

В. В. ЯЦИНА, асис. НТУ«ХП»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто сутність та природу виникнення трансакційних витрат, наведено підходи, що пояснюють природу їх походження. Проаналізовано трактування поняття трансакційних витрат, що були розроблені в рамках неонституційної теорії. Розкрито сутнісне значення категорії трансакційні витрати виробничої діяльності та запропоноване власне визначення цього поняття. Обґрунтовано необхідність оптимізації трансакційних витрат для підвищення ефективності господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: трансакційні витрати, теорія трансакційних витрат, теорія вибору, теорія угод, виробнича діяльність.

Вступ. На сучасному етапі економічного розвитку багатьох країн світу все більшого значення набуває нарощування виробничого потенціалу країни. Цьому сприяла світова фінансова економічна криза, яка охопила більшість країн, в тому числі й Україну. Макроекономічна нестабільність, значні обсяги падіння ВВП та високі темпи інфляції призвели до зростання боргів підприємств, а в деяких випадках і до банкрутства. Значні втрати понесла машинобудівна галузь країни, яка є, без перебільшення, одним з вагомих секторів економіки. Більшість підприємств цієї галузі не в змозі вдало здійснювати виробничо-господарську діяльність через недостатність коштів, втрати покупців готової продукції, а, внаслідок цього, і кількості замовлень та контрактів, простоювання виробничих потужностей, що призводить до збільшення собівартості продукції, що виробляється, а також неспроможності керівництва здійснювати своєчасне антикризове управління. Наявності виробничих потужностей та трудового потенціалу для виготовлення продукції, що є унікальною, або успішно конкурує з закордонними та вітчизняними аналогами, недостатньо для існування виробничого підприємства. Лише ті компанії, які вдало керують своїми витратами, у тому числі трансакційними, та при цьому спроможні вироблять якісні товари та послуги, перемагають конкурентів та досягають успіху.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Попри відносно недавнє виникнення в економічній науці категорії трансакційних витрат, спроби їх визначення залежно від різних критеріїв робила велика кількість науковців. Розробкам дефініцій категорії трансакційних витрат присвячені праці О. Уільямсона, А. Алчіана, Дж. Коммонса, Г. Демсеца, К. Ерроу, Д. Норта, Т. Еггертсона, С. І. Архієреєва, І. П. Булєєва, В. Є. Кокорева, Р. І. Капелюшнікова, А. Н. Олійника, В. В. Радаєва, О. Є. Шастітка та багатьох інших відомих вчених.

Постановка проблеми. Трансакційні витрати огортають весь виробничий процес, всі його етапи. За даними досліджень відомих економістів, величина трансакційних витрат у виробничо-господарській діяльності становить 35-55% від загальних управлінських витрат [1], накладні трансакційні витрати оформлення та реалізації угод займають до 70 % у загальній собівартості готової продукції. За іншими оцінками доля трансакційних витрат у ринковій економіці дорівнює 50-60% чистого національного продукту. Тому велике значення для аналізу ефективності виробничої діяльності набуває виявлення трансакційних витрат, пов'язаних із виробничою діяльністю, а розробка сукупності методів та рекомендацій щодо оптимізації даних витрат дозволить мінімізувати загальні витрати та сприятиме підвищенню ефективності господарської діяльності підприємства в цілому.

Мета статті. Метою статті є удосконалення понятійно-категоріального апарату теорії трансакційних витрат в контексті функціонування виробничої діяльності підприємств.

Матеріали досліджень. Неокласична економічна теорія припускала, що взаємодія між різними суб'єктами господарювання здійснюється на підставі «прозорості» та повної поінформованості контрагентів щодо укладання угоди, тобто витрати на отримання інформації дорівнюють нулю. Але положення цієї теорії, як зазначає І. Булеєв, мають сенс лише за умов повної зайнятості наявних ресурсів, та по мірі віддалення ринку від такої ідеальної ситуації втрачають свою аналітичну цінність [2]. Здійснення будь-якої господарської операції, зокрема, виробничої, вимагає не тільки трансформаційних витрат, а й сукупності витрат на отримання інформації щодо ціни та якості товару, надійності постачальника сировини та безліч інших інформаційних факторів, без яких неможливо виробництво. Ці та деякі інші витрати в рамках інституціональної теорії отримали назву «трансакційних».

Сучасна економічна теорія має безліч дефініцій поняття трансакційних витрат, деякі з яких дуже різняться за змістом. Це обумовлено різними аспектами висвітлення їх у проблематиці, якою займається окремий вчений. Для виявлення сутності трансакційних витрат виробничої діяльності, що насправді стоїть за цим поняттям, проаналізуємо понятійно-категоріальний апарат, представлений у вітчизняних та зарубіжних наукових роботах.

