

КЛАСИФІКАЦІЯ ТРАНЗАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У СИСТЕМІ ЇХ ОЦІНКИ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Розглянуто методичні підходи до класифікації транзакційних витрат підприємства з метою оцінки та аналізу їх рівня і динаміки.

Ключові слова: транзакційні витрати, класифікація транзакційних витрат, транзакція, контракт.

Одним із важливих теоретичних досягнень сучасної вітчизняної науки є започаткування і становлення теорії і практики економічного аналізу транзакційних витрат підприємства. Транзакційні витрати, як відомо, безпосередньо не пов'язані з процесом створення вартості. К. Ерроу слушно визначає їх як «вартість управління економічною системою» [5, с. 18]. Ці специфічні витрати з року в рік зростають як в абсолютному, так і у відносному вимірах. Зокрема, уже тепер у США на транзакційні витрати припадає понад 45% національного доходу. Це на 20% більше, ніж у минулому столітті [17, с. 41]. В Україні, зважаючи на недорозвиненість і спотвореність ринкових інституцій, їх суперечливу, а інколи й антагоністичну природу, можна припустити, що рівень реальних транзакційних витрат може бути навіть вищим. Відтак, практика управління витратами у будь-якій економічній системі поступово зміщується з боку трансформаційних у бік транзакційних витрат. Але, якщо на макроекономічному рівні методико-методологічний інструментарій аналізу, оцінки й управління транзакційними витратами характеризується вищим ступенем розробленості, то на мікроекономічному рівні він потребує ґрунтовного осмислення і практичних напрацювань.

Серед відомих дослідників світового рівня, що займалися вивченням транзакційних витрат, заклали основи аналізу їх рівня та класифікації, варто виділити О. Вільямсона, Г. Демзетця, Т. Егґертсона, К. Ерроу, Р. Коуза, П. Мілґрома, Д. Норта, Дж. Робертса та ін. Вітчизняними ученими, що долучилися до досліджень теорії і практики цих питань, є Л. Базалієва, І. Белоусова, В. Бондарев, П. Брінь, І. Булеєв, Т. Васильців, Н. Гордополова, Г. Кампо, О. Кириченко, І. Макалюк, Г. Макухін, М. Румянцев та ін.

При аналізі наявних підходів як у трактуванні суті транзакційних витрат, так і їх складу напрошується висновок про багатоаспектність самої категорії і, відповідно, різноманітність класифікаційних підходів та класифікацій цього виду витрат. Зважаючи на це, постає проблема не стільки систематизації означеного кола питань, скільки потреба розробити класифікаційний підхід у структуруванні транзакційних витрат, на основі якого можна було б здійснювати оцінку та аналіз рівня і динаміки транзакційних витрат підприємства, вишукувати резерви їх зниження. Це і визначає головну мету нашої статті.

Оминаючи загальний аналіз сучасних трактувань

категорії транзакційних витрат, спершу розглянемо низку найзагальніших підходів у їх класифікації [див.: 3, с. 26-37; 5, с. 20-21; 7; 14; 20, с. 15].

Однією, здавалося б, із найпростіших у своєму поділі транзакційних витрат є класифікація, запропонована О. Вільямсоном. Вона орієнтована на виокремлення транзакційних витрат організації, що виникають на усіх етапах процесу укладання контракту. А отже, вважає О. Вільямсон, транзакційні витрати бувають двох видів: «ex ante» (витрати, здійснені до укладання угоди) і «ex post» (витрати, що виникають після укладання угоди). «Перші – це вартість проектування, обговорення та страхування умов угоди» [5, с. 20]. Витрати «ex post», у свою чергу, бувають кількох видів: витрати внаслідок порушення порядку операцій, вартість торгів при двобічних спробах скоригувати порушення порядку операцій, витрати на управлінські структури, до яких адресовано суперечки, витрати на виконання судових зобов'язань [5, с. 21]. У вітчизняній науковій літературі запропонований О. Вільямсоном підхід доволі своєрідно опрацювала і доповнила Л. Базалієва. До транзакційних витрат, що виникають на передконтрактній і післяконтрактній стадії, вона виокремила групу з низкою витрат, що виникають, власне, на контрактній стадії [1, с. 5]. Подібно класифікують транзакційні витрати російські дослідники Є. Волкодавова та Ю. Волобуєва, що у кінцевому підсумку й запропонували методико оцінки транзакційних витрат промислового підприємства при здійсненні експортно-імпортних транзакцій [6, с. 31-33].

