УДК 330.34

А.В. СКОРОБОГАТОВ, аспірант Дніпропетровського університету економіки та права

ТРАНСАКЦІЙНІ СКЛАДОВІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІРМИ У РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Прогрес у реформуванні економіки України приносить не тільки здобутки, уособлені в економічному зростанні та покращанні інвестиційного клімату, але і ставить нові питання. Становлення новітньої економіки змішаного типу, що є кінцевою метою ринкових реформ, неможливе без урахування психологічних, соціальних та політичних складових того середовища, в якому приймаються економічні рішення. Ці складові є сферою дослідження представників соціально-інституціонального напрямку економічної теорії. Саме вихід України на новий рівень економічних реформ, перехід від «дикого» капіталізму до більш розвинутих форм капіталістичних відносин зумовлює актуальність критичного перегляду робіт дослідників інституціональних аспектів економічних відносин.

Інституціональний напрямок економічної думки активно еволюціонує з 1830-х років. Роботи представників німецької історичної школи (Ф. Лист, В. Шмоллер, Г. Зобарт) були творчо переосмислені та доповнені в XX ст., що призвело до появи «старого» інституціоналізму (Т. Веблен, Д. Коммонс, У. Мітчелл, Д. Гелбрейт). Суттєвий внесок належить Р. Коузу, який ввів в економіку поняття трансакційних витрат, та представникам неоінституціональної економічної теорії, яка сформувалася під впливом теорії ігор (А. Алчіану, О. Вільямсону, Д. Норту, Д. Б'юкенену). Значний внесок у цей напрямок зробила французька школа нової інституціональної економіки (Л. Тевено, О. Фавро). В країнах колишнього Радянського Союзу на ниві досліджень інституціональної складової економічних відносин найбільш активно працюють Р. Нуреєв, А. Олейник, Я. Кузьмінов, а серед українських дослідників – С. Архієреєв, Т. Гайдай.

Мета цього дослідження – зробити огляд праць, які присвячені проблемам інституціональної економіки взагалі і трансакційним витратам зокрема та дослідити вплив становлення ринкових інститутів на розвиток економіки в Україні.

Головні питання інституціоналізму – що таке інституції, яким чином вони впливають на поведінку виробників, споживачів та держави? Чому на їх існування витрачаються чималі кошти? Як еволюціонують інституції та які чинники впливають на цю еволюцію? [1, с. 132–148].

За визначенням Д. Норта, інституції – це правила гри в суспільстві або обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певне річище [2, с. 11]. Правила гри в суспільстві обмежують вибір можливих варіантів поведінки як для споживача, так і для виробника, причому обмеження можуть встановлюватися як з боку офіційної влади (правила, закони), так і неофіційно (звичаї, традиції).

На думку багатьох економістів, сенс підтримки суспільством інституційних обмежень полягає в економії трансакційних витрат. Розробка теорії трансакційних витрат, в першу чергу, пов'язана з іменами двох економістів – Р. Коуза та О. Вільямсона.

Базовою одиницею аналізу в теорії трансакційних витрат визнається акт економічної взаємодії, угода, що і має назву «трансакція». Категорія трансакції в працях названих вище економістів трактується гранично широко і використовується для позначення обміну як товарами, так і юридичними зобов'язаннями. Причому трансакціями визнаються як детально задокументовані і юридично оформлені контракти, так і прості домовленості, що потребують простого взаємопорозуміння сторін. Витрати й втрати, якими може супроводжуватися така взаємодія, отримали назву трансакційних витрат.

Трансакційні витрати – центральна категорія неоінституціонального аналізу. Ортодоксальна неокласична теорія схильна розглядати ринок як налагоджений механізм, в якому немає необхідності враховувати витрати на обслуговування угод. Змінила цей погляд на ринок як на ідеально функціонуючий механізм стаття Р. Коуза «Природа фірми» (1937 р.), в якій було показано, що при кожній угоді необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, установлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності, що, у свою чергу, призводить до зростання загальних витрат за контрактом. Ці додаткові витрати здатні суттєво змінити рішення, які приймаються економічними суб'єктами.

Спочатку трансакційні витрати були визначені Р. Коузом як «витрати користування ринковим механізмом» [3, с. 148]. Пізніше це поняття набуло більш широкого змісту. Воно стало позначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона (взаємодія) відбувається – на ринку або в межах самої фірми – оскільки ділове співробітництво в рамках ієрархічних структур (таких як фірми) також не проходить без непорозумінь і втрат. За визначенням К. Далмана, яке завоювало найбільше визнання, трансакційні витрати включають витрати на збір та переробку інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, на контроль за дотриманням контрактів і примусове їх виконання. Введення в науковий обіг ідеї трансакційних витрат виявилося великим теоретичним досягненням, яке, у свою чергу, призвело до постановки принципово нових питань стосовно обсягу та різновидів трансакцій, причин їх різноманіття та характеру співвідношення з виробничими (трансформаційними) витратами.

