

## ПРОБЛЕМИ ЕМПІРИЧНОЇ ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

*У статті описано різні підходи до дослідження трансакційних витрат і відповідні методи їх емпіричної оцінки. Проведено аналіз декількох підходів до вимірювання трансакційних витрат, з чого зроблено висновки про практичну застосовуваність цих методів до аналізу перехідної економіки.*

**Ключові слова:** трансакції, трансакційні витрати, інституційна економіка.

### Постановка проблеми

За останні десятиріччя з'явилося безліч робіт з теорії трансакційних витрат, однак емпіричних досліджень у цій галузі все ще доволі мало. Складність емпіричної оцінки трансакційних витрат зумовлена декількома факторами. Серед них можна виокремити такі:

- існування декількох підходів до визначення поняття трансакційних витрат, відсутність єдиного загальноприйнятого підходу. Більше того, всі наявні визначення недостатньо операційні. Наприклад, порівняння витрат з тертям – гарна метафора, що дає змогу зрозуміти природу і сутність цього явища, але абсолютно марна для його кількісної оцінки;

- трансакційні і похідні витрати перебувають у нерозвинутій функціональній залежності (вибір технології зумовлює структуру трансакційних витрат, наявність цих витрат обмежує альтернативи вибору технологій). Межа, проведена між ними, доволі умовна, що варто враховувати при кількісній оцінці трансакційних витрат;

- витрати обміну  $C_{ijkm}$  визначаються як альтернативні витрати, які враховують усі ресурси: гроші, час і товари, витрачені певною особою (i) під час купівлі товару (j) із застосуванням цієї форми обміну (k) в інституційних рамках (m);

- більшість прямих вимірів пов'язані з високими витратами, а оберти легко вимірювані індикатори, які є ще й достатньо дешеві, в більшості випадків неможливо.

### Аналіз останніх досліджень і публікацій

Теоретичні, методологічні та методичні аспекти сутності трансакційних витрат відображено в працях Р. Коуза, О. Уільямсона, Дж. Коммонса, К. Поланьї, Кл. Менара, Е. де Сото, П. Мілгрона, Дж. Робертса, Т. Еггертссона, Д. Норта, Г. Демсеца, Дж. Уолліса, С. Архієреєва, Н. Іванової, Т. Кузнецової та ін.

Однак, незважаючи на значну розробленість загальної теорії трансакційних витрат, спірним залишається питання оцінки трансакційних витрат. Це питання має не тільки прикладне значення, можна припустити, що ця проблема стає найважливішим завданням узагалі теорії трансакцій, тому виступає критерієм істини висловлених теоретичних положень і є важливим з методологічного погляду. На цей аспект проблеми вказують більшість зарубіжних і вітчизняних дослідників.

Сьогодні значна частка трансакційних витрат має альтернативний характер. Відповідно, щоб оцінити кількісно ці витрати, треба проаналізувати їх і відкинути альтернативи. Але тоді спершу потрібно з'ясувати, які альтернативи були розглянуто й відкинуто як дуже витратні, а які було просто упущено, зважаючи на обмежену раціональність.

### Виклад основного матеріалу

На теоретичному рівні категорія трансакційних витрат потрапляє в логічну пастку: усі неефективні типи поведінки можна пояснити прагненням господарюючого суб'єкта зекономити на специфічних трансакційних витратах. Таке тавтологічне використання моделі трансакційних витрат дискредитує її. Тому деякі економісти до сьогодні скептично ставляться до інституційного підходу. Справді, в економічній науці встановлюється ціла низка традиційних показників і на макро-, і на мікрорівні, які далеко не повністю збігаються з теоретичною основою моделей. Але вони уможливають практичне застосування економічної науки.

Типи достовірних вимірів, застосовані до кожної конкретної моделі, поділяються на прямі і непрямі. Прямі виміри безпосередньо визначають розмірність і характеристики об'єкта чи його частини за певними якісними показниками. Непрямі виміри визначають цю

розмірність через модель, і їхня достовірність, таким чином, залежить від достовірності моделі. Наприклад, середній рівень освіти працівників може впливати на продуктивність праці та ефективність підприємства.

Перша спроба кількісної оцінки трансакційних витрат належить Гарольду Демсецу, який визначає трансакційні витрати і витрати обміну титулами власності [11, с. 45]. Він відносить до трансакційних витрат при торгівлі цінними паперами спред (різницю між ціною продажу і ціною купівлі акцій), комісійні виплати брокерам та податки з продажів.