Класичною, теоретично доволі стрункою є класифікація П. Мілґрома і Дж. Робертса [14]. У її основі – поділ витрат на координаційні і мотиваційні. Розглянемо детальніше складові елементи цієї класифікації транзакційних витрат:

1. Координаційні транзакційні витрати: а) витрати, пов'язані із з'ясуванням деталей контракту. Вони уміщують здебільшого видатки на дослідження ринку; б) витрати, пов'язані із встановленням партнерів. Формуються із видатків, які виникають у процесі відбору майбутніх партнерів: вивчення потенційних партнерів з урахуванням їхньої репутації, можливості щодо виконання певного контракту, ціни, місцезнаходження тощо; в) витрати безпосередньої координації, що виникають унаслідок необхідності створення структури, в межах якої відбуватиметься процедура переговорів зацікавлених сторін і укладання

угоди.

2. Мотиваційні транзакційні витрати: а) витрати, пов'язані із неповною інформацією. Неповна інформація означає підвищений ризик. Тобто, чим вища невизначеність, тим вищий ризик, а отже, нижча ймовірність здійснення транзакції; б) витрати, пов'язані з опортунізмом. Виникають як необхідність подолання агентом нечесності партнера, що може досягатися шляхом: внесення у контракт додаткових положень щодо встановлення ефективності партнера; присилування його до виконання зобов'язань через судові інстанції, професійні асоціації, мафію і т.п.

Аналіз вітчизняних досліджень у царині класифікації транзакційних витрат та їх структурних елементів засвідчує, що, незважаючи на свою теоретичну виразність, підхід П. Мілгрона і Дж. Робертса у практичному плані не зазнав подальшого розвитку. А не менш відома і за структурними елементами доволі схожа на попередню класифікація Д. Норта і Т. Еггертсона домінує у наукових дискусіях. До неї апелюють у практиці аналізу транзакційних витрат підприємства.

Класифікація транзакційних витрат Д. Норта і Т. Еггертсона розрізняє такі складові елементи [див.: 10, с. 673; 18, с. 7; 20, с. 15]:

1) витрати пошуку: прийнятної ціни, якісної інформації про наявні товари і послуги, якісної інформації про продавців, якісної інформації про покупців. Усе це потребує часу й коштів, зусиль і витрат на ринках з асиметричною інформацією;

2) витрати, пов'язані з веденням переговорів, прийняттям рішень, укладанням угод, юридичним оформленням та ін.: витрати на тендер, підкуп, формулювання механізму вирішення суперечностей тощо;

3) витрати вимірювання (моніторингу). У цю групу входять витрати на процедури, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції, хронометраж трудових операцій, втрати внаслідок допущених помилок;

4) витрати, що виникають із потреби захисту прав власності. До їх складу входять витрати на оплату послуг державних і судових органів у разі необхідності присилувати контрагента сумлінно виконувати умови контракту, чи, скажімо, витрати на хабарі податковим інспекторам, митникам і т.п., аби вони «закривали очі» на тінювий характер окремих обладунків підприємства;

5) витрати, що виникають через опортуністичну поведінку контрагента (витрати присилування). Ці витрати виникають у зв'язку зі спробою однієї з договірних сторін здобути односторонні переваги за рахунок іншої. Така опортуністична поведінка може реалізуватись а) шляхом самоусунення; б) через вимагання.

