

ТРАНСАКЦІЇ ЯК ВИТРАТИ ЕКСПЛУАТАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

ТРАНСАКЦИИ КАК РАСХОДЫ ЭКСПЛУАТАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

TRANSACTION OPERATING EXPENSES AS ECONOMIC SYSTEM

У статті розглядаються концептуальні основи теорії трансакційних витрат. Говориться про актуальність даної теорії. Описується поняття трансакційних витрат як економічної категорії, розкривається економічна сутність поняття трансакційних витрат та наведена загальна характеристика трактування вищевказаного поняття. Описуються основні фактори формування трансакційних витрат та їх значення. Відзначається практичне застосування теорії трансакційних витрат як на мікрорівні, так і на макрорівні. Розглядається сутність, механізм утворення, величина і зростання трансакційних витрат підприємств. Виділяються фактори, від яких залежить рівень і структура трансакційних витрат. Наводиться класифікація трансакційних витрат, адаптована до особливостей української економічної системи, аналізуються можливості їх мінімізації. Розширений набір елементів трансакційних витрат, сформульовані перспективи їх подальших досліджень.

Ключові слова: трансакційні витрати, трансакції, опортуністична поведінка, контрагенти, фактори витрат.

В статье рассматриваются концептуальные основы теории трансакционных издержек. Говорится об актуальности данной теории. Описывается понятие трансакционных издержек как экономической категории, раскрывается экономическая сущность понятия трансакционных издержек и приведена обобщенная характеристика трактовки вышеуказанного понятия. Описываются основные факторы формирования трансакционных издержек и их значение. Отмечается практическое применение теории трансакционных издержек как на микроуровне, так и на макроуровне. Рассматривается сущность, механизм образования, величина и рост трансакционных издержек предприятий. Выделяются факторы, от которых зависит уровень и структура трансакционных издержек. Приводится классификация трансакционных издержек, адаптированная к особенностям украинской экономической системы, анализируются возможности их минимизации. Расширен набор элементов трансакционных расходов, сформулированы перспективы их дальнейших исследований.

Ключевые слова: трансакционные издержки, трансакции, оппортунистическое поведение, контрагенты, факторы расходов.

Conceptual principles of the theory of transactional expenses are analysed in the article. The urgency and importance is discussed. The concept of transaction costs as an economic category is described, the economic substance of the concept of transaction costs is revealed and analysis of interpretations of the above concepts is filed. Main factors of transaction costs and their implications are described. Practical appliance of the theory of transactional expenses both at the micro and macro levels are focused in the article. The author considered the essence, the mechanism of formation, the magnitude and growth of transaction costs at the enterprise and factors that determine the level and structure of transaction costs is identified. The author also presented a classification of transaction costs adapted to the peculiarities of the Ukrainian economic system and possibilities of cost minimization is analysed. The list of elements of transaction costs is extended, the prospects of their further researches are formulated.

Keywords: transaction costs, transaction, opportunistic behavior, contractors, cost factor.

Вступ. Проблема трансакційних витрат є одним з найважливіших напрямків дослідження діяльності підприємств в трансформаційній економіці. Пояснюється це ключовою роллю специфікації прав власності різноманітних підприємств як конституційного фактора їхньої поведінки. У більшості праць вчених економістів розглядаються теоретичні та практичні аспекти сутності витрат та основні напрямки їх зниження як у глобальному масштабі, тобто всієї економіки, так і її окремих великих галузей, а також на підприємствах, пов'язані з методикою їх обліку, управлінням витратами, а у зв'язку з їх управлінням, отже, і плануванням, контролем, виявленням резервів і т.д.

Становлення теорії трансакційних витрат як цілісної наукової концепції пов'язано, в першу чергу, з роботами таких дослідників, як А. Алчан, Й. Барцель, О. Вільямсон, Г. Демсец, М. Дженсен, Дж. Коммонс, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Уолліс, С. Чен і ін. Дослідженню трансакційних витрат, як з теоретичних, так і з практичних позицій, присвятили свої праці наступні українські вчені: І. Боярко, І. Булеєв, Т. Васильєва, М. Коваленко, Г. Макухін, В. Милошик, А. Олейник, А. Шастітко та ін. Наукові результати робіт цих учених отримали значний імпульс для широкого розповсюдження і застосування при аналізі економічних процесів.