Розроблено щонайменш три варіанта, що пояснюють природу виникнення цих витрат. Це підхід теорії трансакційних витрат, підхід теорії загального вибору та підхід теорії угод.

Теорія трансакційних витрат спростовує заяви неокласичної теорії відносно повної інформованості індивідів щодо угоди та підкреслює і виокремлює вагомість інформаційних витрат, до складу яких входять і трансакційні. Щоб угода була економічно ефективною та вигідною, сторонам потрібно володіти джерелами інформації про товар, його ринкову ціну, кількість та надійність продавців та покупців і т. ін. Все це потребує витрат,

сукупна вартість яких не повинна перевищувати граничний дохід від отримання даної інформації.

Теорія загального вибору передбачає наявність так званих витрат узгодження, тобто, кожна сторона бажає перекласти витрати від обміну правами на ресурси на іншу сторону та отримати максимальний ефект від укладання угоди. До того ж, якщо кількість учасників обміну правомочностями невелика, ці права перетворюються у специфічний актив, що створює умови для опортуністичної поведінки контрагентів. Чим більше учасників обміну, тим менш шансів щодо колективної домовленості, тобто витрати узгодження зростають. Отже, трансакційні витрати виникають і при обмеженій кількості учасників обміну правами, і навпаки, при їх великій кількості.

Теорія угод пояснює появу трансакційних витрат тим, що при укладанні угоди учасники орієнтуються на різні інформаційні джерела: ціни, репутацію, громадську думку, рекламу, стандарти і т. ін. При цьому кожен індивід переслідує власні вигоди, зашкоджуючи інтересам іншого учасника угоди, що сприяє появі опортуністичної поведінки. Таким чином, внаслідок постійної взаємодії різних інституційних систем, ринок не може існувати без трансакційних витрат, які безпосередньо впливають на нього.

Акцентуючи вагомість трансакційних витрат, К. Ерроу порівнює їх з тертям у фізичних системах [3], а К. Бріден та П. Туманов доповнюють це висловлення, зазначаючи, що «економіст, що ігнорує трансакційні витрати, буде стикатися з такими ж труднощами при поясненні економічної поведінки, з якими зіштовхувався б фізик, що ігнорує факт тертя при описі фізичних об'єктів» [4]. Вплив трансакційних витрат на інтенсивність обміну виражається через зниження середніх, постійних та змінних трансакційних витрат, розподіл їх між різними групами економічних агентів, технології захисту або порушення прав власності та забезпечення дотримання угоди [2, с. 25–26].

Автором концепції трансакційних витрат вважають Нобелівського лауреата Р. Коуза. Саме категорія трансакційних витрат дозволила вченому обґрунтувати необхідність та причини виникнення та існування такого важливого соціально-економічного інституту як фірма.

У своєї відомій статті «Природа фірми» (1937) він ввів поняття «трансакційні витрати» у науковій обіг, визначивши їх як «витрати користування ринковим механізмом» та показав, що в численних випадках здійснення ринкових угод має високі витрати, і тому краще використовувати інші угоди [5]. Тому, на думку К. Менара, для аналізу цих угод та розуміння принципів їх вибору, який постійно здійснюють агенти, вкрай необхідне поняття трансакційних витрат, які дослідник визначає в трактовці О. Уільямсона як: «порівняльні витрати на планування, адаптацію та моніторинг виконання завдань, що характерні для альтернативних структур управління» [6].

Якщо Р. Коуз пов'язував існування трансакційних витрат з існуванням і функціонуванням ринку, то К. Ерроу дає протилежне їм трактування, визначаючи їх витратами експлуатації не тільки ринкової економіки, а всіх економічних систем [3]. Т. Еггертсон під трансакційними витратами розуміє «витрати, що виникають, коли індивіди обмінюються правами власності на економічні активи і забезпечують свої виключні права» [7, с. 29]. Згідно Д. Норту трансакційні витрати складаються з витрат оцінки корисних властивостей об'єкту обміну та витрат забезпечення прав і примусу до їх дотримання [8]. Р. Метьюз вважає, що на противагу трансформаційним витратам, сутність яких полягає саме у виконанні контракту, фундаментальна ідея трансакційних витрат в тому, що вони складаються з витрат «еханте»: складання і укладання контракту, та «ехпост»: нагляд за дотриманням контракту і забезпечення його виконання [9]. Схоже визначення можна зустріти в роботі Дж. Джоунса і С. Хілла, які тлумачать трансакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди [10, с. 160].