Зріз наукових інтересів стосовно класифікації Д. Норта і Т. Еггертсона засвідчує її універсальність. Г. Кампо, спираючись на розглянуту класифікацію, пристосовує її для оцінки рівня транзакційних витрат малого бізнесу [11, с.107-109]; О. Кириченко та І. Белоусова беруть її за основу, досліджуючи процес управління транзакційними витратами суб'єктів господарювання [12, с.100]; М. Румянцев та М. Медведєва, з одного боку, розширюють класифікацію, слушно уводячи до її складу витрати «політикування» (витрати, що супроводжують ухвалення рішень усередині організації); з іншого – вибудовують модель мінімізації транзакційних витрат підприємства [19, с. 97-101]; Г. Макухін, Н. Гордополова, В. Гордополов,

взявши за основу структурні елементи класифікації, досліджують джерела інформаційного забезпечення процесу управління транзакційними витратами підприємств [8, с. 63; 16].

Цілоком відмінною від розглянутих класифікацій транзакційних витрат, в основу якої взято залежність рівня транзакційних витрат від рівня обсягу виробництва, є класифікація І. Булеєва. До того ж, запропонована ученим класифікація є значно ширшою за розглянуті вище. Свою класифікацію І. Булеєв методологічно не пов'язує з етапами реалізації контракту, а орієнтується на ширший спектр транзакційних витрат, що супроводжують взаємодії економічних агентів, попри те, де вони відбуваються: безпосередньо на ринку чи є внутрішньоорганізаційними діловими взаємодіями в межах ієрархічних структур підприємства. У своєму підході дослідник пропонує модель розгалуженої трикомпонентної класифікації транзакційних витрат: одноразові (видатки, пов'язані зі створенням підприємства, його реєстрацією, отримання дозволів на одноразові операції, штрафи тощо); умовно-постійні (такі види транзакційних витрат, розмір яких не змінюється зі зміною обсягу виробництва на підприємстві); умовно-змінні (такі види транзакційних витрат підприємства, обсяг яких коливається відповідно до змін його обсягів виробництва) [3, с. 113]. Формуючи класифікаційні групи витрат, їх склад можемо подати таким чином:

І. Одноразові витрати: 1) витрати на передпроектне дослідження доцільності створення підприємства;

2) витрати на розробку проекту (бізнес-плану) створення підприємства;

3) витрати на розробку бізнес-плану виробництва і реалізації конкретного товару;

4) витрати на реєстрацію підприємства (враховуючи усі погодження у санстанції, податковій адміністрації, пожежній безпеці та ін.) і відкриття рахунків;

5) витрати на укладання угод на: оренду приміщення; лізинг і кредитування; закупівлю та встановлення устаткування; комплектацію служби інформації і зв'язок; комплектацію служби маркетингу; комплектацію служби юридично-правового захисту підприємства або укладання угоди про обслуговування; технічне забезпечення перерахованих вище служб; одноразові «добровільні» пожертви впливовим органам, організаціям, об'єднанням, партіям, особам; штрафи, пеня, неустойка за недотримання договірних зобов'язань, нормативних документів.

II. Умовно-постійні витрати:

1) витрати на утримання служб: маркетингу; юридичної; інформаційної; комерційної; транспорт комерційної служби;

2) витрати на технічне оснащення перелічених служб;

3) видатки на утримання органів управління, сприяння розширенню ринку (асоціації, торгово-промислові палати, центри стандартизації і сертифікації тощо);

4) витрати на оренду устаткування, що забезпечує роботу комерційних служб;

5) видатки на НДР, пов'язані з вивченням ринку і розширенням збуту продукції;

6) витрати на удосконалення структури комерційної служби, служби маркетингу, юридично-правової та інформаційної служб;

7) витрати на удосконалення структури

підприємства (диверсифікація, інтеграція).

