімізацію витрат. У складній ієрархічній організації основною проблемою є такий розподіл прав власності, який гарантує ефективне використання ресурсів. Відповідно, при укладанні контракту виникає проблема «принципал-агент», оскільки часто важко забезпечити добровільне передання власних правочинів одній стороні іншій, особливої гостроти набувають проблеми опортуністичної поведінки та витрати контролю. Як бачимо, в основі інституційної контрактної концепції фірми знаходиться теорія недосконалих контрактів. Якби контракти були досконалими, а сторони контракту могли би до початку інвестиційного процесу та виробництва обумовити в контракті всі можливі вимоги, то фірма була би непотрібною. Інституційна теорія прав власності та контрактів дає свій варіант відповіді на питання щодо процесів вертикальної інтеграції з точки зору альтернативних витрат, пов'язаних з укладанням специфічного контракту та втратою прав власності на специфічний актив.

Хоча неінституціоналізм вийшов поза межі неокласичного аналізу, а неінституціоналісти критикують неокласичну модель рівноваги, добре відома «теорема Р. Коуза» по суті визначає умови рівноваги фірми. Ідея неокласиків про «мінімально ефективний розмір фірми» в інституційній теорії отримала розвиток у оптимізації ділових операцій через мінімізацію трансакційних витрат, при цьому ланцюг ринкових угод, які підвищують вартість активів, має кінець – кінцем забезпечити найбільш ефективне їх використання. Межі розширення фірми неінституційна теорія вбачає у завеликому зростанні витрат управління та контролю.

Розвиток технологій у другій половині ХХ ст. привів до появи постіндустріального суспільства та створення його інституційної інфраструктури. Сучасний етап розвитку постіндустріального суспільства, в основі якого знаходиться цифровізація економіки, розпочався на початку ХХІ ст. В процесі цифровізації виявилось кілька важливих тенденцій розвитку продуктивних сил: інформатизація процесу виробництва, зменшення розмірів організаційно-виробничих структур, поглиблення виробничої спеціалізації, витискування предметної форми виробництва, підвищення гнучкості інформаційних і виробничих систем, віртуалізація економічних відносин. Цифровізація змінює організацію бізнесу, форми і методи координації господарських зв'язків, організаційно-економічні та організаційно-правові форми підприємництва. Цифровізація посилила децентралізацію виробничої та комерційної діяльності. Пошук нових ринків і диверсифікація операцій реалізується переважно через малі інноваційні фірми, в тому числі ті, що створені у межах великих компаній. Такі фірми зорієнтовані на виробництво й самостійне просування продукції на ринках. Зменшення розмірів організаційно-виробничих структур у найбільш перспективних галузях науки й техніки свідчить про поступову трансформацію акціонерної власності в інші види колективної власності, поширення партнерств та індивідуальних форм сучасного інноваційного підприємництва.

Вибуховий розвиток цифровізації, розширення сфери застосування цифрових та інформаційних технологій радикально змінив ринковий простір і розмив кордони між фірмою та ринком. Еволюція організаційних форм застосування та нагромадження інтелектуального та віртуального капіталу привела до формування тенденції, протилежної процесу концентрації капіталу й виробництва. Якщо на великих корпоративних підприємствах, в умовах складної специфікації права власності, відбувається диференціація планування, менеджменту, проєктування, маркетингу, мотиваційної системи, контролю, то в інноваційних фірмах відбувається зворотний процес – об'єднання управлінських функцій і власності. Зазначений процес – не виняток із правил, а закономірність розвитку економіки цифрового суспільства. Більше того, цифровізація прискорює еволюції суб'єкта акціонерної власності, формування нових інститутів, що відображають віртуалізацію об'єктів власності, та полегшує реалізацію прав власності, за умови об'єднання власності та управління в одній особі [29, с. 170].

