

Кирієнко А.І.,
Національний університет
"Києво-Могилянська академія"

ТРАНСАКЦІЇ ТА ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ: ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ

Проаналізовано поняття "транзакція" і "транзакційні витрати", що є ключовими поняттями сучасної інституціональної теорії. Вони відкривають перспективи обґрунтування доцільності вибору раціонального розміру виробництва, а також способу організації транзакцій між незалежними агентами в єдиному технологічному ланцюжку на користь ринкових контрактних угод чи інтегрованої ієрархії.

Постановка проблеми. В сучасній науковій літературі категорія транзакційних витрат не має однозначного трактування, але, незважаючи на її багатосторонність, вчені розглядають транзакційні витрати, перш за все, як витрати функціонування ринкового механізму та взаємодії агентів ринку. Двоїста природа транзакційних витрат обумовлена механізмом функціонування економічної системи, механізмом взаємодії суб'єктів економічних відносин і способом досягнення узгодження економічних інтересів в умовах інституційних змін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методологічні та методичні аспекти сутності транзакційних витрат відображено у працях Р. Коуза, О. Уільямсона, Дж. Коммонса, К.Полянї, О. Вільямсона, Кл.Менара, Е. де Сото, П.Мілгрорма та Дж. Робертса, Т.Еггертссона, Д.Норта, С. Архієреєва та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. На сьогодні немає чіткої методології визначення величини транзакційних витрат. Тому **метою дослідження** є аналіз сутнісних підходів до визначення і класифікації транзакційних витрат з тим, щоб визначити найбільш прийнятний, а також розробити методичний підхід до кількісної оцінки транзакційних витрат. Дана стаття присвячена першій частині завдання (визначення підходу і класифікації). Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку методу підходу кількісної оцінки.

Виклад основного матеріалу. Одиницею аналізу в неінституційній економічній теорії є акт економічної взаємодії, контракт, транзакція. Аспекти обміну в цій категорії можуть бути як матеріальними, так і контрактними. "Транзакцію" можна розуміти широко і використовувати цей термін аби позначити як обмін товарами і різноманітними видами діяльності, так і обмін правовими зобов'язаннями, короткостроковими та довгостроковими угодами, які потребують прискіпливого юридичного оформлення.

Коммонс визначає транзакції як вихідну одиницю діяльності, що пов'язує економіку, етику і право, що містить в собі принципи конфлікту, взаємної

залежності та порядку [1]. Він розрізняє три ідеальні типи трансакцій: трансакції угоди, управління і раціонування.

Трансакція угоди — існує для здійснення фактичного відчуження та привласнення прав власності та свобод, і при її здійсненні необхідне обопільна згода сторін, заснована на економічному інтересі кожної з них.

Трансакція управління — це така трансакція, в якій беруть участь два учасники, причому один з них, вступаючи в трансакцію, добровільно визнає за іншим право віддавати накази, які він погоджується виконувати в обмін на певну винагороду. Тобто одна із сторін свідомо визнає за собою статус підлеглого.

Трансакція раціонування описує взаємовідносини, котрі побудовані не на правах рівності й свободи, а на правах примусу та покори. Така трансакція обумовлена заданою правовою структурою, що існує в суспільстві та зовнішньою у відношенні до даної трансакції [3].

Карл Поланьї (1886—1964) виділяє чотири принципи, на яких побудовані соціальні та економічні взаємодії — трансакції взаємності, перерозподілу, домашнього господарства та обміну.

- Трансакція взаємності (reciprocity) — це обмін подарунками між родичами чи членами однієї соціальної групи, що дозволяє їм, окрім усього іншого, відчувати свою приналежність до доданої групи.
- Трансакція перерозподілу (redistribution) — це соціальні виплати, котрі влада може здійснювати як на свою користь, так і на користь своїх підданих. Такі трансакції не є предметом торгу чи переговорів. Вони керуються звичаями, законами, рішеннями влади.
- Трансакція домогосподарства (householding) — це виробництво для задоволення потреб родини.
- Трансакція обміну (exchange) — використовує інститут ринку.