III. Умовно-змінні витрати:

1) переддоговірні видатки на: телефонні переговори, переписку, рекламу, відрядження, прийом делегацій потенційних споживачів, Інтернет;

2) витрати на укладання угод;

3) скидки (дисконт) дилерам, дистриб'юторам, великим споживачам; винагороди дилерам, представникам фірми; надвишки до ціни постачальникам за своєчасні і якісні поставки;

4) втрати від поставок продукції з відстрочкою платежу; видатки на обслуговування дебіторської заборгованості; витрати на судові видатки через дебіторську і кредиторську заборгованість;

5) витрати на післяреалізаційне обслуговування (за наявності);

6) представницькі видатки;

7) видатки на митні процедури;

8) витрати на сертифікати походження і сертифікати відповідності;

9) витрати на участь у виставках, презентаціях, оглядах;

10) видатки на підготовку і підвищення кваліфікації працівників комерційної, маркетингової і юридичної служб та інформації [3, с. 115-119].

Рівень сумарних транзакційних витрат визначається шляхом виявлення і сумування усіх його складових.

Цифровий матеріал для обчислення рівня транзакційних витрат підприємства міститься в його бухгалтерській звітності, звітності по собівартості продукції, праці і заробітній платі, фінансовій звітності, оперативній звітності та може бути отриманий на основі експертної оцінки результатів співбесіди зі спеціалістами і керівниками підприємства.

Отримана таким чином остаточна сума транзакційних витрат є базовою для оцінки їхнього рівня. З цієї метою доцільно обчислити рівень транзакційних витрат у розрахунку на одну гривню

товарної продукції. При монономенклатурному виробництві такі обчислення слід доповнити встановленням рівня транзакційних витрат у розрахунку на одиницю продукції (тонну цементу, тис. шт. цегли, тис. погонних метрів тканини тощо). Наступні етапи аналізу полягають у порівнянні отриманих показників у динаміці за кілька років, їх зіставленні з нормативними величинами, обчисленими на основі прийнятих науково-обґрунтованих нормативів, за чинними державними і галузевими нормативними актами чи за розрахунково-технічними нормативами підприємства. Крім цього, оцінка рівня транзакційних витрат буде більш повною, якщо зіставити її показники з аналогічними показниками підприємств такого ж профілю. У кожному разі відхилення показників у той чи інший бік аналізуються з метою виявлення тенденцій у динаміці транзакційних витрат, найвагоміших складових, а також чинників, що впливають на їхній рівень. Реалізації такої оцінки повинні передувати вивчення і аналіз структури підприємства, структури управління, вертикальні та горизонтальні взаємовідносини з ринковими агентами тощо. Результати аналізу є основою для розробки заходів, спрямованих на оптимізацію величини транзакційних витрат підприємства.

Як підсумок, слід зазначити, що у процесі оцінки та економічного аналізу рівня транзакційних витрат підприємства важливими є питання їх класифікації. При цьому, залежно від поставленої мети аналізу (оцінка рівня транзакційних витрат, пов'язаних із укладанням контракту; оцінка рівня транзакційних витрат підприємства тощо), залежить вибір відповідної класифікації. Загалом слід зазначити, що у питаннях класифікації транзакційних витрат підприємства залишається ще багато невирішених питань методико-прикладного характеру, що становить наукову проблему і потребує подальших досліджень.