Цифровізація приводить до розширення кола операцій, що виконуються за допомогою високотехнологічного обладнання та під контролем комп'ютера, зближення форм і методів організації праці, зміни її

якісних характеристик. Цифровізація приводить до формування особливих трудових відносин у межах фірми. Так, можливість самостійної діяльності та високий рівень автономності працівників від власників умов виробництва створюють нову якість їх діяльності, забезпечують досить високу мотивацію праці. Руйнуються межі між управлінцями та найманими працівниками, система формального контролю поступово замінюється системою квазісамостійного контролю. Це пов'язано з тим, що працівники мають можливість працювати дистанційно, незавжди в офіційно визначені робочі години, відповідно, межа між робочим і неробочим часом стирається. Посилюється значущість таких здібностей працівників, як компетентність, професійна самореалізація, прагнення до сумлінної праці, виконання професійного обов'язку. Цінність професійної майстерності, орієнтація на максимальні результати у своїй професії стають нормою поведінки більшості працівників, спеціалістів, керівників. Внутрішньофірмові відносини наповнюються новим змістом, і одночасно створюється нова мікроекономічна структура. Суперечливий вплив науково-технічного прогресу на зміст самої праці стає фактором організаційних змін. Створення нових організаційно-правових форм підприємництва, перехід від корпорацій, одноосібних підприємств, заснованих на приватній власності, до різних колективних та індивідуальних форм організації сучасного виробництва стає ознакою цифрового суспільства.

Очевидно, що цифрові та інформаційні технології надають фірмам конкурентні переваги, але й створюють нові проблеми, які часто не мають правового рішення. Наприклад, як захистити монополію на інформацію (знання)? Так, окремі виробники інформаційних продуктів створюють оригінали, інші, на відміну від виробників матеріальних товарів, можуть цей продукт легко й безмежно копіювати та пропонувати ринку. Така діяльність має сенс тому, що інформація та знання дорогі у виробництві, а витрати на їх поширення та відтворення мінімальні. При копіюванні інформації наявність незначних змінних витрат дає можливість окремим економічним агентам максимально використовувати ефект від масштабу, що фактично руйнує монополію на інформацію (знання) і значно ускладнює роботу інноваторам (наприклад, масове використання неліцензійного програмного забезпечення, віртуальні права власності). Як бачимо, на ринках інформаційних продуктів фірми все частіше мають справу не з природною ринковою структурою, а з предметною монополією на інформацію, знання, тощо.

Особливістю інформаційних продуктів є те, що ефект від масштабу може проявлятися на ринку як з боку пропозиції, так і з боку попиту. Взаємо-

дія ефекту від масштабу з боку попиту і ефекту від масштабу з боку пропозиції в багатьох випадках може бути вирішальною для фірми, якщо та отримує значні конкурентні переваги.

Якщо в традиційних галузях реалізація монополії дозволяє максимізувати прибуток фірм через обмеження пропозиції й підвищення цін, то на ринках цифрових та інформаційних продуктів максимізація прибутку досягається в результаті розширення виробництва й зниження цін. Ситуація, коли якість інформаційного продукту покращується, а ціни зменшуються, характерна для цифрової економіки. Необхідність реалізації монополії, по суті квазімонополії на інформаційний продукт, змушує фірму шукати можливості мінімізації загрози копіювання продукту з боку конкурентів, після запровадження потенційно-прибуткових інновацій. Реалізація монополії на інформаційний продукт надає новаторам додатковий дохід у формі квазіренти та стає рушійною силою подальшої цифровізації та інформатизації економіки. Цифрова економіка постійно створює ринки недосконалої конкуренції для того, щоб фірми, які просувають нові технології, змогли реалізувати квазімонополію.

Для кількісної оцінки розвитку цифровізації в країні можна проаналізувати зростання доданої вартості, створеної у тих видах діяльності, які забезпечують її цілісну цифровізацію. До них традиційно відносять: комп'ютерне програмування, консультування та пов'язану з ними діяльність з розробки, модифікації, тестування та технічної підтримки програмного забезпечення, керування й обслуговування комп'ютерних систем клієнтів та надання інших інформаційних послуг (діяльність пошукових веб-порталів, обробка даних, хостинг та інше). В статистиці зазначені види діяльності об'єднують як вид економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» (ІТ-сектор) або секція J за КВЕД-2010.

Саме кумулятивна частка зростання доданої вартості в ІТ-секторі складає певну частку зростання ВВП (% від загального ВВП) і відображає внесок цифрової економіки у ВВП країни. У таблиці 1 наведено динаміку обсягу ВВП України, величину ВВП, яка припадала на цифрову економіку (ІТ-сектор), а також темп зростання та темп приросту ІТ-сектору протягом 2012–2022 років.