На думку О. Вільямсона, трансакції розрізняються за трьома головними ознаками – ступенем їх специфічності, повторюваності і невизначеності [4, с. 18–20]. На його погляд, чим більш загальний, короткостроковий та однозначний характер має угода, тим більше підстав або взагалі обходитися без її юридичного оформлення, або обмежуватися складанням найпростіших контрактів. Навпаки, чим більш спеціальний, повторюваний і невизначений характер мають стосунки між контрагентами, тим вищими будуть трансакційні витрати і, відповідно, тим більшими будуть стимули до встановлення довгострокових відносин і укладання детальних контрактів між учасниками.

Особливого значення О. Вільямсон надає специфічності угоди. На його думку, специфічною є угода, яка потребує для виконання специфічних ресурсів. Пояснюючи, що таке специфічні ресурси, О. Вільямсон вказує, що у випадках, коли певний ресурс може використовуватися в різних виробничих процесах, він становить інтерес для безлічі користувачів і його ціна мало залежить від того, де саме він використовується. Відповідно, зрив запланованої угоди мало позначається на доходах власника ресурсу. На відміну від цього спеціальний ресурс, пристосований до умов конкретної угоди, у випадку розірвання угоди значною мірою втрачає свою цінність. Згідно з Вільямсоном, спеціальним ресурсом може бути як фізичний капітал (обладнання), так і людський (знання). Специфічність ресурсу може обумовлюватися його місцем розташування, а також призначенням для єдиного покупця при відсутності альтернатив збуту.

Як показав О. Вільямсон, у результаті інвестиції у специфічні активи, зроблені економічним агентом, відбувається його «замикання» в угоду зі своїм нинішнім партнером. Якщо до вкладення грошей в специфічні активи агент мав змогу обирати серед досить великої кількості приблизно рівноцінних контрагентів, то тепер коло можливих контрагентів звужується до одного. Розрив відносин стає рівнозначним втраті капіталу, вкладеного в специфічні активи, тому що вони пристосовані до особливостей даного партнера і мають малу цінність для всіх інших. Це перетворення вихідної конкурентної ситуації в кінцеву монопольну О. Вільямсон назвав «фундаментальною трансформацією», яку він вважає головною перешкодою на шляху ринкового обміну.

Згідно з висновками представників неокласичної школи (А. Маршала, В. Парето, П. Самуельсона) ринковий обмін товарами, послугами та ресурсами між національними економіками різних країн поступово вирівнює ціни, доходи та рівень добробуту в цих країнах [5, с. 415]. Проте в реальному житті спостерігається процес збагачення багатих і ще більшого збіднення бідних. Аналізуючи цю проблему, А. Алчіан сформулював ідею про конкуренцію між інституціями, яка сприяє витісненню неефективних інституцій більш ефективними, тобто такими, як зменшують трансакційні витрати в суспільстві.

Р. Коуз вперше поставив питання про причини одночасного існування в ринковій системі двох протилежних способів координації дій економічних суб'єктів – децентралізованого, властивого ринку, і централізованого, характерного для свідомо керованих організацій, зокрема фірм. На його думку, економія трансакційних витрат є вирішальним фактором при виборі організаційної форми та розмірів фірми. Причому доцільність існування будь-якого підрозділу фірми вирішується в контексті питання: «Що краще – виготовити продукцію самостійно (і взяти на себе трансформаційні та трансакційні витрати, пов'язані з виробничим процесом), чи просто купити необхідні товари та послуги на ринку (додавши до ціни самого товару чи послуги трансакційні витрати, пов'язані з актом купівлі-продажу). Праці Р. Коуза відкрили принципово нову площину економічних досліджень. На закладеній ним теоретичній основі виросла ціла «родина» концепцій, що розвивають ідеї трансакційного підходу й спрямовані на більш повне й глибоке осмислення феномену фірми.

Розвиваючи цей підхід, У. Меклінг і М. Дженсен визначили фірму як «мережу контрактів». Проблема існування та еволюції фірми трактувалася ними як проблема вибору оптимальної контрактної форми, що забезпечує максимальну економію агентських витрат, тобто витрат, що супроводжують відносини між принципалами (керівниками) і агентами (виконавцями).