Узагальнюючи різні трактування поняття трансакційних витрат, що були розроблені в рамках неоінституційної теорії, В. Радаєв пропонує наступне коротке визначення: «витрати, пов'язані з входом на ринок і виходом з ринку, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією і захистом прав власності, укладенням і обслуговуванням ділових відносин» [11, с. 5]. Визначення А. Олійника теж, на наш погляд, досить узагальнене, він трактує трансакційні витрати як «усі витрати, пов'язані з обміном і захистом прав власності». [12, с. 145]. Найбільш лаконічне та ємне, на наш погляд, визначення трансакційних витрат сформульовано українським вченим С. Архієреєвим, який визначає їх як: «сукупність втрат, виникаючих при обміні прав власності, та витрат призначених для зменшення цих втрат» [13, с. 18].

Результати досліджень. Проаналізувавши тлумачення трансакційних витрат, можна дійти висновку, що в рамках нової інституційної економіки простежується розмежування досліджень трансакційних витрат на макро- та мікрорівні. У рамках першого напрямку вивчаються «правила гри», що задаються при здійсненні економічної діяльності, а дослідження трансакційних витрат на мікрорівні присвячено пошуку альтернативних варіантів виконання трансакцій, а саме класичних ринків, інтегрованих фірм (ієрархій) та гібридних угод.

Однак, дивлячись крізь призму нашого дослідження, для визначення сутності такої економічної категорії, як трансакційні витрати виробничої діяльності, потрібно врахувати деякі особливості та нюанси. Так, важливим фактором появи трансакційних витрат у виробництві та реалізації промислової продукції, на нашу думку, є наявність таких ознак, як специфічність ресурсів, обмежена кількість виробників та покупців промислових товарів, що провокує опортуністичну поведінку контрагентів і т. ін. Особливо треба зауважити, що виникнення трансакційних витрат властиве всім етапам виробничого циклу,

оскільки кожен з них вимагає від учасника прийняття численних рішень та укладання безлічі різноманітних угод.

Висновки. З урахуванням вищевикладеного, пропонуємо наступне визначення трансакційних витрат виробничої діяльності – це сукупність витрат, що виникають на всіх стадіях виробничої діяльності і пов'язані з плануванням та узгодженням технічних завдань на виробництво, придбанням прав власності на специфічні виробничі ресурси, укладанням та моніторингом контрактів, подоланням опортунізму внаслідок обмеженої кількості та високої спеціалізації учасників угод, зміною державних стандартів в виробництві, а також витрат пов'язаних зі зменшенням цих збитків.

Запропоноване визначення трансакційних витрат виробничої діяльності, є результатом узагальнення існуючих дефініцій трансакційних витрат з конкретизацією умов їх виникнення, що забезпечує точну ідентифікацію трансакційних витрат виробничої діяльності у загальній сукупності витрат підприємства.

Перспективами подальших досліджень є вивчення та систематизація класифікацій трансакційних витрат, розроблених науковцями з метою подальшої розробки методичних підходів та рекомендацій до зменшення цих витрат на підставі вибору ефективного способу організації виробництва.

Список літератури: 1. *Склярук Т. В.* Аналізування впливу трансакційних витрат на ефективність виробничо-господарської діяльності суб'єкта ринку / *Т. В. Склярук* // Вісник Національного університету "Львівська політехніка": – Львів: Львівська політехніка, 2009. – Вип. 640 : Проблеми економіки та управління. – С. 196–202. 2. *Булєєв І. П.* Управление трансакционными издержками в переходной экономике / *И. П. Булєєв* // НАН Украины. Ін-т економіки промисленості. – Донецьк, 2002. – 154 с. 3. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / *К. Эрроу* // THESIS. – 1993. – Т.1, вып. 2. – С.53–68. 4. *Breaden C.H.* Transaction costs and economic institutions Text. / *C.H. Breaden, P.G. Toumanoff* // The political economy of freedom : essays in honour of F.A. Hayek / ed. by K.R. Leube, A.H. Zlabinger. München, 1984. – P. 156–194. 5. *Коуз Р.* Природа фирмы / *Р. Коуз* // ЭКО : Экономика и организация промышленного производства. – 1993. – №2. – С. 66–82. 6. *Менар К.* Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / *К. Менар* // Институциональная экономика. Под общ. ред. А. Олейника – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с. 7. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / *Т. Эггертссон*. – М. : Дело, 2001. – 408 с. 8. *North D.* Institutions / *D. North* // Journals of Economic Perspectives, 1991. – Vol.5. – Nip. 97. 9. *Matthews R.* The Economics of Institutions and the Sources of Growth / *R. Matthews* // Economic Journal. – 1986. – P. 903–910. 10. *Jones G.R.* Transactions Costs Analysis of Strategy-Structure Choice / *G. R. Jones* // Hill Strategic Management Journal, Vol. 9, Issue 2, P. 159–192. 11. *Радаев В. В.* Российский бизнес: структура трансакционных издержек / *В. В. Радаев* // Общественные науки и современность. – 1999. – №6. – С. 5–19. 12. *Олейник А. Н.* Институциональная экономика: учебное пособие / *А. Н. Олейник*. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с. 13. *Архиперев С. И.* Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / *С. И. Архиперев*. – Х. : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.

