

Розглянуті у статті методичні засоби сприяють удосконаленню теорії і практики визначення ефективності проведення зовнішньоекономічних операцій. Вони дають змогу розрахувати реальні цифри доходу у конкретних ланках економіки — суб'єктах ЗЕД. Зазначений методичний інструментарій можна використати не тільки для обґрунтування окремих пропозицій щодо закупівлі та продажу певних товарів, а й у ході розробки планів експорту-імпорту в масштабах країни, при оцінці структури та напрямків зовнішньоторговельного обороту.

Література

1. Михайлушкин А. И., Шимко П. Д. Экономика транснациональной компании. — СПб.: СПб. ГИЭУ, 2005. — 375 с.
2. Инновационная экономика./ Отв. ред. Дынкин А. А., Иванова Н. И. — М.: Наука, 2004. — 352 с.
3. Социально-экономическая эффективность: опыт США система саморазвития. / Отв. ред. Марцинкевич В. И. — М.: Наука, 2000. — 301 с.
4. Дахно І. Міжнародна економіка. — К.: МАУП, 2002. — 216 с.
5. Кредісов А. Управління зовнішньоекономічною діяльністю. — К.: Віра-Р, 2002. — 552 с.
6. Основы внешнеэкономических знаний: Словарь-справочник / Долгов С. И. и др. — М.: Высшая школа, 1990. — 432 с.
7. Современный капитализм, хозяйственный механизм и НТП/ Отв. ред. Никитин С. М. — М.: Наука, 1989. — 260 с.

Стаття надійшла до редакції 17.04.06

УДК: 330.837

М. В. Вергуненко, аспірант кафедри міжнародної економіки,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

В статті розглянуті традиційні класифікації трансакційних витрат різних авторів і запропоновані нові класифікаційні ознаки, які дозволяють організувати ефективний їх моніторинг та визначити напрями їх оптимізації.

КЛЮЧОВІ СЛОВА: трансакційні витрати, трансакція, нова інституційна економіка, витрати *ex ante*, витрати *ex post*, ієрархічні рівні трансакційних витрат.

Розмаїття трансакційних витрат зумовлює необхідність їх класифікації, якій має передувати виділення певних типів транс-

акційних витрат. Не зважаючи на посилення уваги дослідників нової інституціональної економіки до проблем теорії трансакційних витрат на сьогодні, запропоновані класифікації не повно відбивають різні аспекти взаємовідносин суб'єктів господарювання.

Проблемі визначення економічної сутності трансакційних витрат та систематизації різних їх видів та типів присвячені наукові праці таких вчених, як Р. Коуз, О. Уільямсон, А. Алчіан, Й. Барцель, Г. Бекер, Г. Демсец, М. Дженсен, Т. Еггертсон, К. Ерроу, П. Мілгром, У. Меклінг, Д. Норт, Дж. Робертс, Дж. Стіглер, Д. Уолліс, Г. Хансманн, С. Чанг, та інші. Останнім часом даною проблематикою займається все більше російських та українських вчених: С. І. Архієреєв, В. Полтерович, Т. В. Семенова, В. Лесних, Е. Попов, С. В. Кульмінов, С. Малахов, В. Шастітко, А. Аузан, І. Булеєв.

Метою даної публікації є узагальнення існуючих класифікацій трансакційних витрат та внесення пропозицій щодо їх удосконалення.

Кожен з дослідників даного питання виділяє найцікавіші, на його погляд, елементи. Наприклад, Дж. Стіглер робить акцент на «інформаційних витратах» [1], О. Уільямсон — на «витратах опортуністичної поведінки» [2], М. Дженсен і У. Меклінг — на «витратах моніторингу за поведінкою агента та витратах його самообмеження», Й. Барцель — на «витратах виміру» [3], П. Мілгром та Дж. Робертс — на «мотиваційних витратах» [4], Г. Хансманн — на «витратах колективного прийняття рішень» [5], К. Далман включив у їх склад «витрати збору та переробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, витрати контролю і юридичного захисту виконання контрактів» [6].

Розглянемо різні класифікації трансакційних витрат запропоновані науковцями.

Поль Р. Мілгром і Джон Робертс [4] запропонували наступну класифікацію трансакційних витрат. Науковці поділять їх на дві категорії — витрати, пов'язані з координацією, і витрати, пов'язані з мотивацією. Автори спробували виділити дві сторони, що властиві системі трансакційних витрат. Своєю чергою *координаційні витрати* вони поділяють на три види: витрати визначення умов контракту, витрати визначення партнерів, витрати безпосередньої координації; а серед *мотиваційних витрат* пропонується виділяти: витрати, пов'язані з процесом вибору, та витрати, пов'язані з опортунізмом.

