

## РОЛЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

*Стаття присвячена ролі трансакційних витрат при реалізації угод державно-приватного партнерства. Положення класичної (а сьогодні - неокласичної) економічної теорії не дають пояснення тій складній системі взаємовідносин, які виникають в середовищі господарювання. Альтернативою неокласичній економічній теорії стала течія, яка увійшла в історію під назвою інституціоналізм. У зв'язку з цим в роботі проведено аналіз положень класичної економічної теорії. Висвітлено основні передумови виникнення інституціональної теорії. Досліджено теорію трансакційних витрат як одну з концепцій інституціоналізму. Проаналізовано категорії "трансакції" та "трансакційні витрати". Вивчено роль трансакційних витрат в реалізації державно-приватного партнерства.*

**Ключові слова:** державно-приватне партнерство, класична економічна теорія, інституціоналізм, теорія трансакційних витрат, трансакція, трансакційні витрати.

Постановка проблеми. Нові виклики, які постають перед урядами держав в питаннях розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних з ними послуг з урахуванням вимог сьогодення як передумови забезпечення сталого економічного розвитку, спонукають останніх до пошуку нетрадиційних шляхів вирішення цієї проблеми. Зважаючи на проблеми бюджетних обмежень, високий ступінь зношеності інфраструктурних об'єктів, низької якості інфраструктурних послуг тощо, одним з найпоширеніших підходів щодо розбудови інфраструктурного комплексу та забезпечення послугами належної якості стало залучення приватного сектору у формі державно-приватного партнерства. У даному випадку йдеться про те, що функції, які традиційно вважаються державними, а саме, будівництво та утримання автомобільних та залізничних шляхів, мостів, тунелів, аеропортів, залізничних вокзалів, шкіл, лікарень, надання комунальних послуг тощо доцільно на певних умовах передати під відповідальність приватного сектору.

Як зазначають багато дослідників, положення класичної (а на сьогодні - неокласичної) економічної теорії не в змозі охопити всю ту складну природу стосунків, які виникають між учасниками економічних взаємовідносин, та відповідно дати їм пояснення. Це ж стосується і державно-приватного партнерства, що являє собою складну систему взаємовідносин між державою та приватним бізнесом в сфері розвитку інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг та, в числі іншого, передбачає згрупування в одних руках всього циклу робіт (наприклад, від проектування і будівництва до утримання об'єктів інфраструктури та самого надання послуг) і передачу ризиків від державного до приватного сектору. Пов'язано це,

насамперед, з тим, що вищезгадані теорії виходять з умов досконалої конкуренції та економічної рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку державно-приватного партнерства досліджували багато закордонних та вітчизняних науковців, серед яких Д. Е. Стігліц, С. П. Осборн, Е. Р. Йескомб, Е. С. Савас, М. Р. Рейч, М. Геддес, К. Магаріньос, О. В. Берданова, В. М. Вакуленко, В. М. Геєць, О. М. Головінов, Н. Г. Діденко, В. І. Дубницький, І. В. Запатріна, М. О. Лендвел, А. Ф. Мельник, Н. А. Мікула та інші.

Проблемам розвитку інституційної теорії присвячені праці Дж. Коммонса, Р. Коуза, О. Вільмсона, Д. С. Львова, Я. І. Кузьміна, Р. І. Капелюшнікова та інших.

Виділення невирішеної раніше частини проблеми. Однак, не дивлячись на певну методологічну розробленість даних наукових проблем, недостатня увага дослідників присвячена розгляду феномену державно-приватного партнерства через призму положень інституційної теорії. Зокрема, це стосується такої її категорії як трансакційні витрати.

Постановка завдання. Метою даної публікації є аналіз категорії "трансакційні витрати" при реалізації угод державно-приватного партнерства.