Пріоритет ресурсного підходу, домінуючого протягом багатьох десятиріч років, акцентував увагу на тому, що одним з основних факторів, що впливають на конкурентну перевагу підприємства як головного учасника ринку, є фактор трансформаційних виробничих витрат. Інститути, існуючі для полегшення обміну, цим підходом не розглядаються, оскільки його концепція передбачає, що для здійснення будь-якої трансакції, взаємодія економічних агентів між собою відбувається без додаткових втрат внаслідок стійкого як внутрішнього, так і зовнішнього середовища і повного інформування про майбутні угоди. Однак практика спростовує припущення про те, що обмін відбувається без витрат, що і послужило базисом для введення в економічний аналіз нового поняття – трансакційні витрати, величина яких у неокласиків приймалася рівною нулю.

Постановка завдання. Метою дослідження є детермінація поняття та впливу трансакційних витрат в сучасній трансформаційній економічній системі та формування напрямів управління ними. До наукових завдань у роботі віднесено пошук факторів, індикаторів та методів зниження трансакційних витрат підприємства.

Методологія. Для досягнення поставленої мети дослідження використано такі методи: аналізу і синтезу, історичний та логічний підходи, структурно-функціонального порівняння, аналогій, принципи системного підходу, багатфакторного, порівняльного аналізу та інші.

Результати дослідження. Трансакційні витрати можуть мати місце тільки за певних умов. Йдеться про відносини контрагентів з приводу специфічних активів, обмеженої раціональності та опортунізму. Специфічні активи володіють особливою цінністю для реалізації конкретного проекту і в той же час об'єднують контрагентів таким чином, що відмова одного з них виконувати умови контракту може принести значні збитки іншому. Обмежена раціональність не

дозволяє заздалегідь визначити необхідність адаптації умов контракту до нових обставин, а небезпека опортунізму змушує шукати «відповідні контрактні гарантії» [3].

Коли нові обставини дають привід одному з контрагентів відмовитися від наміченого ходу проведення угод, для другого це означає появу збитків, пов'язаних з невідповідністю наміченого в контракті ходу подій та їх конкретної реалізації [1]. Даний тип витрат і відноситься до трансакційних і виявляє саму суть того, чому існують інститути в економіці. Їх функція полягає в тому, щоб забезпечувати управління угодами таким чином, щоб звести до мінімуму можливості виникнення витрат описаного вище типу.

Трансакційні витрати, як відомо, являють собою витрати ресурсів на фіксацію, зміну і захист прав власності щодо різних факторів (ресурсів) економічного діяльності [4]. Це не плата за самі ресурси, а плата за право користування ними. Тим самим, різні перешкоди і бар'єри на шляху отримання прав користування і породжують трансакційні витрати. У широкому сенсі трансакційні витрати представлені як витрати експлуатації економічної системи. У вузькому сенсі – це витрати, що виникають у процесі налагодження економічних зв'язків між ринковими агентами.

Трансакційні витрати – це витрати, які несуть як споживачі, так і виробники. З позиції споживачів, такими витратами є всі їхні витрати з придбання товару або послуги, вартість яких не входить в ціну, що сплачується продавцю. З позиції продавця подібними витратами є всі витрати, які б він ніс, якби продавав товар самому собі.

Оскільки найкращі стимули до ефективного використання ресурсів створюються в умовах чітко визначених і надійно захищених прав власності, ті витрати ресурсів суспільства, які здійснюються щодо специфікації і захисту подібних прав, являють собою необхідну частину загальних трансакційних витрат; очевидно, вони мають продуктивний, суспільно корисний характер. Ті ж трансакційні витрати, які доводиться нести економічним агентам для забезпечення відповідності своєї діяльності державним правилам і стандартам, які не сприяють зростанню суспільного багатства, саме такі правила і являють собою адміністративні бар'єри, – є непродуктивними, такими, що призводять до втрат в добробуті суспільства.

Виділяють такі фактори, від яких залежить рівень і структура трансакційних витрат:

- розмір ринку, який диктує ступінь персоніфікації відносин. Коли відносини персоніфіковані, витрати специфікації і примушення знижуються. При знеособлених відносинах все відбувається навпаки: витрати укладення контракту ростуть через необхідність ретельнішої специфікації обмінюваних прав. Крім того, ступінь передбачуваності дій контрагента падає із збільшенням анонімності взаємовідносин, а отже, зростає необхідність у різних витратах, пов'язаних із забезпеченням стабільності і стійкості відносин;

