

**ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА:
ПЕРЕДУМОВИ ВИВЧЕННЯ ТА ЧИННИКИ,
ЯКІ ВПЛИВАЮТЬ НА ЇХНЮ ВЕЛИЧИНУ**

Показано доцільність вивчення трансакційних витрат підприємства, розглянуто передумови такого вивчення, визначено трансакційні витрати та їхнє місце у структурі витрат підприємства.

The article considers the expediency of the transaction costs enterprises' study, the conditions of this study, and the positioning of the enterprise's transaction costs in the pattern of costs.

Ключові слова: трансакційні витрати, трансформаційні витрати, передумови, чинники, конкуренція, ціна, виробничі витрати, втрати.

Keywords: transaction costs, production costs, managerial decisions.

Розвиток ринкових відносин перетворив інформацію на ресурс, який в окремих випадках є рідкісним і обмеженим. Пошук повної та достовірної інформації щодо контрагентів при просуванні товару на ринку потребує витрат часу, коштів, високої кваліфікації працівників, їх знань і навичок. Тому реформування економіки України має ґрунтуватися не лише на постулатах класичної та неокласичної економічної теорії, але й на принципах і основних положеннях інституціоналізму. Це зумовлено й появою нових для України організацій ринкової інфраструктури, подальшим розподілом праці і прагненням підприємств сконцентрувати зусилля саме на виробництві продукції. За умов трансформаційної економіки підприємства самі визначають партнерів, організовують постачання і збут, розвивають маркетингові дослідження, формують та реалізують цінову політику, укладають і виконують угоди. Розширення ділових зв'язків підприємств, з одного боку, позитивно впливає на їх діяльність, оскільки підвищення в розумних межах рівня спеціалізації виробництва дозволяє значно посилити конкурентні переваги. Але, з іншого боку, розширення ділових зв'язків підприємства спричиняє збільшення його трансакційних витрат. Тому необхідним є виділення таких витрат, вивчення механізму їх виникнення, оцінювання їх рівня.

Значна увага до розгляду поняття трансакційних витрат зумовлена значним їхнім впливом на ефективність діяльності підприємства. Трансакційні витрати є невидимими, неочевидними витратами. Вони сховані між іншими накладними витратами підприємства та витратами періоду. Але, незважаючи на невидимість, трансакційні витрати можуть впливати на фінансові результати діяльності підприємства, на собівартість одиниці продукції і, зрештою, на цінову конкурентоспроможність підприємства. Тому вивчення передумов та джерел виникнення трансакційних витрат, їх впливу на рівень витрат підприємства є новим завданням, що потребує відповідного вирішення й обґрунтування способів його виконання.

Поняття трансакційних витрат є доволі новим для української наукової думки. Воно не так давно привернуло до себе увагу вітчизняних учених, хоча з моменту їх виокремлення полеміка про сутність трансакційних витрат, джерела їх виникнення не вщухає дотепер. Дослідження цього виду витрат підприємства комплексно та системно не проводилися.

Більшість зарубіжних учених розглядає трансакційні витрати як категорію економічної теорії. Відомі також дослідження трансакційних витрат на макрорівні. Але вивчення трансакційних витрат підприємства ще тільки починається, про що свідчать окремі наукові праці та достатньо обґрунтована постановка цього питання. Для того, щоб виділити трансакційні витрати на підприємствах та оцінити їх величину, необхідні додаткові дослідження. Д. Норт зауважив, що ані Р. Коуз, ані інші дослідники трансакційних витрат не намагалися точно визначити, яка їх частка є найбільш значущою при здійсненні трансакцій. Це питання є головним у дослідженні трансакційних витрат, що формуються на рівні підприємства [1, с. 42].

В Україні дотепер трансакційні витрати вважаються маловивченим об'єктом, хоча у нечисленних вітчизняних наукових працях з цього питання переконливо доведено, що ці витрати є ключовими в діяльності будь-якого підприємства. Увага, яка приділяється в українській економіці трансакціям, є вкрай недостатньою, і цей факт можна вважати однією з причин неконкурентоспроможності країни, успадкованої від радянської системи. Українських дослідників, які системно вивчають проблему трансакційних витрат, мало (С. І. Архієреєв, І. П. Булеєв, Н. Є. Брюховецька, О. В. Шепеленко). Роль наукових праць цих авторів полягає у спробі привернути увагу вітчизняних дослідників до існування проблеми трансакційних витрат.