Витрати визначення умов контракту являють собою витрати на дослідження ринку з метою визначення, що взагалі можна купити на ринку, перш ніж конкретизувати свій вибір. *Витрати визначення партнерів* пов'язані з дослідженням контрагентів, які постачають потрібні послуги та товари (місцерозташування, їх можливості виконати даний контракт, їх ціни та умови постачання, платоспроможність та надійність). *Витрати безпосередньої координації* виникають у результаті вивчення складної структури контракту та узгодження дій обох сторін контракту щодо взаємодії інтересів замовника та продавця.

Мотиваційні витрати, пов'язані з процесом вибору, вступати, чи не вступати в дану трансакцію. Витрати пов'язані з неповною інформацією можуть виникати внаслідок обмеженості інформації про ринок, що своєю чергою, призводить до відмови здійснити трансакцію взагалі. Класичний приклад відмови від рішення в результаті неповної інформації — нерозвиненість фондового ринку в Україні, що не дозволяє спрогнозувати розвиток бізнесу та окремих підприємств, а також незначне іноземне інвестування в українську економіку. Високий рівень невизначеності призводить радше до відмови від трансакції, аніж до витрачання ресурсів на отримання додаткової інформації. *Витрати пов'язані з опортунізмом*, як правило, виникають всередині фірми, проте також можуть виникати і в ринкових контрактах. Під опортуністичною поведінкою розуміють недобросовісну поведінку, що порушує умови угоди, або націлену на отримання односторонніх вигод в ущерб партнеру.

Певний інтерес представляє класифікація, розроблена О. Уільямсоном [7]. В основу його класифікації покладена частота трансакцій та специфічність активів. За цими двома параметрами О. Уільямсон поділяє трансакції на чотири основні рівні.

1. Разовий (або елементарний) обмін на анонімному ринку. В цьому випадку продавцю та покупцю не має значення суб'єктність контрагента та подібна трансакція здійснюється несистематично.

2. Повторюваний обмін масовими товарами. В цьому випадку частота трансакцій зростає, і специфічності активів також немає.

3. Періодичний контракт пов'язаний з інвестиціями в специфічні активи. Специфічний актив створюється спеціально під певну трансакцію. Використання даного активу альтернативно супроводжується додатковими втратами. Специфічні активи — це такі витрати, альтернативне використання яких є менш вигідним.

4. Інвестиції в ідіосинкратичні активи. Ідіосинкратичний актив — це такий актив, який при альтернативному споживанні (при вилученні його з даної трансакції) втрачає цінність взагалі, або його цінність стає дуже малою. До таких активів відноситься половина виробничих інвестицій — інвестицій у конкретний технологічний процес.

Більшість російських та зарубіжних авторів використовують у своїх дослідженнях класифікацію трансакційних витрат за зовнішніми ознаками, яка була запропонована Д. Нортон та Т. Еггертсоном. Вперше її розробив Д. Норт, а чітку структуру запропонував Т. Еггертсон у праці «Економічна поведінка та інституції» [8]. Відповідно до даної класифікації трансакційні витрати складаються наступних елементів, які можна розділити на дві групи:

1. Витрати *Ex ante* (до укладення контракту):

- *витрати пошуку інформації* пов'язані із знаходженням прийнятної ціни, якісної інформації про наявні товари та послуги, продавців та покупців;

- *витрати на ведення переговорів* виникають у результаті витрачання ресурсів на узгодження цінової пропозиції, яка в економічному сенсі є граничною кривою байдужості або граничною ізоквантою;

- *витрати укладання контракту* включають вартість консалтингових послуг юристів для передбачення усіх можливих ризиків та розробки заходів по їх мінімізації. О. Уільямсон виводить витрати на укладення угоди в окрему класифікаційну групу.

- Витрати *Ex post* (після укладення контракту):

- *витрати моніторингу* пов'язані з контролем виконання контракту з кожним контрагентом;

- *витрати на примус* виникають внаслідок необхідності примусити контрагента виконати умови контракту у випадку відмови останнього виконувати їх повністю або частково;

- *витрати на захист прав власності* — це єдина статична форма трансакційних витрат, на відміну від динамічних витрат, пов'язаних із забезпеченням контрактів. У цю категорію входять витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від поганої їх специфікації і ненадійного захисту.