Гарольд Демсец вважає, що виникнення інституту біржі зумовлено зацікавленістю покупців і продавців цінних паперів швидко купити або продати акції. Брокери керують процесом купівлі-продажу акцій і приймають на себе залишкові ризики.

Витрати, пов'язані зі зволіканням укладання угоди, є важливою складовою торгівлі на організованих ринках, і вони, відповідно до гіпотези Демсеца, що отримала в його роботі емпіричне підтвердження, домінують у визначенні спреду. При цьому граничні витрати, пов'язані з трансакціями за участю цінних паперів, знижуються в міру зростання інтенсивності торговельної діяльності.

Появу інституту біржі та координацію обмінної діяльності на Нью-Йоркській фондовій біржі можна пояснити зниженням граничних витрат вчинення трансакцій, які дає централізація. Таке саме зниження граничних трансакційних витрат при збільшенні сукупного обсягу угод характерне для торгівлі валютою і деякими іншими типами товарів. Відмінною рисою товарів, що торгуються на організованих ринках, є їхня висока стандартизація, оскільки тільки в цьому випадку покупці готові відмовитися від власної перевірки якості товару до укладання угоди.

Уперше завдання оцінити частку трансакційного сектору в економіці в масштабах країни поставили перед собою американські вчені Д. Норт і Дж. Уолліс [13].

Дуглас Норт і Джон Уолліс розмежовують трансформаційні та трансакційні витрати. До останніх вони відносять вартість праці, капіталу, землі та підприємницьких здібностей, витрачених на вчинення обміну, і через оцінку цих витрат намагаються виміряти частку трансакційного сектору в економіці Сполучених Штатів Америки.

Названі трансакційні витрати вони поділяють на три категорії:

– витрати, що виникають у відносинах «покупець – продавець»;

– витрати, що виникають усередині фірм і при взаємодії з посередниками;

– витрати, що виникають у зв'язку із захистом прав власності.

Витрати, що виникають у відносинах «покупець – продавець», включають витрати обох сторін.

Трансакційні витрати покупця – це витрати, що виникають у нього в процесі придбання товару або послуги (час, витрачений на огляд товару, на збір інформації про ціни, про продавця, про альтернативні пропозиції тощо) і не впливають на прибуток продавця.

Трансакційні витрати продавця – це витрати, яких продавець товару чи послуги не мав би, якби продавав їх самому собі (скажімо, витрати на рекламу товару).

Відзначимо, що вимірюванню піддаються тільки ті трансакційні витрати, які знаходять своє вираження в обміні товарами або послугами – так звані трансакційні послуги. Вони складають доступну для огляду, але не повну величину витрат. Наприклад, людина, вирішивши придбати квартиру, використовуючи послуги посередників, несе трансакційні витрати, пов'язані з оплатою послуг ріелторів і адвокатів. Покупець, який шукає квартиру самостійно, несе витрати, пов'язані з втратою часу. У другому випадку трансакційні витрати не є складовою частиною трансакційних послуг, вони не враховуються ринком і їх складно оцінити при статичному дослідженні галузі чи економіки в цілому. Відповідно, в цьому дослідженні, що принципово важливо, оцінюється не повний обсяг трансакційних витрат в економіці, а тільки рівень трансакційних послуг.

Витрати, що виникають усередині фірми і при взаємодії з посередниками, включають заробітну плату тих працівників, чия діяльність у фірмі пов'язана в основному з трансакційними послугами, а також вартість використуваного ними капіталу. Це працівники, які займаються купівлею ресурсів, розподілом продукції, координацією і моніторингом трансформаційної функції всередині фірми. Таким чином, обсяг внутрішньофірмового трансакційного сектору дорівнює валовому обсягу їхньої зарплати та обсягу капітальних послуг у сукупності.

Витрати, що виникають у зв'язку із захистом прав власності, включають витрати на утримання поліції і судової системи, на національну оборону тощо.



Рис. Логіка формування трансакційних витрат

Логіку кількісної оцінки трансакційних витрат, за Нортон і Уоллісом, можна представити у вигляді схеми (див. рис.).

Норт і Уолліс окремо розглядають приватний і державний сектори економіки і в кожному з них визначають так звані трансакційні галузі (галузі, які виробляють в основному трансакційні блага). У кожній з цих галузей, своєю чергою, вони виділяють працівників, безпосередньо зайнятих у виробництві трансакційних товарів і послуг, і встановлюють їх частку в загальній чисельності зайнятих. Таким чином, визначаються валова заробітна плата трансакційних працівників у кожній галузі і обсяг використаного ними капіталу. Підсумовування цих показників за всіма трансакційними галузями дає можливість оцінити обсяг трансакційного сектору в економіці.

