

## ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ Й АНАЛІЗУ

Поняття трансакційних витрат є далеко не новим у економічній теорії. Воно з'явилося в економічному словниковому обороті на початку минулого сторіччя після опублікування в листопаді 1937 року фундаментальної праці англійського вченого Рональда Коуза "Природа фірми". Коуз Рональд Гаррі народився 29 грудня 1910 року у м. Вілсдені (Великобританія). У 1932 р. закінчив Лондонську школу економіки. Викладацьку діяльність розпочав у Школі економіки міста Данді (1932-1934 рр.), продовжив її в Ліверпульському університеті (1934-1935 рр.) і Лондонській школі економіки (1935-1951 рр.). Після успішного захисту докторської дисертації у 1951 р., він прийняв запрошення Університету Баффало і переїхав до США. Із 1958 р. працював у Вірджинському університеті, а у 1964 р. став професором Чиказького університету і одночасно – головним редактором "Журналу економіки і права". У 1982 р. виходить у відставку, продовжуючи наукові дослідження в рідному університеті.

Р. Коуз не вражає розмахом творчої діяльності. Його науковий авторитет тримається на кількох наукових статтях: "Природа фірми" (1937 р.), "Дискусія про граничні витрати" (1946 р.), "Проблема соціальних витрат" (1960 р.). Ці наукові дослідження складають основу книги "Фірма, ринок і право", що у 1993 р. була опублікована російською мовою [7]. Проте за ці наукові дослідження вчений у 1995 році був удостоєний нобелівської премії. То чи можна порівнювати доробок Р. Коуза з горами списаного паперу нашими вітчизняними кандидатами економічних наук. Однозначно не кількістю друкованих аркушів вимірюють результати праці вченого. Науковий внесок Р. Коуза є результатом методичної дослідницької роботи, коли протягом багатьох років одна її частина додавалася до іншої. Потрібний був тривалий час, щоб добратися до основи. Справді, з часом значення його класичних праць лише зростає. У 1966-1970рр. на "Природу фірми" налічувалося всього 17 посилань у наукових журналах, у 1971-1975рр. – 51, в 1976-1980рр. – уже 105. Для

"Проблеми соціальних витрат" цифри ще вищі: відповідно 70, 186 і 331. За індексом цитування вона є чемпіоном серед економічних статей, котрі опубліковані в післявоєнний період [7].

Саме Р. Коуз ввів в оборот такі поняття як трансакційні та соціальні витрати. А все, що стосується витрат повинне потрапляти під дослідницький мікроскоп вчених з проблем обліку, аналізу й аудиту. Проте лише у монографії М.С. Пушкаря «Креативний облік» знаходимо згадку про ці види витрат [4].

За останні 5-10 років у класифікації витрат підприємства відбулися суттєві зміни, що зумовлено як прийняттям національних стандартів обліку, так і переосмисленням зарубіжного досвіду класифікації витрат, виходячи з потреб управління. Проте в жодному друкованому виданні з питань фінансового й управлінського обліку немає згадки про трансакційні витрати. Відповідно до досліджень вчених розмір трансакційного сектора складає від 50 до 70% в умовах поступового зростання. У той же час питома вага трансакційних витрат в сукупних затратах фірми складає від 1,5 до 15%, але в перехідних економіках вони можуть бути суттєво вищими [5]. Вважаємо, що така категорія витрат обов'язково повинна бути виділена, якщо не у фінансовому обліку, то однозначно в системі управлінського обліку.

У перекладі з англійської «трансакція» (trans – між, action – «дія») означає «взаємодія». Ключовим у даному випадку є відмінність трансакції від ширшого поняття – «операція». Операцію може здійснювати суб'єкт без прямого контакту з ким-небудь. Трансакцію, навпаки, здійснюють «колективно». Отже, *трансакція – будь-яка операція (дія, акт) суб'єкта господарювання, в якому бере участь хоча б один контрагент.*

Поняття трансакції було вперше введене в науковий обіг Дж. Коммонсом. Він зазначав, що трансакція – це не обмін товарами, а відчуження і набуття прав власності і свобод, створених суспільством [1].