На думку провідного вітчизняного дослідника теорії трансакційних витрат С. І. Архієреєва [9] за типами трансакційні витрати поділяються на:

- трансакційні затрати;

- трансакційні інтерналиї (втрати)
- трансакційні екстерналиї.

При цьому С. І. Архієреєв наголошує, що до витрат, що виникають після укладення угоди, треба віднести не тільки затрати та втрати, що виникають після проведення трансакцій у їх безпосередніх учасників, але й зовнішні ефекти (екстерналиї), що виникають у третіх осіб у результаті відповідного характеру проведення угод. Заслугує на увагу пропозиція автора про виділення серед видів трансакційних витрат наступних груп: втрати непередбачених подій; втрати непередбачених дій; втрати, пов'язані з можливим неоднозначним тлумаченням положень контракту; втрати неузгодженості окремих законодавчих актів; втрати відсутності дієвого контролю та примусу виконання законодавчих норм; втрати опортуністичної поведінки. Трансакційні затрати пропонуються поділяти на: затрати на укладення контракту; інформаційні затрати; затрати специфікації та захисту прав власності; затрати здійснення розрахунків.

Важливою класифікаційною ознакою, на наш погляд, є пропозиція І. І. Булеєва виділяти трансакційні витрати на різних *ієрархічних рівнях* [10]:

- на рівні держави (міжнародні, загальнодержавні, галузеві);
- на рівні регіону (регіональні, місцеві);
- на рівні підприємств (внутрішні і зовнішні);
- на рівні індивіда (захист своїх прав, подолання бюрократичних бар'єрів).

На всіх рівнях трансакційні витрати поділяються на легальні і нелегальні. Останні є одним з основних джерел корупції, тіньової економіки, кримінальних дій. Збільшення трансакційних витрат будь-якого рівня, що викликає загальне зростання трансакційних витрат, при незмінних трансформаційних витратах обертається додатковими витратами населення, суспільства.

Наведені вище види трансакційних витрат та їх класифікації не відображають повного спектру задач управління та можливостей мінімізації цих витрат. З метою всебічного дослідження трансакційних витрат на різних рівнях управління ми пропонуємо наведені вище класифікації розширити наступними класифікаційними ознаками (рис. 1).

Залежно від можливості впливу суб'єкта управління (підприємства, регіону, держави) трансакційні витрати доцільно поділяти на контрольовані (або залежні від суб'єкта управління) та неконтрольовані (або такі, на які суб'єкт управління не може вплинути). Наприклад, до контрольованих можна віднести витрати на пошук інфор-

мації, витрати на примус виконання, витрати на «хабарі». Такі витрати здійснюються за ініціативою суб'єкта господарювання з метою мінімізації загальних витрат (трансакційних та трансформаційних). До неконтрольованих витрат (з позиції суб'єкта мікрорівня), пов'язаних зі здійсненням трансакцій, відносяться витрати на податки, витрати пов'язані з розрахунковим обслуговуванням, витрати неузгодженості різних нормативно-правових актів.

Для цілей контролю за трансакційними витратами вкрай важливим є їх відображення в облікових системах. При неможливості фіксації цих витрат у системах економічної інформації ускладнюється контроль за ефективністю їх здійснення. Таким чином, *за можливістю відображення в обліку* трансакційні витрати доцільно поділяти на такі, що відображаються в бухгалтерському та статистичному обліку, та такі, що не можуть бути виміряні, а відповідно, і не фіксуються в даних первинного та регістрах синтетичного та аналітичного обліку. Наприклад, до облікових трансакційних витрат відносяться витрати на податки, плата за проведення трансакцій.

До необлікових витрат відносяться витрати опортуністичної поведінки та некомпетентністю персоналу, витрати пов'язані з неповною інформацією.

По відношенню до обсягів та масштабів здійснення трансакції трансакційні витрати можуть бути розподілені на умовно-змінні та умовно-постійні. Розмір умовно-змінних витрат залежить від суми проведеної трансакції. Умовно-постійні витрати напряму не залежать від розміру проведеної трансакції і не змінюються при зміні суми трансакції. Наприклад, до умовно-змінних відносяться витрати на більшість видів податків (ПДВ, акциз, податок на прибуток), агентські витрати (якщо винагорода агента встановлюється залежно від суми трансакції). До умовно-постійних витрат можна віднести витрати на пошук інформації, витрати на моніторинг контрактних домовленостей, витрати ведення переговорів.