Список літератури

1. Базалієва, Л. В. Управління транзакційними витратами підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економічних наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» [Текст] / Л. В. Базалієва. – Харків, 2004. – 22 с.
2. Бондарев, В. В. Обліковий аспект відображення проблеми класифікації транзакційних витрат [Текст] / В. В. Бондарев // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. Луцьк, 2012. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 91–98.
3. Булеев, И. П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике [Текст] / Иван Петрович Булеев / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. – Донецк, 2002. – 154 с.
4. Васильців, Т. Г. Концептуальні основи управління транзакційними витратами сектора малого і середнього підприємництва регіону [Текст] / Т. Г. Васильців, Т. Б. Матоліч // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецьк : ДНУ, 2011. – Ч. 1. – С. 57–62.
5. Вільямсон, О. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів [Текст] / Олівер Вільямсон. – К. : Вид-во "АртЕк", 2001. – 472 с.
6. Волкодавова, Е. В. Методический подход к оценке транзакционных издержек промышленных предприятий при осуществлении экспортных и импортных операций [Текст] / Е. В. Волкодавова, Ю. А. Волобуева // Вестник Самарского государственного экономического университета. – Самара, 2008. – № 1. – С. 31–38.
7. Вольчик, В. В. Курс лекцій по институциональной экономике [Електронний ресурс] / В. В. Вольчик. – Ростов-н/Д. : Изд-во Рост. Ун-та, 2000. – Режим доступу до журн. : <http://www.ie.boom.ru/Lecture.htm>.
8. Гордополова, Н. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління транзакційними витратами [Текст] / Наталія Василівна Гордополова, Володимир Юрійович Гордополов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2010. – № 4. – С. 62–64.
9. Демзетц, Г. Теорія фірми: ще один погляд [Текст] / Г. Демзетц // Природа фірми: Походження еволюція і розвиток / За ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. А. В. Куликова. – К. : А.С.К., 2002. – С. 217–242.
10. Економічна енциклопедія [Текст] : У 3 т. – Т. 3 / Редкол. ... С. В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.
11. Кампо, Г. М. Аналіз транзакційних витрат малого бізнесу [Текст] / Г. М. Кампо // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. Спецвипуск 33. – Ч. 3. – Ужгород, 2011. – С. 106–111.
12. Кириченко, О. А. Управління транзакційними витратами суб'єктів господарської діяльності [Текст] / О. А. Кириченко, І. А. Белоусова // Фінанси України. – 2010. – № 8. – С. 97–104.
13. Коуз, Р. Г. Природа фірми [Текст] / Р. Г. Коуз / Природа фірми: Походження, еволюція і розвиток : за ред. О. Е. Вільямсона, С. Дж. Вінтера ; пер. з англ. – К. : А.С.К., 2002. – С. 30–48.
14. Кузьминов, Я. И. Курс лекцій по институциональной экономике [Електронний ресурс] / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – 2000. –

Режим доступу до журн. : <http://www.hse.ru>.

15. Макалюк, І. В. Аналіз підходів до класифікації транзакційних витрат підприємства [Текст] / І. В. Макалюк // Інноваційна економіка. всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2012. – № 5. – С. 153–158.
16. Макухін, Г. А. Процедури дослідження транзакційних затрат промислового підприємства [Електронний ресурс] / Г. А. Макухін // Економіка. Менеджмент. Підприємництво : зб. наук. праць. – Луганськ, 2011. – № 23 (1). – Режим доступу до журн. : <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui>.
17. Норт, Д. "Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] / Даглас Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
18. Полтерович, В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы [Електронний ресурс] / В. М. Полтерович. – М. : ЦЭМИ РАН и РЭШ, 1999. – Режим доступу до журн. : <http://www.institutional.boom.ru/tranzitology.htm>.
19. Румянцев, М. Модель мінімізації транзакційних витрат [Текст] / Микола Румянцев, Марина Медведєва // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2011. – № 2. – С. 96–101.
20. Eggertsson, T. *Economic behavior and institutions* [Текст] / T. Eggertsson. – N.Y. : Cambridge University Press, 2003. – 404 p.

РЕЗЮМЕ

Вашкив Александр

Классификация транзакционных издержек предприятия в системе их оценки и экономического анализа

Рассмотрены методические подходы к классификации транзакционных издержек предприятия с целью оценки и анализа их уровня и динамики.

RESUME

Vashkiv Oleksandr

Classification of transaction costs of an enterprise in the system of their evaluation and economic analysis

The article presents methodological approaches to the classification of transaction costs of an enterprise to evaluate and analyze their level and dynamics.

Стаття надійшла до редакції 27.10. 2012 р.