Як видно з табл. 1, протягом 2012–2022 рр., за винятком 2018 р., розвиток ІТ-сфери випереджав розвиток економіки в цілому, а темп зростання обсягу ІТ-сфери є більшим в рази, аніж темп зростання ВВП. Так, у 2016 році темп приросту становив 47,1%, абсолютне відхилення становило 24752 млн грн. Падіння у 2022 році загального обсягу ВВП і величини ВВП, створеного у ІТ-секторі, було пов'язане з початком широкомасштабного на-

Таблиця 1

Динаміка обсягу ІТ-сектору у загальному ВВП України в 2012–2022 роках

№	Рік	Загальний обсяг ВВП, млн грн.	Темп приросту ВВП, %	Величина ВВП, створена у ІТ-секторі, млн грн	Питома вага ІТ-сектору в складі ВВП, %	Ланцюговий		Абсолютне ланцюгове відхилення обсягу ІТ-сектору, млн грн.
						темپ зрос- тання ІТ- сектору, %	темп при- росту ІТ-сектору, %	
1	2012	1303094		40855	–	–	–	–
2	2013	1404293	7.77	44182	3,15	108,14	8,14	3327
3	2014	1369190	-3,5	47658	3,48	107,87	7,87	3476
4	2015	1431826	10,4	52556	3,67	110,28	10,28	4898
5	2016	2037084	42,2	77308	3,80	147,10	47,10	24752
6	2017	2444191	19,9	96745	3,96	125,14	25,14	19437
7	2018	3085492	26,2	117353	3,80	121,30	21,30	20608
8	2019	3675300	19,1	148317	4,04	126,39	26,39	30964
9	2020	3827941	4,1	187843	4,91	126,65	26,65	39526
10	2021	4363582	13,9	222971	5,11	118,70	18,70	35128
11	2022	3883262	-11,1	189046	4,86	84,78	-15,22	-43935

Джерело: [14, с. 196–201; 15]

ступу військ РФ на Україну, тим не менш масштаби скорочення економіки та ІТ-сектора, наведені в таблицях не були катастрофічними, впали приблизно до рівня 2020 року.

Враховуючи світову тенденцію до зростання ролі малого підприємництва у високотехнологічних галузях економіки, проаналізуємо структуру підприємств за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» або секція J за КВЕД-2010 за критерієм кількості працюючих (табл. 2).

Якщо протягом 2012–2022 років загальна кількість суб'єктів господарювання в Україні збільшилася з 1600127 до 1732576, на 7,8%, то кількість діючих за кодом J КВЕД-2010 суб'єктів господарювання зросла, відповідно, з 66568 до 295912, на

444,5%. Наведені в табл. 1 та 2 дані дають підстави для висновку про високі темпи цифровізації економіки країни.

Наведений в табл. 3 розподіл підприємств ІТ-сектора за кількістю зайнятих працівників, свідчить про те, що у сфері інформації та телекомунікацій збільшується кількість мікропідприємств, а підприємство у сфері інформації та телекомунікацій розвивається відповідно до загальносвітового тренду цифровізації.

Цифровізація економіки змінює номенклатуру та рівень трансакційних витрат фірми. В науковій літературі з'являються нові методичні підходи до їх визначення [16, с. 60–67]. Типологію трансакційних витрат безпосередньо можна розглянути на прикла-

Таблиця 2

Розподіл суб'єктів господарювання за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» або секція J за КВЕД-2010 за критерієм кількості працюючих в 2012–2022 роках

№	Рік	Кількість діючих суб'єктів господарювання, у тому числі (у % до загального показника)						
		Всього, одиниць	Всього одиниць за кодом J КВЕД-2010	%	Підприємства		Фізичні особи підприємці	
					одиниць	%	одиниць	%
1	2012	1600127	66568	4,1	13448	3,7	53120	4,31
2	2013	1722070	86377	5,0	14885	3,8	71492	5,4
3	2014	1932161	114355	16,8	13319	3,9	101036	6,4
4	2015	1974439	116136	17,1	13617	4,0	102519	6,3
5	2016	1865631	129704	14,3	11932	3,9	117772	7,6
6	2017	1805144	146909	12,2	13413	4,0	133496	9,1
7	2018	1839672	174622	9,4	14515	4,1	160107	10,8
8	2019	1941701	206147	10,6	15917	4,2	190230	12,2
9	2020	1973652	234188	11,9	16054	4,3	218134	13,6
10	2021	1956320	284141	14,5	16384	4,4	267757	16,9
11	2022	1732576	295912	17,1	11793	4,5	284119	19,3