За *єдністю складу (однорідністю)* трансакційні витрати поділяються на одноелементні та комплексні. Одноелементні включають один елемент витрат, наприклад, податкові витрати, витрати на оплату праці агентів, або витрати адвокатські послуги. Комплексні витрати містять кілька елементів витрат, наприклад витрати виміру та контролю якості продукції можуть включати такі елементи, як заробітна плата контролерів якості, амортизація обладнання, на якому здійснюється перевірка параметрів якості, матеріальні витрати, пов'язані з реактивами.

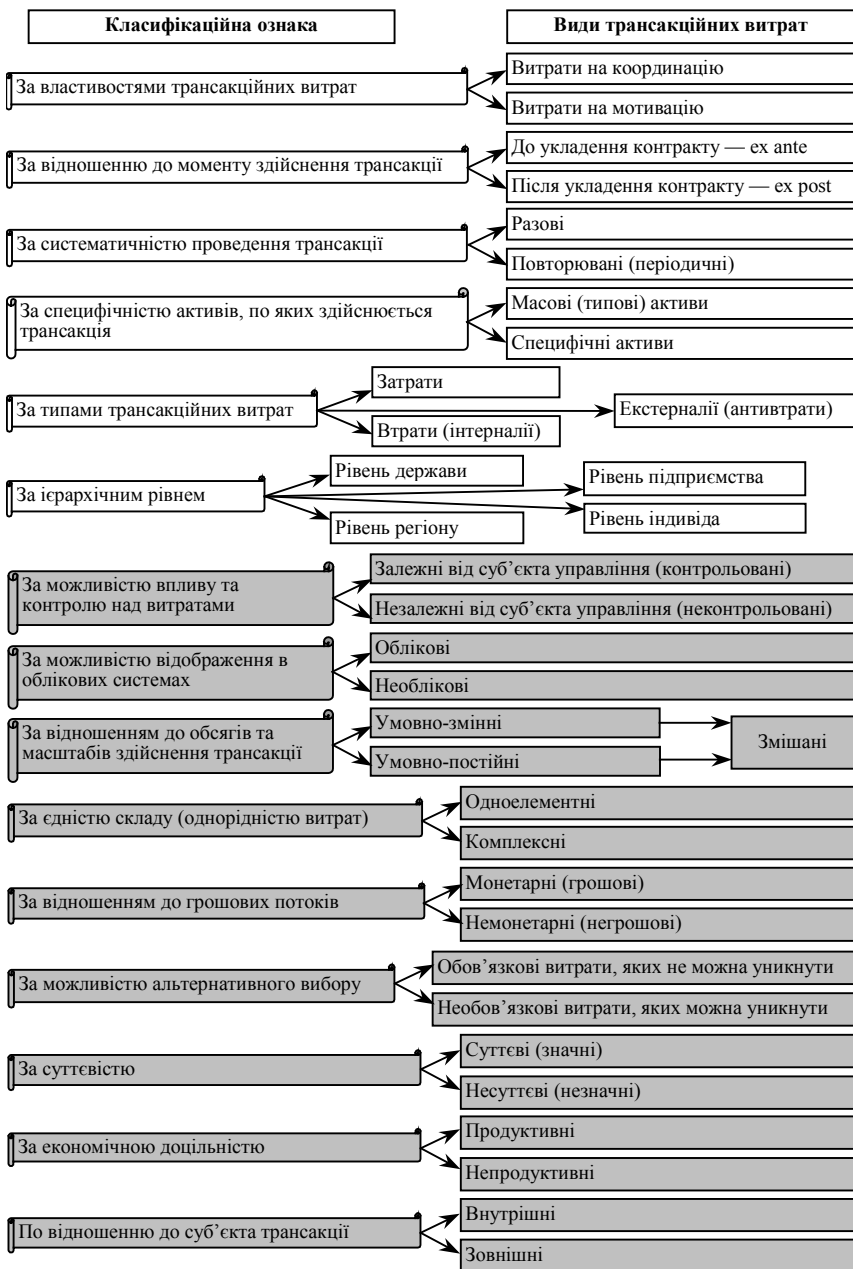


Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат (авторська розробка)

Окремі трансакційні витрати потребують витрачання грошових коштів, а інші носять розрахунковий характер, або характер недоотриманого доходу (вигоди). Виходячи з цього принципу, трансакційні витрати доцільно розподілити на *монетарні (грошові)* та *немонетарні (негрошові)*. Наприклад, до немонетарних відноситься нарахування амортизації на транспортні засоби, втрати від опортуністичної поведінки та некваліфікованих дій працівників.