У приватному секторі економіки до трансакційних галузей дослідники відносять торгівлю, сервісні послуги, фінанси і нерухомість, а до нетрансакційних – сільське господарство, будівництво, обробну промисловість, транспорт, гірничу промисловість, комунальне господарство. У державному секторі економіки до трансакційних галузей відносять державні фінанси, національну оборону, зовнішню політику, а до нетрансакційних – освіту, охорону здоров'я, соціальне страхування.

Дослідниками було виявлено тенденцію до зростання обсягу трансакційного сектору в США з 1870 по 1970 рр. Приватний трансакційний сектор зріс за цей період на 18,31 %, державний трансакційний сектор – на 10,3 %, сукупний – на 28,62 % і на 1970 р. становив 54,71 % від ВВП (див. табл.).

Дослідники вважають, що зростання трансакційного сектору в цей період відбувалося:

- по-перше, за рахунок руху від неринкових (непостережуваних, а отже, не врахованих в аналізі) трансакційних витрат до ринкових (вимірюваних, які складають весь ринковий трансакційний сектор);
- по-друге, за рахунок інвестицій, спрямованих на вдосконалення інституційної структури економіки, щоб країна могла реалізувати величезний виробничий потенціал, породжений науково-технічною революцією.

Беручи до уваги те, що за 100 років американська економіка зазнала фундаментальних змін (урбанізацію, превалювання обробної

Таблиця. Трансакційний сектор у США (у % від ВВП)

Роки	Приватний	Державний	Сукупний
1870	22,49	3,60	26,09
1880	25,27	3,60	28,87
1890	29,12	3,00	32,72
1900	30,43	3,67	34,10
1910	31,51	3,66	35,17
1920	35,10	4,87	39,98
1930	38,19	8,17	46,35
1940	37,09	6,60	43,69
1950	40,30	10,95	51,25
1960	41,30	14,04	55,35
1970	40,80	13,90	54,71

промисловості, зростання сектору послуг і державного сектору, збільшення розмірів фірм), Норт і Уолліс виокремлюють три причини зростання трансакційних витрат.

*Збільшення спеціалізації та поділу праці.* Розширення ринку, урбанізація, зростання спеціалізації призвели до знеособлення відносин, що змусило раціональних людей збільшити споживання трансакційних послуг (покупка інформації про продавців через посередників). Крім того, у зв'язку з урбанізацією контрактні відносини стали менш персоналізовані і більше розтягнуті в часі й просторі.

*Технологічні зміни у виробництві і транспортуванні.* Удосконалення технологій зробило можливим використання віддачі від масштабу в різних виробничих галузях, у зв'язку з чим ускладнилася структура фірм. Відповідно збільшилися й внутрішньофірмові трансакційні витрати (зокрема, витрати, пов'язані з відокремленням власності від контролю).

*Зростання ролі держави щодо приватного сектору.* У державній системі управління виконавча влада посіла домінуючі позиції. Відносно цього збільшилися трансакційні витрати в приватному секторі економіки.

Серед витрат, пов'язаних із функціонуванням на нелегальних ринках, можна виділити три групи:

– витрати використання нелегальних методів на легальних ринках (скажімо, хабарі посадовим особам для проходження необхідних агенту процедур, чи витрати, пов'язані з невідзначеністю, що породжується корупцією);

– витрати входу на легальні ринки і функціонування на цих ринках у рамках формальних правил (широке дослідження таких витрат по 75 країнах було здійснено групою вчених у 2000 р. [12], наведено дані про ті зусилля (в часі, грошах та кількості процедур), які треба витратити, щоб розпочати легальний бізнес у різних країнах: від 2 днів і 2 процедур у Канаді до 142 днів та 11 процедур в Індонезії та 171 дня і 15 процедур у В'єтнамі);

– витрати функціонування на нелегальному ринку. Багато цікавих фактів з цієї теми дослідження зібрано в книгах перуанського економіста Ернандо де Сото [9].

Ернандо де Сото розробив оригінальну класифікацію трансакційних витрат у розрізі здійснення підприємницької діяльності. Ця класифікація побудована на ознаці легальності/нелегальності підприємницької діяльності. Якщо суб'єкт господарювання веде свою діяльність легально, то він сплачує так звану

«ціну підпорядкування закону». Вона складається з декількох частин:

– витрати доступу до закону – пов'язані з можливістю здійснювати підприємницьку діяльність на легальній основі;

– витрати продовження діяльності в рамках закону – обов'язок сплачувати податки та інші збори, підкорюватися бюрократичній регламентації виробничих стандартів, зазнавати втрат через недосконалість судочинства при розв'язанні конфліктів. Основним джерелом тиску на підприємців виявляються не податки, а бюрократичні процедури.