Згідно з Поланьї, є три типи обміну:

- операційний (operational), котрий має на увазі просте переміщення товарів;
- адміністративний (administered), котрий визначає передачу прав власності за "обмінним курсом", що встановлюється суверенною владою;
- інтегративний (integrateive), котрий заснований на прагненні учасників до власної вигоди та відбувається за "обмінним курсом", що встановлюється в результаті торгу та переговорів між сторонами [7].

О.Уільямсон розглядає такі типи трансакцій:

- Разова угода за участі активів загального призначення. Така трансакція є разовим обміном на анонімному ринку, що не потребує створення спеціальних структур управління. Прикладом такої трансакції є покупка домогосподарством побутової техніки: трансакція не повторюється доти, поки стара техніка не вийде з ладу;
- Повторювана угода за участю активів загального призначення. Цей вид трансакцій також не потребує створення спеціальних структур управління. Відмінністю від попередньої трансакції є лише повторюваність. Прикладом такої трансакції є купівля домогосподарством продуктів харчування в одному й тому самому магазині;

- Разова угода за участю специфічних активів. Специфічний актив навмисно створюється під певну трансакцію чи під певну їх множину;
- Повторювана угода за участю специфічних активів. Специфічний актив навмисно створюється під певну повторювану трансакцію чи їх множину. В цьому випадку, згідно з Вільямсоном, можлива фундаментальна трансформація ринкових відносин у відносини взаємозалежності, коли замість ринкового типу зв'язку між продавцем і покупцем виникає позаринковий тип двостороннього партнерства — двостороннє управління угодою [4, 9].

Реальний світ є світом неповної інформації, що населений обмежено раціональними індивідами, котрі прагнуть до власної вигоди та поводять себе опортуністично; здійснення угод не позбавлено витрат. Останні виникають і на етапі підготовки угоди (наприклад, при зборі інформації про можливих партнерів чи укладання контракту), і на етапі її реалізації (наприклад, в процесі моніторингу виконання зобов'язань контрагентом чи в ході захисту контракту від зазіхань третіх осіб). Не розуміючи природи даних витрат, неможливо зрозуміти відносини між економічними агентами — адже вони враховують витрати при прийнятті рішень. Витрати, що супроводжують взаємовідносини економічних агентів, отримали назву трансакційних.

Поняття "трансакційні витрати" вперше ввів Р.Коуз у 30-ті рр. ХХ століття, коли він, поставивши питання, чому, існують фірми, пояснив цей феномен наявністю витрат функціонування ринкового механізму. Стаття Коуза "Природа фірми", вперше опублікована в 1937 р., стала тепер класичною, а ім'я її автора нерозривно пов'язують з основами теорії трансакційних витрат [4].

Трансакційні витрати в межах сучасної економічної теорії отримали багато трактувань, інколи діаметрально протилежних. Так, К.Менар виділяє чотири види трансакційних витрат:

- витрати вичленування, викликані різним ступенем технологічної подільності виробничих операцій;
- інформаційні витрати, що включають витрати кодування вартості передачі сигналу, витрати розшифровки і витрати з навчання користуванню інформаційною системою;
- витрати масштабу, обумовлені існуванням систем знеособленого обміну, що вимагає системи забезпечення дотримання контрактів;
- витрати опортуністичної поведінки [5].

Е.Де Сото розробив оригінальну класифікацію трансакційних витрат в розрізі здійснення підприємницької діяльності. Дана класифікація побудована на ознаці легальності/нелегальності підприємницької діяльності. Якщо суб'єкт господарювання веде свою діяльність легально, то він сплачує так звану "ціну підпорядкування закону". Вона складається з декількох частин:

Витрати доступу до закону — пов'язані із можливістю здійснювати підприємницьку діяльність на легальній основі.