Виділення трансакційних витрат пов'язують із розвитком теорії неінституціональної економіки.

Сучасна економічна теорія розрізняє чотири підходи до підприємства [2]:

- ✓ неокласичну теорію фірми,
- ✓ інституційну теорію фірми,
- ✓ еволюційну теорію фірми,
- ✓ підприємницьку теорію фірми.

З погляду неокласичної теорії фірма переробляє ресурси в продукти, максимізуючи одержуваний прибуток.

Згідно з неоінституційним підходом фірма існує, тому що наявний в ній неринковий механізм розподілу ресурсів діє ефективніше, ніж ринковий механізм розподілу ресурсів за рахунок економії на трансакційних витратах.

Еволюційна теорія розглядає підприємство в двоїстому аспекті: з одного боку, як член "популяції" інших фірм, підданий усім наслідкам еволюції популяції, з іншого боку - як "індивідум", що володіє власними традиціями і перевагами. Еволюційна теорія фокусується на сформованих правилах прийняття рішень і їхніх змін під дією зовнішнього і внутрішнього середовища.

Управління підприємством на основі самоорганізації є розвитком підприємницького підходу до управління фірмою. Самоорганізація за рахунок формування і розвитку горизонтальних зв'язків мінімізує упущену вигоду за допомогою оптимізації структури, корпоративної культури, процесу формування, прийняття й реалізації рішень.

У розвитку новітньої інституціональної економічної теорії важлива роль належить дослідженням ряду вчених Заходу, зокрема, Д.Норта, Р.Коуза, О.І.Уільямсона, Дж.Ходжсона, Т.Еггертссона, а також російських та українських дослідників Р.Нурєєва, А. Олейника, А.Шастітко, О.Сухарєва, В.Тамбовцева, В.Якубенка, О.Прутської та інших.

Проте до цього часу не вироблено єдиної концепції щодо змісту дефініції "інституція". Так, лауреат Нобелівської премії Даглас Норт [3] вважає, що інституції – це правила гри в суспільстві, придумані людьми обмеження, що спрямовують людську взаємодію в певне річище. Структуруючи стимули в процесі людського обміну, у тому числі економічного, інституції знижують ступінь невизначеності економічного розвитку, впливаючи на функціонування економіки через дію на витрати обміну та виробництва.

Д.Норт підкреслює роль організацій як рушійної сили інституційних змін, наголошуючи на взаємодії між інституціями і організаціями. Останні створюються з певною метою внаслідок сукупності можливостей, породжених існуючою сукупністю обмежень, зокрема інституційних, і стають головними рушіями інституційних трансформацій під час спроб досягти своїх цілей.

Як і Д.Норт, Дж.Ходжсон [6] вважає, що інституції – це в основному довговічні системи правил, що склалися та укоренилися, які структурують соціальні взаємодії. Тобто інституції є системами соціальних правил, до яких включаються як норми поведінки, соціальні конвенції, юридичні і формальні правила. За своєю природою інституції повинні ґрунтуватися на деяких загальних концепціях. Тільки за цих умов правила будуть дійсними.

За Дж.Ходжсоном, на відміну від Д.Норта, до інституцій крім правових, мовних, фінансових систем, систем мір і ваги, правил дорожнього руху тощо відносяться також фірми та всі інші організації.

Ефективність тієї чи іншої інституції значною мірою можна визначити економією трансакційних витрат. На відміну від послідовників неокласичної школи, які приймають структуру прав власності як ідеалізовану, коли інформація при ринкових обмінах є доступною і повною, тому і трансакції є безкоштовними, сучасні вчені-інституціоналісти дотримуються поглядів, що в процесі обміну правами власності чи правами на певну діяльність виникають істотні трансакційні витрати. Зазначені витрати виникають унаслідок того, що процеси передачі і одержання інформації (економічної, науково-технічної, юридичної тощо) вимагають певних витрат коштів і часу, у т.ч. на вимір чинних атрибутів того, що обмінюється, банківські операції, страхування, фінансування, консалтинг, захист прав власності, укладання контрактів і контроль за їх виконанням.