Якщо ж суб'єкт господарювання вирішив здійснювати свою діяльність в обхід чинного законодавства, він звільняється від тягаря ціни підпорядкування закону, однак змушений платити ціну позалегалності, що включає в себе:

– витрати, пов'язані з ухиленням від легальних санкцій;

– витрати, пов'язані з трансфертом доходів;

– витрати, пов'язані з ухиленням від оподаткування та нарахувань на заробітну плату;

– витрати, пов'язані з відсутністю легально зафіксованих прав власності;

– витрати, пов'язані з неможливістю використовувати контрактну систему;

– витрати, пов'язані з виключно двостороннім характером позалегальної угоди.

### **Висновки та перспективи подальших досліджень**

Як показали дослідження, в Україні трансакційні витрати, пов'язані із входом на ринок, корупцією, підтримкою ділових контактів, охороною бізнесу та інфраструктурним супроводом, досить значні та мають тенденцію до зростання. Це особливо відчутно для малих підприємств.

Не всі витрати підлягають прямій калькуляції, оскільки відносини часто реалізуються у вигляді складного обміну послугами, де винагорода може не набувати грошової форми.

Масштаб трансакційних витрат сильно варіюється за сферами діяльності та іншими ринковими сегментами. Але неформальні витрати набагато перевищують офіційні виплати. Розмір і характер трансакційних витрат більшою мірою залежать від обраної підприємцем ділової стратегії – вибору контрагентів, способів доступу до ресурсів та ставлення до тіньових операцій.

В умовах українських реалій методологія Е. де Сото є актуальною і заслуговує на детальне вивчення та глибокий аналіз. Ця методологія

може слугувати ґрунтовною базою емпіричних досліджень позалегального сектору української економіки, що підтверджують дослідження і розрахунки, наведені в працях Т. Кузнецової і Н. Іванової [2–4]. Досліджуючи трансакційні

витрати через призму ціни підпорядкування закону та ціни позалегальності, можна виявити фактори, які змушують підприємця рухатися в тінь, що, як наслідок, має негативний вплив на макрорівні.

#### Список літератури

1. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С. И. Архиреев. – Харьков : БизнесИнформ, 2000. – 288 с.
2. Іванова Н. Ю. Вплив ціни підпорядкування закону на ефективність діяльності транспортних підприємств / Н. Ю. Іванова, Т. К. Кузнецова // Вісник економіки транспорту і промисловості : зб. наук.-пр. статей. – Харків : УкрДАЗТ, 2004. – Вип. 7. – С. 108.
3. Іванова Н. Ю. Ціна підпорядкування закону – вимірник вартості легального функціонування підприємств / Н. Ю. Іванова, Т. К. Кузнецова, В. Д. Бабій // Наукові записки НаУКМА. – К. : Видавничий дім «KM akademiа», 2001. – Т. 19 : Економічні науки. – С. 47–51.
4. Кузнецова Т. К. Оцінка впливу ціни підпорядкування закону на прибутковість підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Кузнецова Тетяна Климівна ; Нац. транспортний ун-т. – К., 2004. – 20 с.
5. Кузьминов Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 487 с.
6. Менар К. Экономика организаций / Клод Менар ; под ред. А. Г. Худокормова. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 160 с.
7. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент : в 2 т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – Т. 1. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 472 с.
8. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Дуглас Норт. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
9. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Эрнандо де Сото. – М. : Catallaxy, 1995. – 320 с.
10. Commons J. Institutional Economics : Its Place in Political Economy / John Rogers Commons. – NY : McMillan, 1934. – 58 p.
11. Demsetz H. The Cost of Transacting / Harold Demsetz // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82, № 1. – P. 33–53.
12. Regulation of Entry / Simeon Djankov, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer // Quarterly Journal of Economics. – 2002. – Vol. 117, № 1. – P. 1–37.
13. Wallis J. J. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / John J. Wallis, Douglass North. – University of Chicago Press, 1986. – P. 95–162.

*A. Kyriienko, N. Ivanova*

### PROBLEMS OF EMPIRICAL ESTIMATION OF TRANSACTION COSTS

*The article describes various approaches to the study of transaction costs and the related methods of their empirical estimation. Several approaches to measuring transaction costs were analyzed. The conclusion is done about the practical applicability of these methods to the analysis of transition economy.*

**Keywords:** transaction, transaction costs, institutional economics.

*Матеріал надійшов 28.05.2015*