Bibliography (transliterated): 1. *Sklyaruk T. V.* Analizuvannjyavplivutransakcijnihvitratnaefektivnist'virobnicho-gospodars'koïdijal'nostisub'ektarinku / *T. V. Sklyaruk* / VisnikNacional'nogouniversitetu "Lvivs'kapolitehnika": – Lviv: Lvivs'kapolitehnika, 2009. – Vip. 640 : Problemi ekonomiki ta upravlinnja. – P. 196–202. 2. *Buleev I. P.* Upravlenietransakcionnyimizderzhkami v perehodnojekonomike / *I. P. Buleev* / NAN Ukrainy. In-t jekonomikipromyshlennosti. – Doneck, 2002. –

154 s. **3.** Jerrou K. *Vozmozhnosti i predely rynka kak mehanizmaraspredelenija resursov*. K. Jerrou THESIS. – 1993. – Т.1, вып. 2. – P.53–68. **4.** Breaden C.H. *Transaction costs and economic institutions*. Text. C.H. Breaden, P.G. Toumanoff. The political economy of freedom : essays in honour of F.A. Hayek ed. by K.R. Leube, A.H. Zlabinger. München, 1984. – P. 156–194. **5.** Kouz R. *Priroda firmy*. R. Kouz. JeKO : Ekonomika i organizacijapromyshlennogoproizvodstva. – 1993. – №2. – P. 66–82. **6.** Menar K. *Jekonomikatransakcionnyhizderzhek: otteoremykouza do jempiricheskikhissledovanij*. K. Menar. Institucional'najajekonomika. Pod obshh.red. A. Olejnika – M. : INFRA-M, 2005. – 704 p. **7.** Jeggertsson T. *Jekonomicheskoe povedenie i instituty*. T. Jeggertsson. – M. : Delo, 2001. – 408 p. **8.** North D. *Institutions D. North*. *Journals of Economic Perspectives*, 1991. – Vol.5. – Nip. 97. **9.** Matthews R. *The Economics of Institutions and the Sources of Growth*. R. Matthews. *Economic Journal*. – 1986. – P. 903–910. **10.** Jones G.R. *Transactions Costs Analysis of Strategy-Structure Choice*. G. R. Jones. *Hill Strategic Management Journal*, Vol. 9, Issue 2, P. 159–192. **11.** Radaev V.V. *Rossijskij biznes: struktura i transakcionnyh izderzhek*. V. V. Radaev. *Obshhestvenny nauki i sovremennost'*. – 1999. – №6. – P. 5–19. **12.** Olejnik A. N. *Institucional'najajekonomika: uchebnoe posobie*. A. N. Olejnik. – M. : INFRA-M, 2000. – 416 p. **13.** Arhiereev S. I. *Transakcionnyje izderzhki i neravenstvo v uslovijah rymnochnoj transformacii*. S.I. Arhiereev. – H. : Biznes Inform, 2000. – 288 p.

Надійшло (received) 17.09.2014

УДК 339.166.5

О.І. САВЧЕНКО, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»;
В.Ю. ВЕРЮТИНА, ст. викл. НТУ «ХПІ»

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІТИЧНИХ УГРУПУВАНЬ ПРИ УПРАВЛІННІ ВИРОБНИЧИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто сутність ефективності застосування економіко-математичних моделей. Охарактеризовано основні фактори, що впливають на економічну ефективність використання ресурсів: обсяг виробництва, продуктивність праці, фондовіддача, технічний та організаційний рівень виробництва, матеріальні витрати. Здійснено аналіз використання виробничого потенціалу та визначено нові перспективні прогнозовані показники діяльності підприємства.

Ключові слова: виробничий потенціал, економічна ефективність, метод аналітичних угруповань, адаптаційний потенціал.

Вступ. Інноваційному розвитку країни, побудові інноваційної національної системи потрібна взаємодія законодавчої бази, ринку інтелектуальної власності і забезпеченні відповідними людськими ресурсами. Зазвичай, саме великі промислові підприємства визначаються як найбільш ефективні інноватори. Інноваційна активність середніх і малих фірм в 2-2,5 рази нижча.

Відповідно до економічних устоїв, зміна технологій і уривчастість, з якою впроваджуються нові технології, призводить до того, що на ринку технологій доки не існує певних правил гри. У таких умовах багато альтернативних

© О.І.Савченко, В.Ю.Верютина, 2014