Метою статті є аналіз передумов дослідження трансакційних витрат підприємства та чинників, під впливом яких формується величина таких витрат.

Дослідження передумов, що зумовлюють необхідність вивчення трансакційних витрат підприємства, зводяться до положень, що сформульовані нижче.

З погляду неінституційного аналізу будь-яке підприємство має контрактну природу. За Дж. Б'юкененом, контракт – це угода між кількома (двома або більше) індивідами щодо обміну товарами або іншими благами, що базується на взаємовигідних умовах. Контракт не має власної цінності і є інструментом реалізації потреб індивідів у необхідних благах [2, с. 245]. Взаємодія між підприємствами як суб'єктами господарювання

оформляється з урахуванням контрактних відносин, тому що контракти за умов ринкової економіки опосередковують економічні відносини між підприємствами. Кожне підприємство для досягнення своїх цілей вступає в короткострокові або довгострокові контрактні відносини, які можуть бути добровільними чи вимушеними. Будь-який контракт супроводжується трансакційними витратами, що є ще одним аргументом на користь необхідності вивчення трансакційних витрат саме на рівні підприємства.

У сучасних умовах в процесі переходу економічних систем на більш високі рівні розвитку ускладнюються економічні відносини. На економічні процеси, які відбуваються в Україні, впливають прискорення науково-технічного прогресу, спеціалізація та глобалізація економічного простору, що призводить до збільшення трансакційних витрат. На мікрорівні це проявляється у збільшенні частки трансакційних витрат у структурі витрат підприємства. Так, витрати на маркетингову діяльність, на утримання управлінського апарату, на послуги бухгалтерів і юристів в умовах сучасного ринку можуть перевищувати вартість створення самого товару.

Задоволення зростаючих потреб споживачів спонукає підприємства працювати більш ефективно, і при цьому одночасне зростання обміну продуктів та послуг між продавцями і покупцями є обов'язковим. Для успішного обміну потрібна мінімізація непевності обох партнерів.

Зростаюча спеціалізація підприємств – один із чинників, що дозволяють вистояти в конкурентній боротьбі. Існуюча конкуренція є, з одного боку, рушійною силою розвитку виробництва, упровадження різноманітних інновацій, зменшення витрат. З іншого боку, конкурентна боротьба змушує підприємства докладати багато зусиль, що є одним з джерел збільшення трансакційних затрат. У динамічних умовах трансформаційної економіки конкурентна боротьба між підприємствами надзвичайно загострюється і набуває найрізноманітніших форм. У такій боротьбі немає рівноваги: це безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові засоби маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [3, с. 21]. За таких умов продукція перетворюється на систему обслуговування певної суспільної потреби, тобто на систему трансакцій. У контексті дослідження з п'яти сил конкуренції, за М. Портером [4], на трансакційні витрати найбільше впливає конкурентна боротьба між підприємствами. Консультаційний супровід, витрати на рекламні кампанії та багато інших компонентів системи обслуговування потреб споживачів варто розглядати не інакше, як з позиції формування трансакційних витрат.

Трансакційні витрати підприємства впливають на конкурентоспроможність продукції, що випускається підприємствами, причому на найпростіший її вид – ціновий. Р. Коуз, перший дослідник таких витрат, назвав їх «витрати використання механізму цін» [5, с. 31]. Масштаб ринку, вид конкурентного ринку, галузь виробництва, вид стратегії просування товару, еластичність попиту на товар та стадія життєвого циклу товару формують рівень трансакційних витрат підприємств, які впливають на інтенсивність цінової конкуренції. Саме конкуренція та прагнення забезпечити конкурентоспроможність і продукції, і підприємства змушують приділяти увагу вивченню, оцінюванню та

зменшенню рівня трансакційних витрат підприємства. Але це не єдиний аргумент на користь вивчення цього виду витрат.

Як ми зазначали, трансакційні витрати значною мірою формуються на рівні підприємств, які змушені здійснювати, витрачаючи кошти, пошук маркетингової інформації – інформації про стан ринку, про потенційних клієнтів, конкурентів, тобто здійснювати конкурентну розвідку та формувати на цій основі бази даних, ведення яких потребує відповідних витрат. До того ж отримана інформація не завжди буває якісною або повною, що спричиняє певні втрати. З цією ж метою підприємства купують спеціальну літературу, беруть участь у виставках, що також потребує витрат. Значні кошти підприємства витрачають і на просування продукції на ринку: на рекламу, вивчення попиту та переваг споживачів.