Величезний внесок у трансакційну теорію фірми був внесений О. Вільямсоном. Його книгу «Економічні інститути капіталізму» (1985 р.) можна дійсно вважати енциклопедією трансакційного підходу. Вільямсон не заперечує, що фірма має контрактне походження, але вводить в аналіз новий вимір – тип «регулятивних структур». На його думку, фірми як системи взаємопов'язаних контрактів відрізняються від звичайних угод купівлі-продажу насамперед особливим механізмом регулювання контрактних відносин. Вільямсон виділяє три основні форми контракту – класичний, неокласичний та контракт відносин. Класичний контракт застосовується для разових і повторюваних угод зі стандартними товарами. Такий контракт містить чітко обговорені умови й по закінченні строку його дії відносини сторін припиняються. Неокласичний контракт поширюється на угоди середнього ступеня специфічності. У таких контрактах, як правило, не вдається заздалегідь обумовити всі істотні обставини виконання контракту, тому вирішення частини питань сторони залишають на майбутнє. Така контрактація потребує певного ступеня попередньої довіри між учасниками. Контракти відносин мають місце у випадках, коли виконання угод потребує великих вкладень у спеціалізовані активи, цінність яких суттєво знижується при перериванні контракту. При контрактації такого роду критичного значення набуває особистість партнера, оскільки йому неможливо підшукати рівноцінну заміну на ринку. Відносини стають тривалими, неформальні міркування одержують перевагу над формальними зобов'язаннями.

Кожному типу контракту, на думку О. Вільямсона, відповідає особлива «регулятивна структура». Цим терміном позначаються організаційні механізми, що використовуються для оцінки поведінки учасників, вирішення можливих суперечок, адаптації до несподіваних змін, застосування санкцій до порушників. Захист класичного контракту може забезпечувати ринок, оскільки численність потенційних продавців і покупців обме-

жує можливості шахрайства та зловживань. Суперечки за такими контрактами вирішуються шляхом стандартної судової процедури. Неокласичні контракти регулюються тристоронньою структурою, що набуває форми арбітражу, який дозволяє розглядати суперечку по суті навіть у випадках, коли відповідне законодавство відсутнє або не повною мірою відповідає ситуації, що склалася. Регулювання контрактів відносин здійснюється в ході двосторонніх неформальних переговорів, без звернення до закону або авторитету третьої особи. У випадку контрактів відносин, що передбачають значні інвестиції у високоспецифічні активи, створюються унітарні регулятивні структури – фірми, де прийняття рішень покладається на одну із сторін.

Головна теза О. Вільямсона полягає в тому, що фірма забезпечує більш надійний захист специфічних активів від недобросовісності контрагента, який може, використовуючи погрозу розірвання угоди, вимагати від власника специфічних активів додаткових привілеїв для себе. Проте негативною стороною фірми як способу контрактації є послаблення економічних стимулів. На думку Вільямсона, на ринку діють стимули «високої потужності», а в межах фірми – стимули «слабкої потужності». Тому межі фірми в ринковому середовищі проходять там, де вигоди від кращої адаптації й більшої захищеності специфічних активів урівноважуються втратами від послаблення стимулів.

Ця лінія аналізу була продовжена теорією Д. Крепса, що будується навколо поняття «організаційної культури». На думку Д. Крепса, фірма не має повної інформації про майбутні зміни середовища своєї діяльності. Неминуча неповнота контрактів потребує від фірми готовності до несподіваних змін, але необхідну гнучкість їй вдасться отримати лише за умови згоди співробітників. Вони ж, у свою чергу, хочуть бути впевнені, що фірма не буде зловживати їхньою довірою. Щоб переконати співробітників у своїй лояльності фірма може сама зв'язати себе певними принципами, пообіцявши (у явній або неявній формі) керуватися ними при пристосуванні до непередбачених обставин. Набір таких принципів утворює, за визначенням Д. Крепса, «організаційну культуру» фірми. Неухильне дотримання цих принципів закріплює за фірмою репутацію «надійної» та «справедливої», що дає відчутні довгострокові переваги. Успішна «організаційна культура» поширюється на інші сфери діяльності фірми, причому при поширенні однакових принципів на далекі одна від одної сфери ефективність адаптації поступово зменшується. Це падіння ефективності і є головною перешкодою на шляху вертикальної інтеграції. Межі фірми, стверджує Д. Крепс, будуть визначатися її організаційною культурою і проходити там, де краща адаптація в одних видах діяльності стане врівноважуватися гіршою адаптацією в інших.

Концепція П. Мілгрома та Дж. Робертса повертається до ідеї Р. Коуза про визначальну роль витрат на проведення переговорів. Згідно з цією концепцією, за умов відсутності «витрат торгу» послідовне укладання серії вичерпних короткострокових контрактів забезпечувало б оптимальний обсяг вкладів у специфічні активи, що суперечить висновкам теорії О.Вільямсона. На переконання Мілгрома та Робертса, саме витрати на проведення переговорів, а не самі по собі специфічні інвестиції, можуть служити підставою для відмови від ринку на користь фірми. Проте і внутрифірмова контрактація не вільна від недоліків. Можливості ринку обмежуються витратами торгу, а можливості фірми – витратами, пов'язаними з централізованою системою контролю. Саме існування центральної влади породжує стимули до зловживання нею. Крім того, вона створює підґрунтя для непродуктивної діяльності з метою впливу на процес прийняття рішень на користь тих або інших груп усередині організації. Збільшення фірми веде до ще більших втрат ефективності. Межа фірми, за П. Мілгромом та Дж. Робертсом, проходить там, де витрати впливу починають перевищувати витрати торгу.