Витрати продовження діяльності в рамках закону — обов'язок сплачувати податки та інші збори, підкорюватися бюрократичній регламентації виробничих стандартів, нести втрати через недосконалість судочинства при розв'язанні конфліктів. Основним джерелом тиску на підприємців виявляються

не податки, а бюрократичні процедури. Якщо ж суб'єкт господарювання вирішив здійснювати свою діяльність в обхід чинного законодавства, він звільняється від тягаря ціни підпорядкування закону, однак змушений платити ціну позалегалності, що включає в себе:

- витрати, пов'язані із ухиленням від легальних санкцій;
- витрати, пов'язані із трансфертом доходів;
- витрати, пов'язані із ухиленням від оподаткування та нарахувань на заробітну плату;
- витрати, пов'язані з відсутністю легально зафіксованих прав власності;
- витрати, пов'язані із неможливістю використовувати контрактну систему;
- витрати, пов'язані із виключно двостороннім характером позалегалної угоди;
- витрати доступу до позалегалних процедур розв'язання конфліктів [8].

За класифікацією П.Мілгрона та Дж. Робертса трансакційні витрати відносяться до одного з двох видів: до витрат координації чи до витрат мотивації.

Витрати координації — це затрати, направлені на те, щоб забезпечити часову та просторову відповідність учасників трансакції. Такі витрати можуть виникати і в ринкових трансакціях, і всередині фірми. На ринку витрати координації обумовлені необхідністю визначати ціну товару та характеристики потенційних партнерів і звести їх до купи. Всередині фірми, яка є ієрархічною структурою, витрати координації являють собою витрати передачі інформації по різноманітних рівнях фірми, розробки ефективного плану її діяльності, донесення цього плану до працівників та його подальше виконання. Окрім того, витрати координації включають в себе альтернативні витрати згаяного часу.

Витрати мотивації — це затрати на забезпечення контролю, моніторингу, збору інформації про виконання партнерами взаємних обов'язків в рамках контракту та ін. Як і витрати координації, вони можуть виникати і на ринку, і всередині фірми, що пов'язано з двома факторами — неповнотою та недосконалістю інформації, а також опортунізмом учасників взаємодії [6].

Класифікація Мілгрона — Робертса найбільш зручна для аналізу трансакційних витрат, що виникають у внутрішньофірмових ієрархіях. З її допомогою можна оцінити, як з найменшими затратами скоординувати дії робітників, як оптимально розподілити інформаційні потоки, а також врахувати можливість викривлення інформації при її передачі від нижчестоячих працівників до вищестоячих.

Класифікація Норта — Еггертсона дозволяє якісно оцінити трансакційні витрати в конкретній угоді. Першим її запропонував Д.Норт, а чітко сформулював Т.Еггертсон. Вона побудована на спостережуваних зовнішніх ознаках певної діяльності, яка породжує відповідні витрати і дозволяє простежити їх у мірі реалізації етапів контрактних відносин. В даній класифікації виділяють шість категорій трансакційних витрат: витрати пошуку інформації (search activities), витрати ведення переговорів (bargaining activities), витрати укладання контракту (contract making activities), витрати моніторингу (monitoring), витрати примусу до виконання контрактів (enforcement), витрати захисту від третіх осіб (protection against 3rd parties) [10].

О.Вільямсон у своїй класифікації розрізняє трансакційні витрати за контрактним процесом. Головним критерієм даної класифікації є момент укладання угоди, відповідно трансакційні витрати поділяються на затрати до (ex ante) та після (ex post). Ex ante трансакційні витрати пов'язані із зусиллями укладання найвигіднішого контракту, а трансакційні витрати ex post відображають прагнення виконати та економічно реалізувати вже укладену контрактну угоду. Так, трансакційні витрати ex ante поєднують затрати на укладання проекту контракту, затрати на проведення переговорів, затрати на забезпечення гарантій реалізації угоди. Трансакційні витрати ex post включають в себе витрати у зв'язку з поганою адаптацією до непередбачуваних обставин, витрати на судові тяганини у зв'язку зі збоями в контрактних відносинах, витрати використання структур управління, що використовуються для залагодження конфліктів, затрати у зв'язку із точним виконанням контрактних зобов'язань [9].