Для укладання угод щодо передачі прав власності на товар підприємства також витрачають кошти, які спрямовуються на відрядження співробітників, телефонні розмови та факс, послуги юридичного та інших видів консалтингу, юридичне оформлення угод, виконання платіжних обов'язків, оформлення кінцевої документації та участь у тендерних торгах.

Саме на підприємствах здійснюються витрати на вимірювання, до яких належать витрати на придбання вимірювальної техніки і документації щодо систем управління якістю, оплату послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології), оплату консультацій спеціалістів. Якщо були допущені помилки вимірювання, то підприємства спрямовують кошти на їх компенсацію. За рахунок коштів підприємства виконуються гарантії, що надаються підприємством на гарантійний ремонт і обслуговування, а також обмінюється бракована продукція.

Підприємства зазнають витрат, пов'язаних зі специфікацією та захистом прав власності. Такі витрати спрямовуються на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій), на захист від претензій третіх осіб. Якщо специфікацію прав власності було проведено незадовільно, то підприємство зазнає відповідних втрат.

Найбільш прихованими, неявними, але достатньо відчутними є витрати з приводу опортуністичної поведінки партнерів, значну частину яких становлять втрати підприємства від невиконання, неповного виконання або несвоєчасного виконання партнерами підприємства своїх обов'язків. І хоча деякою мірою ці втрати можуть бути потім компенсовані за рахунок штрафних санкцій, але є такі втрати, що не можуть бути компенсовані нічим. Це стосується втраченого часу, втрачених можливостей, незайнятих ринкових позицій тощо. Щоб не допустити таких втрат, підприємства змушені контролювати дотримання умов угоди, на що витрачаються певні кошти. Несвоєчасне виконання партнерами своїх обов'язків щодо оплати спричиняє витрати підприємства, які спрямовуються на стягнення дебіторської заборгованості. Нарешті, саме підприємства зазнають витрат на утримання вищих установ, на добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям.

Не можна не відзначити ще один аспект щодо формування трансакційних витрат на рівні підприємства. За існуючими даними, від 40% до 60% економіки України знаходиться «у тіні». Як це не дивно, але нелегальний сектор економіки має позитивні сторони, які в перехідний період дозволяють вирівнювати спади виробництва та зберігати зайнятість у період кризи, реалізовувати підприємницький потенціал, який залишається невикористаним через високі витрати доступу на легальний ринок [6, с. 144]. Найбільша небезпека нелегального сектору полягає у формуванні особливих норм поведінки та здійсненні угод, які суттєво відрізняються від офіційних інститутів. Основою таких нелегальних норм є соціальні механізми, дію яких обмежено територіально та/або певним колом осіб. Відсутність норми підкорення закону не дозволяє розповсюдити дію таких норм на всіх економічних суб'єктів незалежно від їх соціальної приналежності [6, с. 145].

Будь-який суб'єкт господарювання буде виконувати норми закону не тому, що має відповідний імператив, а тому, що сподівається отримати вигоди від дотримання закону. О. Олейник відзначав, що існує пряма залежність між високою ціною підкорення закону та значними розмірами нелегальної економіки [6, с. 140]. Однак здійснення обмінів у нелегальному режимі також пов'язане з витратами. Ті, хто працює в тішовій економіці, може заощаджувати на одному типі витрат, але змушений платити «ціну позалегалності» [7, с. 189–215].

Таким чином, подані види дій підприємства – це невід'ємна складова їх поточної діяльності, і, відповідно, трансакційні витрати є складовою частиною загальних витрат підприємства. Саме на рівні підприємства формуються розглянуті види трансакційних витрат, і тому вони повинні вивчатися на рівні підприємства. Лише простий перелік складових трансакційних витрат підприємства дозволяє отримати уявлення про їх численність та розмаїтість. Названі складові трансакційних витрат підприємства повинні й далі деталізуватися, що необхідно для їх вивчення та розробки відповідних механізмів управління ними.