- необхідність вимірювань що піддаються оцінці характеристик товарів і послуг або дій індивідів у процесі обміну. Складність оцінки обмінюваних прав обумовлено наявністю трансакційних витрат і невизначеності. Вимірювання полягає в кількісній та якісній оцінках характеристик товарів, які беруть участь у трансакції, а також оцінці прав на них, перерозподілених в її рамках;

– система примушення. Введення системи законодавчого примушення зіграло важливу роль у розвитку контрактних відносин. Однак вона не здатна забезпечити примушення в повній мірі;

– ідеологічні установки та уявлення індивідів. Ідеологія впливає на індивідуальний вибір, що, в свою чергу, позначається на економічній діяльності. Коли індивід обмежений жорсткими правами моралі, він менш схильний до опортуністичної поведінки, і витрати контролю його дій, примушення його до виконання зобов'язань нижче, ніж коли він веде себе як егоїст. У суспільстві, де домінує ідеологія, що не сприймає опортунізм, трансакційні витрати знижуються.

Отже, на рівень трансакційних витрат впливає і технологічні, і правові, і культурні фактори функціонування економічної системи.

Здійснення трансакцій вимагає реальних витрат, які залежать від витрат економічних ресурсів, що використовуються в процесі підготовки і здійснення ринкової угоди. За загальним визнанням економістів, трансакційні витрати не піддаються прямому вимірюванню. Однак правомірно говорити про їх зростання або зниження, а також про співвідношення ринкових і неринкових трансакційних витрат.

Ринкові трансакційні витрати – це витрати на організацію економічних зв'язків у відповідності із законами ринку; неринкові трансакційні витрати являють витрати, пов'язані з плануванням, контролем за виконанням поставлених завдань, виконанням взятих зобов'язань, здійснюваних альтернативними інститутами або підприємцями. Якщо альтернативні економічні інститути володіють порівняльними перевагами в економії на різних категоріях трансакційних витрат, то останні витісняють механізм цін. Якщо витрати на здійснення трансакцій обміну через ціновий механізм виявляються нижче, ніж витрати на організацію цих трансакцій всередині підприємства або через альтернативні економічні інститути, то проведення трансакцій буде здійснено на відкритому ринку.

Для підрахунку трансакційних витрат, що виникають як на стадії формування, так і на стадії функціонування підприємства, слід використовувати наступні емпіричні індикатори (рис.1).



Рис. 1 Емпіричні індикатори трансакційних витрат

Величина трансакційних витрат складається з трьох частин:

- 1) з вартості послуг трансакційного сектору, в який входять всі галузі обслуговування процесу перерозподілу ресурсів і продукції;
- 2) з вартості трансакційних послуг, що надаються всередині трансформаційного сектору (заробітна плата деяких фахівців);
- 3) із сукупності витрат, пов'язаних з недосконалістю ринків, і витрат його учасників щодо створення інститутів, що доповнюють ринок там, де його функціонування ускладнюється обмеженням числом учасників, асиметрією і недостатністю інформації, побічними ефектами та іншими причинами. У цьому випадку величина трансакційних витрат стає не тільки показником ступеню недосконалості ринків, а й кількісним вираженням витрат, викликаних відсутністю інститутів. Наприклад, відсутність інституту, що регулює комерційний кредит, призводить до трансакційних витрат у формі неплатежів; відсутність інститутів арбітражу веде до витрат невиконання контрактів або вимагає від контрагентів додаткових витрат на страхування та гарантії.

Тенденції до зростання трансакційних витрат в Україні [5, С.480-486] пояснюються, по-перше, необхідністю адаптації підприємств до умов ринкового середовища, по-друге, загальним скороченням випуску продукції і збільшенням частки постійних витрат у сукупних витратах; в-третьх, нерозвиненістю інформаційних систем, по-четверте, незакінченістю процесів приватизації (підготовка, реєстрація документів, утримання штату спеціалістів з приватизації).

Таким чином, витрати, необхідні на покриття трансакційних витрат, виявляються як би лімітуючим фактором економічного розвитку України, тим більше що в країні не сформоване інституціональне середовище, тобто набір системоутворюючих формальних правил і норм, що створюють рамки, в яких здійснюються виробництво, обмін і розподіл, основною функцією якого була б економія на трансакційних витратах. Існуючі в Україні альтернативні ринку інститути не в повній мірі виконують регулюючі функції і нерідко служать інтересам окремих соціально-економічних груп, що гальмує економічний процес.

