

ΝΟΑΤ ΔΑΙ Ι Β ΑΑΘΟÈÉΑΕΥΙ Ι ²Í ÒΑΑΔΙ ΑΑΙ ÈÕ ΝΘΘÓÈÕΘΒ
ΒÈ ÒΑÈÕΙ Δ ÇÌ ΑΙ ØΑΙ Ι Β ΘΒΑΙ ΝΑÈÕ²ΕΙ ÈÕ ΑÈΘΒΑΘ

Розглянуто теоретико-методологічні аспекти концепцій трансакційних витрат. Обґрунтовано необхідність розвитку інтеграційних формувань у контексті зменшення трансакційних витрат.

The theoretical and methodological aspects of the conception of transaction costs are considered. The necessity of integrational units development in the context of transaction costs reducing is grounded.

Трансформаційні зміни аграрного сектору супроводжувалися структурними процесами з відсутністю належного інноваційного наповнення, значним потенціалом внутрішніх суперечностей та ризиків для стратегічного розвитку агробізнесу й економіки загалом. У таких умовах особливо зростає роль трансакційних витрат, які становлять значну частку загальних витрат. Трансакційні витрати пов'язані з альтернативним варіантом організації обмінів як ключових характеристик ринкової економіки. Вони включають витрати на дослідження ринку та його інформаційного забезпечення, проведення переговорів та укладення контрактів, витрати щодо реалізації угод і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Тому нерідко з метою зниження їхнього рівня створюють вертикально інтегровані структури.

Дослідження теорії трансакційних витрат відображено у працях відомих вчених-економістів, як зарубіжних – Р. Коуз, Г. Клейнер, Дж. Коммонс, Д. Норт, так і вітчизняних – С. Архієреєв, М. Вергуненко, О. Власенко, В. Дементьєв, В. Захарченко, О. Яременко. Цієї ж концепції дотримувалися і російські науковці – А. Олійник, Р. Нурєєв, В. Тамбовцев, О. Шастітко та ін. Проблемам інтеграційних взаємовідносин присвячені роботи українських дослідників: В. Андрійчука, П. Гайдуцького, Т. Дударя, В. Зіновчука, М. Маліка, П. Саблука, О. Шпичака, Г. Черевка та російських науковців, зокрема В. Авельцова, С. Губанова, Б. Мільнера, А. Маршака, О. Радіонова, Р. Шагієва.

Незважаючи на значний доробок у напрямку дослідження цієї проблеми, залишається ще багато невисвітлених питань. Багато праць мають теоретичний характер і слабо пов'язані з емпіричними дослідженнями, які переконують у важливості нематеріальних стимулів, що особливо актуально для інтеграційних формувань. Здійснення трансакції відбувається протягом усього ланцюжка господарської діяльності, а рівень трансакційних витрат показує, наскільки перспективною буде господарська діяльність підприємства на ринку. Недостатнє вивчення трансакційних витрат може призвести до їх неконтрольованості, а нестача інформації щодо причин їх виникнення та розміру – до неефективного управління ними. Мета цієї статті – обґрунтування необхідності розвитку інтеграційних процесів у контексті зменшення трансакційних витрат.

Концепцію трансакційних витрат не можна назвати повністю усталеною. Вперше її було розроблено в працях Дж. Коммонса і Р. Коуза, які сконцентрували увагу економічної теорії на трансакціях [9, 10]. При цьому розуміння трансакційних витрат варіює від вузьких визначень, що пов'язують ці витрати з окремими видами економічної діяльності, до широких, що підкреслюють інституційну природу явища. Ю. Ніханс ідентифікує трансакції як будь-які обміни на ринку, тобто зводить трансакційні витрати до витрат використання цінового механізму. З іншого боку, С. Ченг, трактуючи трансакційні витрати, включає в них будь-які витрати організації економічної діяльності [8].