Підприємства не повинні виконувати всі необхідні трансакційні функції самі. Їхні власники можуть купувати деякі трансакційні послуги на ринку подібно до альтернатив щодо трансформаційних функцій – не всі види діяльності підприємство повинно здійснювати самостійно, дещо воно може купувати на ринку. Підприємство може навіть припинити виробництво продукції або послуг і купувати їх на ринку з подальшим перепродажем. Рішення, як одержувати прибуток, буде залежати від того, в якому випадку сумарні кошти трансформації і трансакції продуктів або послуг будуть нижчими: при купівлі їх на ринку чи виробництві на підприємстві. Отже, обсяг трансакцій залежить від того, наскільки можна зменшити непевність для покупців і продавців: коли партнери обміну діють згідно з узвичаєними правилами, їхню поведінку можна передбачити, і відповідно, ступінь непевності буде низьким, а обсяг трансакцій – відносно незначним.

Трансакційні витрати не пов'язані безпосередньо з виробничими витратами, тому збільшення перших негативно впливає на соціально-економічний розвиток суспільства, гальмує підвищення ефективності виробництва та рівня життя населення. Виробники

товарів і послуг змушені з дозволу держави або за власною ініціативою зараховувати трансакційні витрати до складу виробничих витрат і до ціни своєї продукції, або через страх утрати великого сегмента покупців оплачувати їх за рахунок отриманих прибутків. Відповідно, трансакційні витрати виступають як різновид непрямих податків, збільшення котрих украй негативно змінює структуру особистого та виробничого споживання. У зв'язку з цим важко переоцінити роль держави в зменшенні трансакційних витрат у приватному секторі економіки.

Визнання трансакційних витрат підприємства складовою його загальних витрат вимагає дещо інакше поглянути на структуру витрат підприємства. Традиційно в українській науці у структурі витрат підприємства виділяють виробничі та невиробничі витрати [8, с. 65–68]. Виробничі витрати складаються з прямих витрат матеріалів, зарплати та виробничих накладних витрат, а до складу невиробничих витрат зараховують витрати на збут та на управління. Як бачимо, структура витрат у ринковій економіці українською наукою розглядається так само, як і в адміністративно-централізованій економіці.

Д. Норт уявляє структуру виробничих витрат інакше. Він вважав, що сукупні виробничі витрати складаються із витрат виробничих чинників (землі, праці, капіталу), залучених до трансформації фізичних атрибутів товару (розміру, ваги, кольору, розміщення, хімічного складу), і трансакційних витрат на визначення, захист і нагляд за дотриманням прав власності на товари (право користуватися товарами, отримувати прибуток від їхнього використання, право вилучати та обмінювати товари).

Д. Норту належить розподіл сукупних виробничих витрат на трансакційні і трансформаційні [1, с. 41]. Трансакційні витрати, за Д. Нортом, складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, нагляд за дотриманням угод та забезпечення їх виконання [1, с. 40–41]. Трансформаційні витрати – це витрати, що пов'язані з перетворенням фізичних якостей або атрибутів різноманітних благ (їх кольору, хімічного складу, місцезорозташування та ін.). Дж. Уолліс та Д. Норт трансформаційні витрати визначили як такі, що забезпечують «перетворення витрат у готову продукцію, витрати щодо здійснення трансформаційної функції» [1, с. 41; 9, с. 97]. На думку Д. Норта, рівень трансформаційних витрат визначається технологічними чинниками.

Кошти трансакції – це ті витрати покупців або власників підприємства, які не одержує виробник (кошти укладання й упродовження в життя контрактів, кошти реалізації прибутку від спеціалізації та розподілу праці, кошти передачі атрибутів права власності на продукти або послуги) [9, с. 610]. Рівень трансакційних витрат визначається інституційними чинниками. К. Ерроу з цього приводу зауважив, що трансакційні витрати є витратами для підтримування економічних систем, що перебувають у русі [10, с. 66]. Д. Норт інтерпретував трансакційні витрати в термінах теорії додаткової вартості. Він вважає, що витрати виробництва – це витрати, що зумовлені станом продуктивних сил, а витрати трансакції – характером виробничих відносин.