За можливістю альтернативного вибору трансакційні витрати поділяються на витрати, яких можна уникнути, та обов'язкові витрати, яких не можна уникнути. Наприклад, до необов'язкових витрат, яких можна уникнути і які здійснюються за ініціативою підприємства, відносяться витрати на хабарі, витрати на пошук інформації, витрати на ведення переговорів, витрати на захист прав власності. До обов'язкових витрат відносяться витрати на податки та збори, розрахункове обслуговування.

Виходячи з принципу *суттєвості*, трансакційні витрати можуть поділятися на суттєві (значні) і несуттєві. Межа суттєвості на рівні підприємства встановлюється керівництвом компанії самостійно.

Дотримання *принципу економічної доцільності* передбачає необхідність розподілу трансакційних витрат на: продуктивні, які сприяють зменшенню сумарних витрат (трансакційних та трансформаційних), та непродуктивні, які не приводять до бажаного результату, заради чого вони й здійснювалися. Внаслідок непродуктивних витрат трансформаційні витрати не зменшуються, або сума їх зменшення не відповідає темпам зростання трансакційних витрат. Виходячи з цього принципу, як альтернативний варіант слід розглядати витрати, які мають місце при намаганні зменшити окремі трансакційні витрати, внаслідок чого необґрунтовано збільшується розмір трансформаційних, або інших трансакційних витрат.

По відношенню до суб'єкта трансакції можна виділити внутрішні та зовнішні трансакційні витрати. До внутрішніх відносяться такі, що пов'язані з пошуком інформації усередині організації, підготовкою і прийняттям рішень, контролем виконання рішень, оцінкою якості ресурсів і результату, вирішенням спірних питань, розробкою і підтримкою корпоративних стандартів. До зовнішніх трансакційних витрат відносяться витрати на пошук інформації про товар і клієнта, ведення переговорів і укладення контракту, моніторинг контрактної дисципліни, страхування від недобросовісної поведінки партнерів, оцінка якості

товарів і послуг, задоволення претензій і захист від третіх осіб, а також розробка і підтримка правових норм і стандартів.

Упорядкування трансакційних витрат, відображення їх у звітності підприємств, у статистичній звітності дозволить управляти їх рівнем, що безпосередньо відіб'ється на витратах маркетингових досліджень. На наш погляд, основним критерієм економічної доцільності та ефективності здійснення трансакційних витрат може виступати зниження суми цих витрат у розрахунку на одиницю реалізованої продукції (навіть при зростанні абсолютного загального розміру цих витрат) при забезпеченні нормального функціонування державних і суспільних інститутів, властивих соціально орієнтованій ринковій економіці.

Таким чином, запропоновані напрями удосконалення класифікації трансакційних витрат дають змогу чітко виділити та визначити їх пріоритетність, організувати моніторинг, проконтролювати їх рівень, визначити заходи щодо зменшення, а також розробити процедури їх дослідження.

Література

1. *Stigler G. J.* The economics of information // *Journal of Political Economy*. — 1961. — v. 69.
2. *Williamson O. E.* The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting. — N.Y., 1985.
3. *Barzel Y.* Measurement costs and the organization of markets // *Journal of Law and Economics* — 1982. — v. 25.
4. *Milgrom, P., Roberts, J.* An Economic Approach to Influence Activities in Organizations. — *American Journal of Sociology*, 1988, vol. 94, Supplement. — p. S.154—S179.
5. *Hansmann H.* The ownership of the firm // *Journal of Law, Economics, and Organization*. — 1988. — v. 4.
6. *Dahlman J.* The problem of externality // *Journal of Law and Economics*. — 1979. — v. 22.
7. *Уильямсон О. И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация: Пер. с англ. / О. И. Уильямсон; Науч. ред. и вступ. ст. В. С. Катькало. СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
8. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. М.: Акад. нар. х-ва при правительстве Рос. Федерации: Дело, 2001. 407 с.
9. *Архипьев С. И.* Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации: Монография. — Харьков: Бизнес Информ, 2000. — 288 с.
10. *Булеев И. И.* Управление трансакционными издержками в переходной экономике / НАН України. Ин-т экономики промышленности. — Донецьк; 2002. — 154 с.

Стаття надійшла до редакції 04.04.06