

## ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ

Державний податковий університет

**Анотація.** У статті досліджено види трансакційних витрат сучасного підприємства, розглянуто методи управління зниженням їх окремих видів, запропоновано не мінімізувати трансакційні витрати, а намагатися оптимізувати їх в межах норми, або знаходити певний баланс між різними видами і формами витрат, який задовольняє підприємство.

**Ключові слова:** трансакційні витрати; види трансакційних витрат підприємства; методи управління трансакційними витратами; оптимізація трансакційних витрат.

## TRANSACTION COSTS OF A MODERN ENTERPRISE: MANAGEMENT METHODS

**Abstract.** The article examines the types of transaction costs of modern enterprises, discusses methods of managing the decline of their individual species, suggests not to minimize transaction costs, and try to "optimize them within the norm", or find a balance between different types and forms of costs that satisfies the company.

**Keywords:** transaction costs; types of transaction costs of the enterprise; methods of transaction cost management; optimization of transaction costs.

Трансакційні витрати займають важливе місце в інституціональній економічній теорії - їх вивчають, про них пишуть, витрати намагаються підрахувати, виокремити. Це обумовлено вагомістю трансакційних витрат в структурі економіки, певною мірою залежністю їх рівня від інституціональної структури, впливом на розвиток економіки. Р. Коуз вважав своєю заслугою "введення до економічного аналізу трансакційних витрат", до яких віднесені витрати на ведення переговорів, укладання контрактів, влаштування перевірок, залагодження суперечок, або іншими словами, це витрати на використання цінового механізму [1, с.33-34; 312-313].

Ключ до розуміння трансакційних витрат - небезкоштовність інформації, - зауважує Д.Норт і відносить до них витрати на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрати на захист прав, нагляд за дотриманням угод і забезпечення їх виконання [2, с. 40].

Т. Еггертссон наводить перелік видів діяльності, що мають відношення до обміну правами власності - пошук інформації про розподіл цін і якість товарів і трудових ресурсів, пошук потенційних покупців чи продавців, торги для виявлення справжніх позицій продавців і покупців, складання контрактів, нагляд за партнерами по контракту, забезпечення виконання контрактів, захист прав власності тощо [3, с. 28-31].

Все різноманіття різних трансакційних витрат підприємств прийнято групувати за різними їх ознаками. Найбільш часто зустрічаються наступні форми їх систематизації.

1. Внутрішні, що виникають всередині підприємства, і зовнішні, наприклад - понесені фірмою по оплаті трансакцій поза підприємством.

2. Класифікація трансакційних витрат за суб'єктами взаємодії. Будь-яка трансакція має, як мінімум, двосторонній характер. Кожен з учасників несе свої, характерні для нього трансакційні витрати (наприклад, витрати продавців і покупців, орендарів та орендодавців, наймача і працівника тощо). Витрати кожної зі сторін можуть бути як строго індивідуальними, так і дублювати одне одного.

3. Розподіл трансакційних витрат за етапами укладення контракту. Основним критерієм цієї класифікації є момент укладення контракту, і, відповідно, трансакційні витрати розмежовуються на витрати до (*ex ante*) та після (*ex post*). *Ex ante* трансакційні витрати пов'язані із зусиллями заключити

найбільш вигідний контракт, *ex post* трансакційні витрати відображають прагнення виконати і економічно реалізувати вже укладену контрактну угоду.

4. Будь-який вид трансакційних витрат можна віднести або до «*постійних*» (специфічні інвестиції, зроблені у створення інституційних механізмів), або до «*змінних*» (витрати, які залежать від кількості або обсягу трансакцій).

5. Трансакційні витрати можуть виступати не тільки в *явній*, але також і в *прихованій* (неявній) формі.

Залежно від цілей аналізу, дослідники вдаються до будь-якої з перерахованих класифікацій, групуючи в їх рамках різні види трансакційних витрат.

На мікрорівні, крім управління трансакційними витратами за допомогою інститутів, застосовуються також методи та інструменти, які часто доповнюють один одного. Найбільш часто зустрічаються в сучасній літературі наступні.

*Зниження окремих видів трансакційних витрат.* Багатьма авторами пропонується цілеспрямовано знижувати конкретні види витрат:

*а) економія витрат вимірювання* часто досягається в результаті введення єдиних стандартів. Оцінка якостей товару може здійснюватися як продавцями, так і покупцями. Щоб уникнути нераціонального дублювання бажано, щоб вимір проводився один раз, і щоб його брав на себе той, хто здатний робити це з меншими витратами. Мета їх економії обумовлена такими формами ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові знаки, придбання партій товарів за зразками. Наприклад, гарантії надаються в тих випадках, коли всебічна оцінка якостей і виявлення дефектів відбуваються автоматично в процесі використання блага. Відповідальність за вимір падає на покупця. До контрактів з пайовою винагородою («ройалті») вдаються тоді, коли вимір *ex ante* тяжкий і для продавця, і для покупця;

*б) створення, трансформація і розвиток інституціонального середовища.* Інститути, що діють як на макрорівні (закони, традиції і т. д.), так і на мікрорівні (наприклад - корпоративна культура чи інститути, які формують соціальний капітал) часто виконують функцію зниження невизначеності і трансакційних витрат. Основні вимоги, що пред'являються до таких інститутів - «якість», відповідність параметрам економічної системи і несуперечливість один одному;

*в) особливу увагу сучасні експерти приділяють зниженню витрат опортуністичної поведінки.* І в приватних підприємствах, і в урядових установах пропонується створювати спеціальні складні і дорогі структури, в завдання яких входять контроль за поведінкою агентів, виявлення випадків опортунізму, накладення покарань і т. п. Для зниження витрат «ухиляння» або намагатися посилювати нагляд за діяльністю агента, або вводити таку схему стимулювання, яка мінімізувала б відхилення інтересів агента від інтересів принципала. Зниження «вимагання» пропонують забезпечувати спеціальними тривалими контрактами. У цих контрактах ретельно обумовлюються майбутні зобов'язання сторін і санкції за їх порушення.