Викладення основного матеріалу дослідження. На думку А.Н. Олейніка, який використав схему епістимологічного аналізу теорії, запропоновану Імре Лакатошем [4, 11, 12] три наступних твердження формують "жорстке ядро" (твердження, що залишаються незмінними в ході будь-яких модифікацій та уточнень і супроводжують розвиток теорії) неокласичної моделі:

- рівновага на ринку існує завжди, вона єдина і завжди співпадає з оптимумом за Парето;

- індивіди здійснюють вибір раціонально;  
- переваги індивідів є стабільними та носять екзогенний характер, тобто на них не впливають зовнішні фактори.

"Захисна оболонка" згідно того ж підходу (твердження теорії, які піддаються постійним корегуванням в міру її розвитку) включає наступні положення:

- приватна власність на ресурси є абсолютною передумовою здійснення обміну на ринку;

- витрати на отримання інформації відсутні, та індивіди володіють всім обсягом інформації по угоді;

- межі економічного обміну визначаються на основі принципу спадаючої корисності, враховуючи початковий розподіл ресурсів між учасниками взаємодії. Витрати при здійсненні обміну відсутні, і єдиний вид затрат, який розглядається в теорії - виробничі витрати. [4]

Однак, навіть поверхневий погляд на такі передумови дозволяє прийти до висновку, що більшість із них не спрацьовують таким чином, як це передбачали розробники неокласичної економічної теорії. Найбільш показовим тут є твердження про повну інформаційну забезпеченість сторін угод в час, коли сама інформація перетворилася на найцінніший економічний ресурс з усіма притаманними йому характеристиками, такими як нерівномірність розташування, дефіцитність, вартісність тощо. А це в свою чергу вказує на існування інформаційної асиметрії: з двох учасників угоди один завжди володітиме більшим обсягом інформації, ніж інший, що і надає йому перевагу.

Першими, хто помітив недосконалість неокласичної теорії, були Джон Коммонс та Рональд Коуз, що зафіксували певну неповноту передумов неокласичної економічної теорії. З метою компенсувати даний недолік, вони запропонували враховувати при аналізі фактори неповноти інформації, очікувань і впливу колективних дій інститутів.

Як уже було наведено вище, гіпотеза щодо володіння повною інформацією всіма учасниками угоди в умовах ринку не спрацьовує, та, відповідно, вона була замінена концепцією неповноти (недосконалість) інформації; внаслідок того, що одні ринкові контрагенти знають більше, а інші - менше, перші внаслідок цього отримують перевагу над другими. Тому вважається, що люди здійснюють економічно доцільні дії, виходячи, насамперед, із неповної інформації.

Іншою причиною є очікування дій інших по відношенню до себе. Люди діють, виходячи з певних очікувань. Механізм цих очікувань базується на тому, що вони не володіють всією

повнотою інформації, а це, в свою чергу, призводить до паніки. Тому, як зазначають Я. І. Кузьмінов та М. М. Юдкевіч, всі рішення приймаються, виходячи з очікувань того, як поведуть себе гравці на ринку, чи буде інфляція, чи будуть утримані робочі місця тощо. Тобто, економіка сформована, головним чином, очікуваннями, а не фіксацією поточного стану справ. Ніхто не здійснює будь-якої економічно усвідомленої дії, базуючись тільки на екстраполяції [2].

За словами академіка Д. С. Львова, економіка розглядається багатьма економістами як несуча конструкція, на яку накладаються інші сфери суспільства, які у всьому від неї залежні. Частково це пояснюється впливом притаманної класичній чи неокласичній економічній теорії традиції розглядати економіку як самостійну і самодостатню систему, що володіє властивостями саморегулювання, яка сама створює умови свого функціонування і здатна діяти незалежно від інших частин суспільства. Марксистська концепція базису і надбудови також сприяла поширеності уявлень про примат економіки в суспільстві [1].