Більш повну та докладну класифікацію трансакційних витрат дає С.І.Архієреєв. Він вважає, що трансакційні витрати повинні стосуватися в першу чергу трансакцій, тобто обміну майновими правами, не обміну товарами. На його думку класифікація трансакційних витрат має містити:

- витрати, що передують укладанню угоди. Вони в основному мають інформативний характер і пов'язані з пошуком придатного за ціною та якістю товару, перевірка надійності продавця. Складні угоди можуть потребувати значних затрат на опрацювання юридичних питань із метою попередження негативних наслідків угоди. Частину цих витрат може брати на себе продавець, наприклад, через рекламу якості товару, надання гарантій, доставку товару в зручне для покупця місце;
- витрати на укладання угоди. Зазвичай вони порівняно низькі та пов'язані із забезпеченням грошового та кредитного обігу. Якщо час укладання угоди співпадає з часом проведення обміну, то це можуть бути витрати пов'язані з чергами та втрати часу на оформлення обміну. Сюди також варто віднести втрати, що виникають у результаті купівля товару за ціною, вищою за можливу альтернативну ринкову. Дана ситуація може виникнути в результаті нестачі інформації або через небажання здійснювати альтернативні дії;
- витрати, що виникають після укладання угоди. Включають затрати на контролювання якості та виконання контрактів узагалі, відстоювання прав в арбітражі, суді, а в перехідній економіці й прийняття "дієвих" індивідуальних заходів до порушника. Вони можуть містити збитки, що завдаються невиконанням умов угоди однією з сторін, збитки, що виникають у результаті невідповідності якості отриманого товару та очікуваної якості. Сюди ж можна віднести витрати, спрямовані на попередження подібних збитків шляхом збільшення витрат першого та другого елементів трансакційних витрат, хоча величина цих альтернативних витрат має лежати в розумних межах. Ближче всього даний вид витрат підходить до проблем, що виникають через асиметрію інформації та опортуністичну поведінку [2].

Висновки. Теоретикам трансакційних витрат вдалося виділити найважливіші характеристики, що визначають сутність фірми — формування складної мережі контрактів, довгостроковий характер ділових відносин, інвестування в специфічні активи, адміністративний механізм координації за допомогою наказів. Всі дослідники, котрі розвивали ідеї Р.Коуза, виходили із загального уявлення про фірму як про зняття з економії трансакційних витрат.

Сутність трансакційних витрат пояснює не тільки сам факт існування фірм, але й багато приватних аспектів їх функціонування: фінансову структуру, форми управління, організацію трудового процесу. Серед усіх зазначених підходів щодо класифікації трансакційних витрат слід особливу увагу звернути на підхід Е. де Сото. З точки зору автора, саме ця класифікація є найбільш практичною, оскільки вона розподіляє трансакційні витрати на дві складові: ціну підпорядкування закону та ціну позалегалності. Саме цей методологічний підхід представляє найбільший науковий інтерес з точки зору підприємництва і заслуговує в подальшому на детальне вивчення та глибокий аналіз.

Список використаних джерел

1. Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. / Commons J. - N.Y.: McMillan, 1934. - 58 p.
2. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации./ Архиреев С.И. – Х., 2000. – 288 с.
3. Васильцова В.М. Институциональная экономика: Стандарт третьего поколения. / Васильцова В.М., Тертышный С.А. — СПб., 2013. — 256 с.
4. Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты/ Я. И. Кузьминов, К.А. Бендукидзе, М.М. Юдкевич. — М.: ГУ ВШЭ, 2006. - 443 с.
5. Менар К. Экономика организаций / Клод Менар. – М., 1996.- 160с.
6. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент/ Милгром П., Робертс Дж. - СПб.: Экономическая школа, 2004. – 468с.
7. Поланьи К. Великая трансформация. Политические и экономические истоки нашего времени. / К.Поланьи. - СПб.: Алетейя, 2002. - 320 с.
8. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. М.: Catallaxy, 1995. - <http://detectivebooks.ru/book/11740482/>.
9. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. / О. Уильямсон. - СПб.: Лениздат, 1996. – 702с.
10. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты./ Т. Эггертссон. - М.: Дело, 2001. - 408 с.