Джерело: [15]



**Розподіл підприємств діючих за видом економічної діяльності  
за кодом J КВЕД-2010 за кількістю зайнятих працівників**

№	Роки	Кількість підприємств діючих за видом економічної діяльності за кодом J КВЕД-2010 за кількістю зайнятих працівників, одиниць, (у % до загального показника)			
		до 9 осіб	від 10 до 49 осіб	від 50 до 249 осіб,	250 осіб і більше,
1	2016	127407 (98,2)	1961 (1,5)	289 (0,2)	47 (0,1)
2	2017	144547 (98,4)	2029 (1,2)	276 (0,2)	57 (0,0)
3	2018	172125 (98,6)	2163 (1,2)	270 (0,2)	64 (0,0)
4	2019	203617 (98,8)	2182 (1,1)	288 (0,1)	60 (0,0)
4	2020	231794 (99,0)	2058 (0,9)	273 (0,1)	63 (0,0)
6	2021	281770 (99,2)	2033 (0,7)	282 (0,1)	57 (0,0)
7	2022	293923 (99,3)	1689 (0,6)	242 (0,1)	58 (0,0)

Джерело: [15]

ді інноваційної діяльності фірми в умовах цифровізації всіх стадій науково-виробничого циклу. Ця типологія має виключати аналіз статей бухгалтерської та статистичної звітності, а також трансакційні витрати ex ante і ex post:

- на пошук інформації про перспективи інноваційного проекту;
- щодо оцінки потенціалу цифровізації діяльності фірми та фінансових можливостей потенційних інвесторів;
- на ведення переговорів з інвесторами щодо умов отримання коштів, розподілу майбутніх прибутків і прав власності на продукт;
- на вимірювання оцінки результатів цифровізації робіт;
- часу й транспортні витрати;
- юридичного укладання контракту (про реорганізацію фірми, створення партнерства або корпоративного утворення, випуск акцій та укладання угод на фондовому ринку, нотаріальне засвідчення прав власності на створений продукт);
- моніторингу і запобігання опортунізму з боку інвесторів, зумовленого бажанням змінити напрями діяльності фірми, якщо це зменшує ризик або не вписується у структуру інвестиційного портфеля фонду чи банку;
- специфікації та інфорсменту прав власності та контрактів;

Цифровізація не просто змінює величину та структуру трансакційних витрат, але й зумовлює появу нової структури прав власності на активи: основний капітал, запаси товарно-матеріальних цінностей, патенти, рахунки і т.п. В окремих випадках цифровізація може призводити до того, що при новій специфікації прав власності оптимальна рівновага просто не досягатиметься (проблема реалізації монополії на знання, проблема організаційного контролю, коли кінцеві права контролю не зафіксовані в контракті та перетворені в звичайні контрактні права). Власник активу має право остаточного контролю в тих випадках, коли в контракті права

власності не прописані, а укласти повний контракт через високі трансакційні витрати такої контрактації неможливо.

Слід зазначити, що цифровізація економіки означає інституціоналізацію даного процесу і на рівні фірмових відносин. Інституціоналізація через прийняття неформальних і формальних правил і норм забезпечує специфікацію складної системи прав власності, контрактів і контролю.

**Висновки** із цього дослідження полягають у визнанні сучасної фірми не просто важливим структурно-функціональним елементом інституційної системи, але й безпосереднім феноменом розвитку цифрового суспільства. Історично на рівні об'єктної визначеності фірма існувала в організаційно-економічних формах мануфактури, фабрики, інноваційної фірми, інтегрованих виробничих підприємств. Сучасні економіки цифрового суспільства все більше представлені відносно невеликими, переважно інноваційними фірмами.

На рівні суб'єктної визначеності організаційно-правові форми існування таких фірм – одноосібні підприємства, невеликі за розмірами товариства та акціонерні компанії. В таких мікроекономічних формах виявляється еволюція власності та отримує інституційну формалізацію віртуальна власність. Відносно спрощення «мініатюризація» організаційно-економічних і організаційно-правових форм існування фірми не стосується інституційної системи. Ускладнення відносин власності, системи контрактів, структури трансакційних витрат дозволяє більш ефективно використовувати виробничі та організаційні ресурси фірми.