Слід зауважити, що в сучасній українській економіці умови існування трансакційних витрат мають особливо яскраве вираження в порівнянні з розвинутими країнами. Специфічність активів в Україні проявляється в тісній залежності постачальників і споживачів, а також у вузькій предметній спеціалізації підприємств, що було успадковано від планової системи. Обмежена раціональність має особливо яскраве вираження завдяки характерній для української транзитивної економіки нестабільності.

Очевидно, що в таких умовах трансакційні витрати повинні бути дуже високими. У розвинених ринкових економіках мінімізація трансакційних витрат досягається шляхом диференційованого закріплення трансакцій за структурами управління ними. До подібних структур управління відносяться вертикальна інтеграція і достовірні зобов'язання. Проте в сучасній Україні, де відсутня розроблена правова база, інститути, описувані західними економістами, не могли б ефективно функціонувати. Тому в українській транзитивній економіці в якості своєрідного інституту, спрямованого на мінімізацію трансакційних витрат, виступили грошові сурогати, а саме бартерні неплатежі.

Динаміку трансакційних витрат в економіці може бути оцінено наступними методами:

- зіставлення темпів зростання (спаду) виробництва в трансформаційному і трансакційному секторах, а також часток цих секторів у ВВП;
- аналіз динаміки кількості зайнятих в трансформаційному і трансакційному секторах.

З метою визначення величини трансакційних витрат класифікуємо їх з урахуванням рівня управління угодами на підприємстві. Для цього виділимо дві групи трансакційних витрат:

- загальні трансакційні витрати, що виникають на рівні адміністративного управління. Це витрати доступу до ресурсів і прав власності, специфікації і захисту прав власності;
- трансакційні витрати, що виникають на рівні підрозділів підприємства (відділах збуту, постачання) в процесі здійснення господарської діяльності (локальні). Це витрати пошуку інформації, ведення переговорів і укладення угоди, вимірювання, здійснення розрахунків.

Особливо слід відзначити витрати опортуністичної поведінки. Якщо трансакційні витрати першої та другої груп обумовлені інституційною структурою суспільства, що забезпечує ринковий обмін, то витрати опортуністичної поведінки – це результат обмеженої раціональності у поведінці індивідів, що переслідують особисті інтереси при прийнятті економічних рішень. Такі витрати виникають в господарських зв'язках між будь-якими суб'єктами ринку.

Витрати першої групи становлять трансакційні витрати, що здійснюються на довгострокову перспективу (постійні трансакційні витрати): витрати на отримання прав доступу до ресурсів, захист прав власності. До другої групи належать змінні трансакційні витрати (витрати пошуку інформації, ведення переговорів і укладання угоди, вимірювання, здійснення розрахунків), необхідні для ритмічного функціонування підприємства.

Для управління трансакційними витратами необхідний чіткий їх поділ на витрати, зростання яких негативно впливає на ефективність господарювання, і витрати, збільшення яких буде стимулом для поліпшення фінансових результа-

тів підприємства. На наш погляд, варто знижувати витрати доступу до ресурсів і прав власності, специфікації і захисту прав власності, а також витрати опортуністичної поведінки. Управлінню з метою підвищення ефективності господарювання підлягають витрати пошуку інформації, ведення переговорів і укладення угод, вимірювання, здійснення розрахунків.

Управління трансакційними витратами ґрунтується на їх кількісному обліку і аналізі для виявлення факторів, що сприяють їх мінімізації для кожної конкретної трансакції.

Проблема вимірюваності трансакційних витрат зважаючи на різноманіття їх видів є головною перешкодою для їх кількісного обліку на підприємстві. На нашу думку, доцільно відносити до трансакційних витрат також неофіційні витрати для отримання переважних прав доступу до ресурсів і прав власності на:

- реєстрацію підприємства, реєстрацію змін до статутних документів, ліцензування і сертифікацію товарів і послуг, узгодження з контролюючими органами, доступ до комунікаційних мереж;

- отримання прав на використання ресурсів (права на виробництво, продаж, передачу, споживання).

Оскільки трансакційні витрати відображаються або в явній кількісній (грошові витрати), або в неявній (збитки від опортуністичної поведінки) формах, їх величина складається з прямих грошових витрат на здійснення угоди, а також збитків, отриманих у результаті опортуністичної поведінки партнера по угоді. Враховуючи викладене, загальну величину трансакційних витрат може бути розраховано наступним чином:

$$\text{TrB} = \sum_{k=0}^n (\text{ОфП} + \text{НфП} + \text{ЗОп}) , \quad (1)$$

де TrB – трансакційні витрати підприємства;

ОфП – офіційні платежі, пов'язані із процесом складання угоди;

НфП – неофіційні платежі (поточні), які супроводжують складання угоди;

ЗОп – збитки від опортуністичної поведінки контрагента за угодою.