В даному випадку ринкове саморегулювання означає, що всі економічні процеси: виробництво, розподіл, споживання, заощадження, інвестування повинні здійснюватися у формі взаємодії попиту і пропозиції за цінами, що виникають в ході операцій купівлі-продажу. Поміж тим, аж до XIX ст., а в більшості країн і значно пізніше, основні елементи ринку - попит, пропозиція, норма обміну як загальний випадок ціни - в тій чи іншій мірі визначались поза ринковими факторами, а саме: політичною владою, місцевими звичаями, становими обмеженнями та привілеями (межа осілості в Російській імперії - прим. авт.). При переважаючому впливі цих факторів обмін може відбуватися або за фіксованими цінами, або при кількісних обмеженнях, встановлених "зверху", котрі передують обміну і є його умовою [1]. Тобто, як видно з вищенаведеного, функціонування економіки відбувається в певних окреслених рамках формальних чи неформальних правил.

За словами ще одного теоретика інституціоналізму Дж. Коммонса, колективні дії являють собою просто рамку для індивідуальних дій.

У свою чергу, на думку Я. І. Кузьмінова та М. М. Юдкевіч, інституціональна структура суспільства - це ті рамки, в яких дозволяється чи не дозволяється щось робити. Це можуть межі, що визначаються звичаями чи очікуваннями відносно того, чи будуть оточуючі ігнорувати недотримання таких звичаїв іншими, чи вони відреагують жорстко. За їхнім висловом, в таких

межах відбувається "вільний рух економічних воль [2].

Таким чином, наведені вище недоліки положень класичної та неокласичної економічних теорій ускладнюють адекватне пояснення економічних процесів та, що найважливіше, унеможливають здійснення їхнього економічного прогнозування. Це спричинило об'єктивну необхідність в розробці та застосуванні нової економічної доктрини, яка б усунула недоліки і бар'єри попередньої та дала б змогу здійснювати економічний аналіз з метою формування прогнозних показників та розробки відповідних управлінських рішень. Дана теоретична концепція, яка враховує дію як економічних, так і позаекономічних (правових, соціальних, культурологічних тощо) факторів, відома під назвою як інституціоналізм, та її сучасна версія - неоінституціоналізм.

Як вказують більшість дослідників, течія, яка стала альтернативою неокласичній економічній теорії та увійшла в історію під назвою інституціоналізм, зародилась в кінці XIX ст. [1, 2, 3, 4, 7, 11, 12]. Зокрема, Шастітко А. Е. зазначає, що дана концепція стала продовженням традицій історичної школи і початково була відома, як американський інституціоналізм. Його поява пов'язана насамперед з роботами Т. Веблена [13], в яких він піддав критиці концепцію раціональності та пов'язаний з нею принцип максимізації як основоположний в поясненні поведінки економічних агентів [7].

Центральне місце в інституціональній економіці займають трансакційні витрати, які описані в однойменній теорії трансакційних витрат. Як зазначає Олейнік А. Н., ключовим моментом даної теорії є припущення існування витрат на ідентифікацію продавців та цін [4].

Перед тим, як перейти до їх характеристики, проаналізуємо спочатку саме поняття "трансакція".

Вважається, що Дж. Коммонс був першим, хто описав дану категорію у своїй теорії трансакцій. Відповідно до визначення, даного ним у праці "Інституційна економіка" "трансакції - це не обмін товарами, а відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством" [10]. У своїй праці він їх виділяв три види: угоди, раціонування та управління. Відносини між сторонами в трансакціях угод за своєю природою є т.зв. симетричними, що означає наступне: обидва учасники володіють однаковою кількістю прав та обов'язків, що надає їм можливість захищати свої інтереси в разі їх порушення. Для здійснення трансакції угоди кожний її потенційний учасник має усвідомлювати власну вигоду.

Трансакції управління передбачають наявність

в однієї зі сторін закріпленого права приймати рішення відносно іншої. Такі трансакції пов'язані не з перерозподілом благ, а з їх виробництвом і мають місце у відносинах ієрархії.