В сучасній економічній теорії фірми виявляється тенденція до зближення технологічної та інституційної концепцій. Це пояснюється тим, що в контексті становлення цифрового суспільства ні технологічна, ні інституційна концепція не можуть задовільно пояснити еволюцію фірми в цифровому суспільстві. Тим не менш, саме технологічна, економічна, інституційна та соціальна ефективність фірми визнача-

ють розвиток цифрової економіки, динаміку й збалансованість нагромадженням капіталу, дозволяють з мінімальними витратами забезпечити реалізацію та інституціалізацію квазімонополії на нову інформацію (знання).

Цифровізація, сама по собі, недостатній аргумент для пояснення перетворень у системі суспільного виробництва. Цифровізація потребує економічної та інституційної підтримки, нових інституційних інновацій, інвестицій та масового виробництва інформаційної продукції. Як бачимо, для економічного розвитку в цифровому суспільстві потрібні економічні інститути та ефективна інституціоналізація діяльності фірми. Інституціоналізація фірмових відносин має підтримувати конкуренцію, сприяти

швидкій цифровізації суспільства та зменшувати загальний рівень трансакційних витрат в економіці. Інституціоналізація діяльності фірми стає фактором зменшення трансакційних витрат при виконанні контрактно-інтенсивних трансакцій, економічного розвитку.

Поширення мережевих ефектів привело до того, що для збільшення власної ефективності фірми передають майже увесь спектр своїх прав мережі. Інтеграція традиційних фірм в мережу може бути настільки сильною, що постає питання про майбутнє фірми і ринку, навіть зникнення фірми як такої під впливом технологічних і інституційних обмежень. Це означає появу важливого напрямку в дослідженні фірми та інших мікроекономічних форм.

### Список літератури:

1. Coase R. The Nature of the Firm. London: *Economica*. 1937. Vol. 4, Iss. 16. P. 386–405. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
2. Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток / за ред. О.Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера; пер. з англ. А.В. Куликова; наук. ред. пер. В.П. Кузьменко. Київ : А.С.К., 2002. 229 с.
3. Лотиш О.Я. Економічні теорії фірми: сучасні підходи та аналіз. *Соціально-економічні координати розвитку підприємницької діяльності. Колективна монографія* / за ред. д.е.н., проф. О.О. Непочатенко. Умань : СПД «Сочінський», 2014. Ч.1. С. 9–20.
4. Давидова І.А. Поведінкова теорія фірми – альтернатива неокласичній парадигмі. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія «Економічна»*. 2014. № 1096 (87). С. 32–36.
5. Abreu E.S. Convergences and divergences between the concepts of transaction costs and agency costs. *The Revista de Gestão e Secretariado*. 2022. Vol. 13(3). URL: <https://doi.org/10.7769/gesec.v13i3.1446>
6. Guedes, S.N.R., & Jeronimo, R.C.A Concept of Two Authors: Commons and Williamson on Transactions. *Journal of Interdisciplinary Economics*. 2021. № 35(1). DOI: <https://doi.org/10.1177/02601079211037482>
7. Магас Н.В., Чабанюк О.М., Бернацька І.Я. Розвиток теорій та концепцій управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2630>
8. Кисляк С. Сучасні тенденції злиття підприємств в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2024. № 65. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4408/4338>
9. Максименко І. Я. Злиття та поглинання як інструмент інноваційного розвитку: стан та перспективи в Україні. *Економічний вісник*. 2018. №2. С. 43–50.
10. Joan Robinson The Economics of Imperfect Competition. Second Edition, 1969. 354 p. URL: <http://digamo.free.fr/jrimperfect33.pdf>
11. Berle A.A., Means G.C. The Modern Corporation and Private Property. New York: MacMillan and Co, 1932. URL: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/106085/mod\\_resource/content/1/DCO0318\\_Aula\\_0\\_Berle\\_Means.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/106085/mod_resource/content/1/DCO0318_Aula_0_Berle_Means.pdf)
12. Galbraith John K. The New Industrial State. Princeton University. 2007. 576p.
13. Schumpeter J. Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle / Ukrainian translation by V.Starko. Kyiv : Publishing House of “Kyiv-Mohyla Academy”. 2011.
14. Кулакова С., Житник О. Цифровізація економіки України та Е-смерсе як її складова. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 6. Том 1. С. 196–201.
15. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Герасименко Т.В. Трансакційні витрати: сутність та динаміка в українській економіці. *Економічний вісник*. 2021. №2. С. 60–67. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.060>