Оскільки для кожного підприємства кількість щодня здійснюваних операцій індивідуально, організація обліку та оцінки трансакційних витрат неможлива без створення на підприємстві системи управління інформацією щодо здійснених трансакційних витрат.

Зниження трансакційних витрат можливе при збільшенні розмірів підприємства. Підприємство може розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію всередині нього додаткових трансакцій не зрівняються з витратами на ту ж мету через обмін на відкритому ринку або з витратами на організацію трансакції через інше підприємство. Якщо при певних конкретних технологічних, галузевих та інших умовах граничні витрати використання цінового механізму вище граничних витрат використання підприємства як системи контрактів, то відокремлення суб'єктів господарювання здійснюватиметься або за шляхом вертикальної інтеграції (підприємство буде поширювати свою діяльність «вгору» – від початкових стадій кооперації до кінцевих, або «донизу» – від кінцевих

стадій до початкових), або по шляху диверсифікації, тобто проникнення підприємства в різноманітні, технологічно не зв'язані між собою галузі, де підприємство отримує, міняючи стадію опосередкованої кооперації, грошові, кредитні та інші ресурси [6].

Трансакційні витрати можуть бути скорочені шляхом позбавлення споживачів можливості вибору. Однак з позицій покупця можливість вибору – одна з характеристик корисності, а значить, і цінності товару. Тому підприємства які мають вузьку спеціалізацію, тобто виробляють особливу продукцію для певного, обмеженого кола споживачів і мають високі трансакційні витрати, основна частка яких припадає на рекламу, є конкурентоспроможними і мають власну нішу в ринковій економіці. Окрема категорія споживачів готова платити більше за різноманітність товарів і за їх відмінність від товарів інших підприємств. Таким чином, окупаються значні трансакційні витрати підприємств які використовують патентну (нішеву) стратегію.

Зниження трансакційних витрат може бути здійснено завдяки «директорській етиці» – діловим контактам, неформальним відносинам керівників підприємства. В силу нерозвиненості ринкових відносин і неефективності функціонування альтернативних ринкових інститутів, суб'єктивний фактор став одним із значущих у взаємовідносинах між українськими суб'єктами господарювання. Саме особистістю директора підприємства, його кваліфікацією, досвідом, рівнем підприємницької активності, мотивацією поведінки пояснюється характер взаємин між підприємствами в перехідний період.

Скороченню рівня трансакційних витрат сприяє також підвищення ступеню інституціоналізації економіки. Держава повинна проводити політику, спрямовану на економію суспільних витрат по створенню й існуванню альтернативних ринку інститутів.

Висновки. Дослідження трансакційних витрат - це попередній крок до розвитку системи аналізу, яка була б здатна мати справу з проблемами сучасної транзитивної економіки. Інструментарій теорії трансакційних витрат застосовується як на мікрорівні – аналіз процесів на рівні підприємства, вивчення поведінкових мотивацій окремих економічних агентів, так і на макрорівні – аналіз економічної системи в цілому. Отже, трансакційні витрати є не тільки «двигуном» еволюції загальноекономічних інститутів, прагнення до їх мінімізації сприяє науковому технічному прогресу.

Наукова новизна отриманих у дослідженні результатів полягає у визначенні та систематизації факторів, індикаторів та методів зниження трансакційних витрат згідно сучасного вектору розвитку економічної системи. Практичне значення одержаних результатів полягає у можливості використання даного підходу у подальших дослідженнях багатьох економічних процесів, зокрема тих, що стосуються організації економічної діяльності суб'єктів господарювання в Україні.

Література:

1. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. - 1993. - № 2. - С. 93.
2. Стиглер Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Теория фирмы. - СПб., 1995. - 512 с.
3. Веблен Т. Теория делового предприятия / Т. Веблен. - М. : Дело, 2007. - 287 с.

4. Гелбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбрейт. - М. : ЭКСМО, 2008. - 1200 с.
5. Чухно А.А. Інституціонально-інформаційна економіка / А.А.Чухно А.А., Леоненко П.М., Юхименко П.І. – К., 2010. – 687 с.
6. Базалієва Л.В. Науково-теоретичні та методичні основи управління трансакційними витратами підприємства / Л.В. Базалієва. - Харків: ХНЕУ, 2009. - 163 с.