Трансакції раціонування передбачають взаємодію між людьми та органом управління, який виконує функції специфікації прав власності. Хоча дані трансакції не виключають переговорного процесу та звернень з боку сторони, відносно якої здійснюється раціонування, лише одна сторона має виключне право приймати кінцеве рішення.

На думку О. Вільямсона, трансакція має місце тоді, коли товар чи послуга перетинає межі суміжних технологічних процесів. Трансакції опосередковуються управлінськими структурами (ринками, ієрархіями та їх змішаними формами) [5].

Більш ширше визначення було запропоновано Шастітко А. Е., що визначає трансакцію як діяльність людини у формі відчуження та присвоєння прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві, які здійснюються у процесі планування, контролю за виконанням обіцянок, а також адаптації до непередбачених обставин [7].

Витрати, які супроводжують трансакції, прийнято називати трансакційними. Вони протиставляються т.зв. трансформаційним, чи виробничим, які виникають в результаті впливу засобів праці на предмет праці, в результаті чого змінюється натурально-уречевлена форма останніх та утворюється нова споживча вартість. Відповідно, до трансакційних витрат відносять всі інші, які існують поза сферою виробництва: пов'язані з вивченням ринку, пошуком інформації, веденням переговорів, забезпеченням прав власності тощо.

Існують різні підходи щодо визначення даного поняття. Виходячи з дефініції Р. Коуза, який вперше ввів дану категорію, трансакційні витрати розглядаються як витрати використання механізму цін. Однак він пов'язував їх з функціонуванням ринку і не брав до уваги трансакційні витрати, що виникають всередині фірми, чи в неринкових господарських системах. Згідно твердження Р. Коуза, фірма виникає тоді, коли агентські витрати, пов'язані з наданням агентам певних повноважень, менші за витрати функціонування ринку, тобто трансакційні витрати [2, 6, 7, 9].

За визначенням іншого економіста К. Ерроу, трансакційні витрати слід розглядати як витрати на управління економічною системою [8].

О. Вільямсон розглядає трансакційні витрати як еквівалент тертя в механічних системах. Він розподіляє трансакційні витрати на *ex ante* (лат. попередні - прим. авт.) витрати, пов'язані зі

складанням проекту договору, веденням перемовин і забезпеченням гарантій угоди, та *ex post* (лат. наступні - прим. авт.), - що виникають у зв'язку з неефективною адаптацією і корегуванням договору, коли реалізація контракту збивається зі встановленого курсу в результаті прогалин в угоді, помилок, упущень та непередбачуваних зовнішніх збурень [5].

Для обґрунтування феномену трансакційних витрат існують два моменти: неспівпадіння економічних інтересів взаємодіючих один з одним агентів та феномен невизначеності. Останній визначається через фрагментарність (і, зазвичай, спотворюваність) наявної індивідами інформації та обмежених можливостей її переробки, якими вони (агенти) володіють. Враховуючи наявність двох аспектів в поясненні трансакційних витрат, їх можна інтерпретувати як витрати з координації діяльності економічних агентів та зняття розподільного конфлікту поміж ними [7]. Тобто, непостійність та швидкозмінюваність ситуації на ринку спричиняє ситуацію невизначеності, що, в свою чергу, викликає необхідність здійснення додаткових витрат компаніями, які там оперують.

Найбільш показовою тут буде ситуація з реалізацією проектів державно-приватного партнерства, яким притаманні такі характеристики як тривалість відносин та невизначеність, яка з цим пов'язана, а також дещо суперечливі цілі держави та приватного бізнесу: якщо перша ставить собі за мету досягнення соціального, насамперед, задоволення потреб населення, то другий - отримання прибутку.