Інший механізм зниження витрат опортуністичної поведінки - «*Змагання агентів*». При створенні такої системи агент додатково винагороджується не до досягнення заданого рівня (наприклад, вироблення), а при досягненні найвищого щодо інших агентів рівня. Конкуренція дозволяє використовувати самих агентів для взаємного контролю над діями один одного. Однак використання подібного конкурентного механізму має ряд істотних недоліків: винагорода тільки того, хто переміг стимулює вибір агентами найбільш ризикованих стратегій, відбувається «зворотний відбір агентів», в результаті якого застосовують лише найризикованіші стратегії; конкуренція серед агентів руйнує елементи довіри у відносинах між ними. Завдання, що вимагають спільних зусиль агентів, стають практично не реалізованими.

Будь-яка соціально-економічна система, яка динамічно розвивається, на певних етапах потребує зростання трансакційних витрат. Наприклад, на мікрорівні розширення фірми об'єктивно спричиняє зростання трансакційних витрат управління, моніторингу, обліку і контролю, вивчення ринків і просування продукції. В цілому для кожного господарського суб'єкта на різних етапах його розвитку існує свій відмітний рівень трансакційних витрат.

Зниження явних трансакційних витрат може привести не тільки до зниження, але і до зростання сукупних витрат. Це формує одну з фундаментальних дилем інституціонального розвитку, що

складається в пошуку компромісу (не обов'язково усвідомлюваного суб'єктами) між трансакційними і виробничими витратами, який може бути сформульований у вигляді проблеми мінімізації сукупних витрат.

Розвиток поділу праці пов'язаний з підвищенням ризику несумлінної поведінки (опортунізму) і, отже, явних трансакційних витрат. Навпаки, відтворення персоналізованого обміну, зберігаючи явні трансакційні витрати на низькому рівні, обмежує поділ праці вузькими рамками однорідної і стабільної групи людей, тим самим, обумовлюючи високі виробничі витрати і засвідчуючи про високі неявні трансакційні витрати. Наприклад, відмова від специфічних ресурсів в умовах підвищеної невизначеності, безсумнівно, призведе до зниження витрат опортуністичного поведінки, але, з іншого боку, зниження продуктивності збільшить середні виробничі витрати.

Для боротьби з витратами впливу можуть використовуватися різні засоби - приховування інформації (від співробітників приховується заробітна плата їх колег), згладжування відмінностей в оплаті праці, введення «об'єктивних» критеріїв при просуванні по службових сходинках (таких як вік або рівень освіти), встановлення жорстко формалізованих процедур прийняття рішень, створення спеціальних контрольних органів і т.п. Крім прямих витрат, подібні обмежувальні заходи нерідко виявляються пов'язані з додатковими витратами в ефективності.

Трансформація меж підприємства шляхом інтеграції (наприклад, за допомогою поглинання) або дезінтеграції (наприклад, за допомогою аутсорсингу) трансакцій. Даний підхід бере свій початок із праць Р. Коуза: фірма буде розширюватися до тих пір, поки витрати на організацію однієї додаткової трансакції всередині фірми не зрівняються з витратами на здійснення тієї ж трансакції через обмін на відкритому ринку або витратами на організацію її через інше підприємство..

Вертикальна інтеграція передбачає об'єднання підприємств, пов'язаних із здійсненням послідовних стадій виробничого процесу. О. Вільямсон відзначив, що, з одного боку, вертикальна інтеграція тягне за собою додаткові витрати трансформації меж і масштабів підприємств (витрати на злиття і поглинання підприємств), а також збільшення витрат управління, пов'язане зі збільшенням масштабу підприємства.

З огляду на викладене, доцільно не мінімізувати трансакційні витрати, а намагатися оптимізувати їх в межах норми, або знаходити певний баланс між різними видами і формами витрат, який задовольняє підприємство.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток. Пер. з англ. Київ: АСК. 2002. 336 с.
2. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. Пер. з англ. Київ: Основи, 2000. 198 с.
3. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты. Пер.с англ. 2001. 408 с.

**Скорик Марина Олегівна**, кандидат економічних наук, доцент, доцент, доцент кафедри економічної політики, Державний податковий університет, Ірпінь, e-mail: [maryna\\_sk@ukr.net](mailto:maryna_sk@ukr.net)

**Максименко Іван Андрійович**, кандидат філософських наук, доцент, професор кафедри економічної політики, Державний податковий університет, Ірпінь, e-mail: [ivan\\_maksymenko44@ukr.net](mailto:ivan_maksymenko44@ukr.net)

**Skoryk Maryna O.** - PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of Economic Policy, State Tax University, e-mail: [maryna\\_sk@ukr.net](mailto:maryna_sk@ukr.net)

**Maksymenko Ivan A.** - Ph. D. in Philosophy. Associate Professor, Associate Professor of Economic Policy, State Tax University, e-mail: [ivan\\_maksymenko44@ukr.net](mailto:ivan_maksymenko44@ukr.net)