Потрібно відзначити, що загальноприйнятої класифікації трансакційних витрат немає. Кожен із дослідників звертав увагу на найцікавіші, з його точки зору, елементи. Дж. Стіглер виділив серед них «інформаційні витрати», О. Уільямсон – «витрати опортуністичної поведінки», М. Дженсен і У. Меклінг – «витрати моніторингу за поведінкою агента», Й. Барцель – «витрати

вимірювання», П. Мілгром і Дж. Роберт – «витрати впливу», Г. Хансманн – «витрати колективного ухвалення рішень». К. Далман включив їх до складу «витрати збору і переробки інформації, витрати проведення переговорів і ухвалення рішень, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту».

Щодо моменту укладення контракту розрізняють витрати, що «передують операції» (*ex ante*) і такі, що «виникають в ході операції» (*ex post*) (рис. 1).

<b>ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ</b>	
<i>Витрати ex ante</i>	<i>Витрати ex post</i>
<b>Витрати пошуку інформації</b> включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера, про ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з неповнотою і недосконалістю інформації	<b>Витрати моніторингу і попередження опортунізму</b> стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди й попередження ухилення від цих умов
<b>Витрати проведення переговорів</b> включають витрати на проведення переговорів щодо умов обміну, вибору форми угоди	<b>Витрати специфікації і захисту прав власності</b> включають витрати на утримання судів, арбітражу; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених у процесі виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
<b>Витрати виміру</b> стосуються витрат, що є необхідними для виміру якості товарів і послуг	<b>Витрати захисту від третіх сторін</b> включають витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, організованої злочинності тощо) на частину корисного ефекту, отриманого в результаті угоди
<b>Витрати укладання угоди</b> відображають витрати на юридичне або нелегальне (неформальне) оформлення угоди	

**Рис. 1. Класифікація трансакційних витрат**

Перші включають витрати на складання проекту контракту, проведення переговорів і забезпечення гарантій реалізації угоди. Другі пов'язані з недосконалістю механізму врегулювання суперечок, зустрічаються в декількох формах. По-перше, це витрати з адаптації контракту до непередбачених подій, по-друге, – витрати на судові тяжби, приватне залагоджування суперечок, по-третє, – всі інші, пов'язані з точним виконанням контрактних зобов'язань. Головна відмінність між ними полягає в тому, що витрати «*ex ante*» планують

здалегідь і є прийнятними для сторін ціною взаємодії, а «ex post» часто виникають непередбачено. Це втрати сторін, які ставлять бізнес під загрозу зриву.

За останні роки на промислових підприємствах значно зросла актуальність проблеми трансакційних витрат, більшість з яких не враховується традиційним бухгалтерським обліком. Це пояснюється тим, що величина цих витрат постійно зростає, а необхідність їх визначення та скорочення набуває все-більш усвідомленого характеру.

*Список використаних джерел:*

1. Вольчик, В.В. Курс лекцій по інституціональній економіці [Текст] /В.В. Вольчик. – Ростов -н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000.
2. Клейнер, Г.Б. Предприятие в нестабильной экономической среде: риски, стратегии, безопасность [Текст] / Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов. – М.: ОАО "Изд-во "Экономика", 1997. – 288 с.
3. Норт, Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Д. Норт. – К: Основи, 2000. – 198с.
4. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): моногр. [Текст]/ М.С. Пушкар. – Тернопіль: Карт-Бланш, 2006. – 334 с.
5. Ратушняк, В.П. Матриця трансакційних витрат і неурядові організації: діалектичний зв'язок [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/DNI\\_2006/Economics/14\\_ratushnjak.doc.htm](http://www.rusnauka.com/DNI_2006/Economics/14_ratushnjak.doc.htm).
6. Ходжсон, Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
7. <http://dovbenko.kiev.ua/ua/published/articles/1108/>