Трансакційні та трансформаційні витрати є взаємопов'язаними. Високі трансакційні витрати можуть призвести до відмови від того чи іншого способу виробництва. Наприклад,

нечіткий статус права власності може призвести до відмови від інвестування в довготривалі активи та використання трудомістких технологій [11]. Г. Б. Клейнер всі витрати підприємства розподілив на три типи – внутрішні, зовнішні і трансакційні: внутрішні витрати збігаються з виробничими або трансформаційними; витрати на забезпечення пов'язаного з угодою (трансакцією) перерозподілу прав власності Г. Б. Клейнер і назвав трансакційними [12, с. 327]. В. В. Вольчик витрати підприємства в ринковій економіці розподіляє на три групи: трансформаційні, організаційні та трансакційні [13]. Трансформаційні витрати він визначив як витрати на трансформацію фізичних властивостей продукції в процесі використання чинників виробництва. Організаційні витрати представлені ним як витрати щодо забезпечення контролю та розподілу ресурсів усередині організації, а також витрати щодо мінімізації опортуністичного поведіння всередині організації. Трансакційні й організаційні витрати розглядаються як взаємозалежні поняття: збільшення одних веде до зменшення інших, і навпаки.

Отже, можемо зробити висновок, що в сучасній економічній літературі трансакційні витрати розглядаються як складова витрат підприємства. Виділення у структурі витрат підприємства трансакційних витрат дозволяє дещо по-іншому поглянути на існуючі методи та способи планування, обліку й аналізу витрат. Як будь-яку частку витрат підприємства, трансакційні витрати необхідно вивчати, що передбачає постановку принципово нових питань: як інтерпретувати трансакційні витрати, які основні їх види, яким є рівень трансакційних витрат і від яких чинників він залежить, як трансакційні витрати співвідносяться з виробничими витратами або витратами на збут. Питань багато, і наведений перелік їх не вичерпує.

Як бачимо, проблема трансакційних витрат підприємства є складною. До основних труднощів вивчення трансакційних витрат підприємства слід зарахувати неоднозначність теоретичної бази дослідження; складність отримання даних для аналізу трансакційних витрат та їхнього оцінювання (традиційні системи обліку у даний час не можуть забезпечити підприємства інформацією, щоб відповісти на запитання, чи можлива взагалі, і за яких обставин, економія на трансакційних витратах на ринку, якщо додаткові витрати щодо залучення відповідних послуг на самому підприємстві менші), вузько-спеціалізованість більшості з нечисленних досліджень трансакційних витрат. Урахування трансакційних витрат дозволяє по-іншому поглянути на структуру витрат підприємства як об'єкт управління, метою якого є зменшення згаданих витрат, виявлення джерел їх виникнення, прогнозування та врахування при прийнятті управлінських рішень.

Література

1. Норт Д. *Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки* / Д. Норт ; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
2. Бьюкенен Дж. *Сочинения. Т. 1* / Дж. Бьюкенен. – М. : Таурис-Альфа, 1997. – 643 с. – (Серія «Нобелевские лауреаты по экономике»).

3. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 199 с.
4. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер ; [пер. с англ. под ред. и с пред. В. Д. Щетинина]. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
5. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; [пер. с англ. Б. Пинскера] ; науч. ред. Р. Капелюшников. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
6. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 139–158.
7. Сото Э., де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : ИСАРП, 1998. – 486 с.
8. Голов С. Ф. Управлінський облік : [підруч.] / Сергій Федорович Голов. – К. : Лібра, 2003. – 703 с.
9. Wallis J. J. Measuring the Transactional Sector in the American Economy, 1870–1970. In Long-Term Factors in American Economic Growth / J. J. Wallis, D. C. North ; [Stanley L. E, and Robert E. G. eds.]. – Chicago : The University of Chicago Press, 1986. – 678 p.
10. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. Т. 1, вып. 2 / К. Эрроу. – М. : THESIS, 1993. – 412 с.
11. Капелюшников Р. Категория транзакционных издержек / Р. Капелюшников // Сб. материалов Института коммерческой инженерии «Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии». – 1994. – № 3. – С. 32–49.
12. Стратегии бизнеса : аналит. справ. / под общ. ред. Г. Б. Клейнера. – М. : КОНСЭКО, 1998. – 612 с.
13. Вольчик В. В. Курс лекций по институциональной экономике / В. В. Вольчик. – Ростов-на-Дону : Изд-во Рост. ун-та, 2000. – 324 с.