Довга тривалість угод державно-приватного партнерства спричиняють витрати, пов'язані з отриманням інформації та її обробкою для розробки прогнозних показників діяльності і зниження таким чином міри невизначеності та ризиків, які з нею пов'язані; до таких витрат також відноситься страхування ризиків. Наприклад, при реалізації концесійної угоди з будівництва та утримання автомагістралі важливого значення для розрахунку плати за користування такою дорогою набувають прогнозні показники транспортного потоку за добу. Суперечливість цілей сторін викликає необхідність здійснення витрат для забезпечення прав власності та дотримання сторонами своїх зобов'язань; вони включають витрати на проведення: повторних перемовин, судових процедур, незалежного аудиту тощо.

Окрім того, ускладнюється весь організаційний процес, пов'язаний з реалізацією проекту державно-приватного партнерства, оскільки, на відміну від традиційних державних закупівель, йдеться про об'єднання всіх стадій життєвого циклу проекту (починаючи від проектування інфраструктурного об'єкту і закінчуючи наданням інфраструктурних послуг) у сфері відповідальності

одного приватного оператора чи консорціуму компаній. А це, в свою чергу, вимагає більших витрат часу та ресурсів (оскільки передбачається залучення незалежних консультантів для виконання окремих видів робіт та надання послуг).

Таким чином, підготовка та реалізація проекту державно-приватного партнерства супроводжується низкою операцій, що тягнуть здійснення трансакційних витрат. Зокрема, на попередній стадії виникають витрати, пов'язані з вивченням доцільності залучення приватного сектору до розбудови інфраструктури загального користування та надання пов'язаних послуг, розробкою стандартів якості та основних вимог до потенційних учасників від приватного сектору, вивченням ринку приватних операторів, можливих джерел фінансування тощо. Ці заходи вимагають збору та обробки великих масивів інформації, дуже часто за участі незалежних консалтингових фірм.

На стадії організації та проведення тендеру передбачається здійснення витрат на розробку тендерної документації, доведення її до всіх зацікавлених сторін, оцінку поданих тендерних пропозицій та визначення переможця тендеру, ведення перемовин, складання контракту, розробку механізмів реалізації угоди. Беручи до уваги складність таких робіт та послуг, що планується надавати, дуже часто сюди залучають треті сторони. Йдеться, насамперед, про фахівців з окремих технічних галузей.

На постконтрактній стадії виникають трансакційні витрати, пов'язані з: 1) поганою адаптацією до непередбачуваних обставин; 2) судовими тяжбами; 3) використанням структур управління (часто не судів), куди сторони звертаються для залагодження конфліктів; 4) точним виконанням контрактних зобов'язань [5].

Як зазначає Т. М. Фертікова, найбільш цікавою складовою трансакційних витрат є витрати опортуністичної поведінки. Останню визначають як спосіб дій економічного агента відповідно до власних інтересів всупереч інтересам організації, суспільства, як "переслідування власного інтересу, що доходить до віроломства". Як правило, опортунізм передбачає порушення деяких моральних норм: чесності, відповідальності, поваги до інших, сумлінного ставлення до виконання власних обов'язків. Це тягне за собою додаткові витрати тих осіб, чіми інтересами нехтує опортуніст [6].

В державно-приватному партнерстві опортуністична поведінка пов'язана з асиметрією (нерівномірним розподілом) інформації, якою володіють держава як замовник та приватний бізнес як виконавець, та невизначеністю. Вважається, що державний замовник володіє надто обмеженим обсягом інформації про

потенційних виконавців, що негативно відобразиться на структурі контракту, оскільки не будуть враховані всі фактори, а відтак призведе до високих трансакційних витрат. Приватна сторона, в свою чергу, має перевагу над учасником з боку держави і таким чином може використовувати дану ситуацію на свою користь, навіть зі шкодою для партнера: завищувати реальні витрати, знижувати собівартість за рахунок якості, використовувати на власну користь об'єкти інфраструктури тощо.