### References:

1. Coase R. (1937) The Nature of the Firm. London: *Economica*, vol. 4, iss. 16, pp. 386–405. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
2. Viliamson O.E., Vinter S. Dzh. (2002) Pryroda firmy: Pokhodzhennia, evoliutsiia i rozvytok [The nature of the firm: Origin, evolution and development]. In per. z anhl. A.V. Kulykova; nauk. red. per. V.P. Kuzmenko. Kyiv : A.S.K., 229 p.
3. Lotysh O.Ya. (2014) Ekonomichni teorii firmy: suchasni pidkhody ta analiz. Sotsialno-ekonomichni koordynaty rozvytku pidpriemnytskoi diialnosti. Kolektyvna monohrafiia [Economic theories of the firm: modern approaches and analysis. Socio-economic coordinates of the development of entrepreneurial activity. Collective monograph]. In prof. O.O. Nepochatenko. Uman: SPD “Sochynskiy”, ch.1, pp. 9–20.

4. Davydova I.A. (2014) Povedinkova teoriia firmy – alternatyva neoklasychnii paradyhmi [The behavioral theory of the firm is an alternative to the neoclassical paradigm]. *Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho universytetu imeni V. N. Karazina. Seriya "Ekonomichna"*, no. 1096 (87), pp. 32–36.
5. Abreu E. S. d. (2022). Convergences and divergences between the concepts of transaction costs and agency costs. *The Revista de Gestão e Secretariado*, vol. 13(3). DOI: <https://doi.org/10.7769/gesec.v13i3.1446>
6. Guedes, S. N. R., & Jeronimo, R. C. (2021). A Concept of Two Authors: Commons and Williamson on Transactions. *Journal of Interdisciplinary Economics*, no. 35(1). DOI: <https://doi.org/10.1177/02601079211037482>
7. Mahas N.V., Chabaniuk O.M., Bernatska I.Ya. (2023) Rozvytok teorii ta kontseptsii upravlinnia intelektualnym kapitalom pidpriemstva [Development of theories and concepts of intellectual capital management of the enterprise]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 53. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2630>
8. Kysliak S. (2024) Suchasni tendentsii zlyttia pidpriemstv v umovakh viiny [Modern trends in the merger of enterprises in the conditions of war]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 65. Available at: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/4408/4338>
9. Maksymenko I.Ya. (2018) Zlyttia ta pohlynannia yak instrument innovatsiinoho rozvytku: stan ta perspektyvy v Ukraini [Mergers and acquisitions as a tool of innovative development: status and prospects in Ukraine]. *Ekonomichniy visnyk*, no. 2, pp. 43–50.
10. Joan Robinson (1969) *The Economics of Imperfect Competition*. Second Edition, 354 p. Available at: <http://digamo.free.fr/jrimperfect33.pdf>
11. Berle A.A., Means G.C. (1932) *The Modern Corporation and Private Property*. New York: MacMillan and Co. Available at: [https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/106085/mod\\_resource/content/1/DCO0318\\_Aula\\_0\\_Berle\\_\\_Means.pdf](https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/106085/mod_resource/content/1/DCO0318_Aula_0_Berle__Means.pdf)
12. Galbraith John K. (2007) *The New Industrial State*. Princeton University, 576p.
13. Schumpeter J. (2011). *Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle* / Ukrainian translation by V. Starko. Kyiv, Publishing House of "Kyiv-Mohyla Academy".
14. Kulakova S., Zhytnyk O. (2022) Tsyfrovizatsiia ekonomiky Ukrainy ta E-sommerce yak yii skladova [Digitization of the economy of Ukraine and E-commerce as its component]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, no. 6, vol. 1, pp. 196–201.
15. Ofitsiynyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Official website of the State Statistics Service of Ukraine]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
16. Herasymenko T.V. (2021) Transaktsiini vytraty: sutnist ta dynamika v ukrainskyi ekonomitsi [Transaction costs: essence and dynamics in the Ukrainian economy]. *Ekonomichniy visnyk*, no. 2, pp. 60–67. DOI: <https://doi.org/10.33271/ebdut/74.060>