Теоретикам трансакційних витрат вдалося виділити найважливіші характе-

ристики, що визначають сутність фірми. Це – формування складної мережі контрактів, довгостроковий характер ділових відносин, робота єдиною «командою», інвестування в специфічні активи, адміністративний механізм координації за допомогою наказів. Всі теорії, які розвивали ідеї Р. Коуза, виходили із загального уявлення про фірму як знаряддя для економії трансакційних витрат.

Відповідно до теорії Коуза, принцип економії трансакційних витрат пояснює не тільки сам факт існування фірм, але й багато аспектів їхнього функціонування: фінансову структуру, форми управління, організацію трудового процесу й т. ін. Плідність такого підходу була підтверджена при вивченні гібридних організаційних форм, проміжних між ринком і фірмою, таких як франчайзинг. Трансакційний підхід сприяв кардинальному перегляду законів у сфері антимонопольного регулювання, продемонструвавши, що багато нетипових форм ділової практики пояснюються не гонитвою за монопольними прибутками, а прагненням до економії трансакційних витрат. Завдяки трансакційному підходу сучасна економічна теорія набула більшої реалістичності, відкривши широкий спектр явищ ділового життя, що доти взагалі не досліджувалися.

У статті П. Девіда «Розуміння економіки QWERTY» описуються випадки, коли за наявності конкуренції були відсутні явні провали ринку, але, тим не менше, система взаємодії між економічними агентами набула стану не найбільш ефективної рівноваги. Причому перше прийняте неефективне рішення стало взірцем для наступних рішень і, відповідно, неоптимальне рішення перетворилося на взірець, що в подальшому диктував поведінку економічних агентів. Таким чином, рівновага, що передбачала неефективну поведінку, стала стійкою. Висновок, який робить П. Девід, вказує на те, що усталені правила гри можуть мати значно більший вплив на прийняття рішень, аніж міркування раціональності.

Правила гри впливають на витрати обміну та виробництва благ, є визначальними для формування трансакційних витрат, а разом з трансформаційними (виробничими) витратами формують сукупні витрати. Співвідношення трансакційних і трансформаційних витрат змінюється з часом. Значення та обсяг трансакційних витрат, як показали Дж. Уолліс і Д. Норт, зростає в процесі економічного розвитку. Відповідно до їхніх розрахунків, частка трансакційних послуг, наданих приватним сектором, збільшилася у ВВП США з 23% в 1870 р. до 41% в 1970 р., частка послуг, наданих державою, – з 3,6% в 1970 до 13,9% в 1970 р., що в підсумку склало зростання з 26,6 до 54,9% [2, с. 123]. Розширення трансакційного сектора економіки, на думку Д. Норта, є однією з головних ознак, що відрізняє процвітаючі економіки від тих, що перебувають у стадії стагнації.

Підбиваючи підсумок нашого короткого огляду теорій існування фірми, заснованих на трансакційному підході, слід вказати, що основний напрямок досліджень спрямований на аналіз фірми як суб'єкта економічної діяльності. Як в іноземних, так і в українських дослідженнях, достатньо інформації стосовно дій фірми при взаємодії з іншими суб'єктами ринку, виникнення організацій та інститутів, які визначають правила її поведінки в тій чи іншій ситуації. У той же час досить мало уваги приділено особливостям формування та функціонування іншої категорії інститутів, а саме тих, які регулюють економічні взаємодії всередині домогосподарства. Проте саме домогосподарства, в кінцевому підсумку, є тими суб'єктами, які оцінюють реальну продуктивність економічної системи, задовольняючи свої потреби і виступаючи у ролі продавців економічних ресурсів.

Тому в подальшому необхідно проаналізувати вплив трансакційних витрат на поведінку споживача в умовах становлення ринкової економічної системи в Україні під кутом механізму розподілу доходів та реакції споживачів на стимули з боку держави та підприємців.

Список використаної літератури

1. Олейник А. Институциональная экономика / А. Олейник // Вопросы экономики. – 1999. – № 1. – С. 12–19.

2. Норт, Даглас. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / пер. з англ. І. Дзюба. – К.: Основи, 2000.

3. Коуз Р. Заметки к проблеме социальных издержек / Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. – М.: «Дело ЛТД», 1993.

4. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму: Фірми, маркетинг, укладання контрактів / О.Е. Вільямсон. – К.: АртЕк, 2001.

5. Самуэльсон П., Нордхауз В. Экономика: пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхауз. – М.: БИНОМ, 1997.