Висновки. Отже, реалізація вищевказаних заходів, які не пов'язані прямо зі створенням нової доданої вартості, вимагає затрат часу та ресурсів, що є визначальним при прийнятті управлінських рішень.

### Список літератури

1. Институциональная экономика: учебное пособие / Под рук. акад. Д. С. Львова. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 318 с.
2. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика: курс лекций / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. - М.: МФТИ, 2002. - 237 с.
3. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / А. Н. Нестеренко; отв. ред. акад. Л. И. Абалкин. - М.: Эдиториал УРСС, 2002. - 416 с.
4. Олейник А. Н. Институциональная экономика: учебное пособие / А. Н. Олейник. - М.: ИНФРА-М, 2002. - 416 с.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, "отношенческая" контракция / Научное редактирование и вступительная статья В. С. Катькало; пер. с англ. Ю. Е. Благова, В. С. Катькало, Д. С. Славнова, Ю. В. Федотова, Н. Н. Цытович. - СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. - 702 с.
6. Фертікова Т. М. Інституційна економіка: навчальний посібник / Т. М. Фертікова. - Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. - 128 с.
7. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко; 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. - 591 с.
8. Arrow Kenneth J. The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocations / Kenneth J. Arrow // Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPP System, Washington, D.C., Government Printing Office, Washington, 1969. - Vol. 1. - P. 47 - 64.
9. Coase R. The Nature of the Firm: Influence / R. Coase // Journal of Law, Economics and Organization. - 1988. - Vol. 4. - P. 33 - 47.
10. Commons J. R. Institutional Economics / J. R. Commons // American Economic Review. - 1931. - V. 21. - P. 648 - 657.
11. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. Principles of Neoinstitutional Economics / T. Eggertsson. - Cambridge: Cambridge University Press, 1990. - 385 p.
12. Hodgson G. Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics / G. Hodgson. - Cambridge: Polity Press, 1988. - 365 p.
13. Veblen T. The Limitations of Marginal Utility / T. Veblen // The Philosophy of Economics / Ed. D. M. Hausman. - Cambridge: Cambridge University Press, 1984. - Ch. 7.

---

**Аннотация**

*Павел Шилепницький*

**РОЛЬ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ  
ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЁРСТВА**

*Статья посвящена роли транзакционных издержек при реализации соглашений государственно-частного партнерства. Положения классической (а сегодня - неоклассической) экономической теории не дают объяснения той сложной системе взаимоотношений, которые возникают в среде хозяйствования. Альтернативой неоклассической экономической теории стало течение, которое вошло в историю под названием институционализм. В связи с этим в работе проведен анализ положений классической экономической теории. Освещены основные предусловия возникновения институциональной экономической теории. Исследована теория транзакционных издержек как одна из концепций институционализма. Проанализированы категории "транзакции" и "транзакционные издержки". Изучена роль транзакционных издержек в реализации государственно-частного партнерства.*

**Ключевые слова:** *государственно-частное партнерство, классическая экономическая теория, институционализм, теория транзакционных издержек, транзакция, транзакционные издержки.*

**Summary**

*Pavlo Shylepnytskyi*

**THE ROLE OF TRANSACTION COSTS IN PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP  
IMPLEMENTATION**

*The article is devoted to the role of transaction costs in public-private partnerships contracts implementation. Provisions of classical (and now - neo-classical) economic theory don't provide explanation of the complicated system of interrelationships which arise in the business environment. An alternative to the neo-classical economic theory was a school which became known under the name of institutionalism. In this regard, the paper analyzes the provisions of the classical economic theory. The main pre-conditions of the institutional theory emergence are highlighted. The theory of transaction costs as one of the institutionalism concepts is investigated. Categories of "transaction" and "transaction costs" are analyzed. The role of transaction costs in public-private partnership implementation is studied.*

**Key words:** *public-private partnership, classical economic theory, institutionalism, theory of transaction costs, transaction, transaction costs.*