Д. Норт вважає трансакційні витрати платою за неефективність прав власності й підкреслює, що якби трансакційні витрати дорівнювали нулю, то учасники ринку завжди мали б у своєму розпорядженні точні моделі дій, однак така позиція "завела б нас на манівці" [4, с. 17]. На думку О. П. Власенко, стратегічним напрямом управління трансакційними витратами є формування інтеграційних об'єднань на кооперативних засадах, що дає змогу сільськогосподарським товаровиробникам використовувати синергетичний ефект від групової дії і створювати протекціоністські бар'єри для експансії посередників.

Взаємодія суб'єктів суспільного виробництва відбувається в інституційному середовищі шляхом налагодження і здійснення трансакцій, які потребують витрат на їх організацію і проведення [1, с. 13]. Інтеграція в ряді випадків дає змогу мінімізувати трансакційними витрати за рахунок здійснення угод

Створення вертикально інтегрованих ...

у межах інтегрованих структур. При самостійному виготовленні продукції вертикально інтегрована структура має лише внутрішні витрати (I), а коли ця продукція виготовляється неінтегрованими підприємствами, то витрати будуть зовнішніми (O). Також враховуються витрати, пов'язані з укладанням угоди (C). Звідси, загальні зовнішні витрати для інтегрованого підприємства будуть дорівнювати $I+O$. Якщо $O+C>I$, то продукцію буде вигідніше виробляти всередині формування.

Підприємства з проблемами ліквідності за допомогою вертикальної інтеграції перетворюють трансакції з проміжними продуктами (доставка сировини і матеріалів виробнику кінцевого продукту) в межах однієї інтегрованої компанії у внутрішні операції, для здійснення яких не потрібні дефіцитні кошти. Крім цього, важливим чинником доцільності й ефективності інтегрованої структури є наявність у неї координуючого потенціалу, який іноді перевищує відповідний потенціал ринку в зв'язку з перспективою скорочення трансакційних витрат [6, с. 34].

К. Ерроу пов'язує переваги вертикальної інтеграції з економією витрат на отримання інформації. На його думку, можливість ефективного збору інформації суттєво збільшується в рамках єдиної фірми [7, с. 179].

Важливим моментом є допущення існування інформаційних витрат, тобто витрат на ідентифікацію продавців і цін. Основними факторами, що визначають величину інформаційних витрат, будуть: кількість продавців і покупців на ринку, ступінь однорідності товару, тривалість їхньої присутності на ринку, географічна протяжність ринку. Варто зауважити, що витрати на пошук додаткової інформації про угоду повинні врівноважуватися очікуваним граничним доходом від неї. Майже всі трансакційні витрати можуть бути виведені з інформаційних, адже вони так чи інакше пов'язані з витратами отримання інформації про обмін (рис. 1).

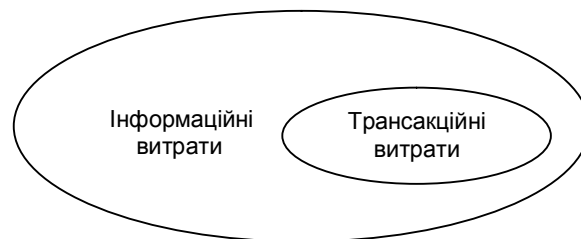


Рис. 1. Співвідношення між трансакційними та інформаційними витратами [5, с. 134]

Обумовленими інформаційними витратами будуть витрати, пов'язані з можливим опортуністичною поведінкою партнера за угодою. Опортунізм є лише особливою формою дії агента в умовах неповноти й асиметричності інформації. Порядок розподілу отриманих доходів неминує стає предметом інтенсивних торгів і стимулює опортунізм сторін. Якщо ж при укладанні угоди сторони мали повну інформацію про поведінку контрагента і про можливий результат операції, опортуністична поведінка в ході її реалізації була б неможлива. Підсумком подібного пояснення природи трансакційних витрат стає перенесення акцента в економічному аналізі на ринок інформації і на ціну інформації.

О. Уільямсон зробив основний внесок для пояснень варіацій трансакційних витрат і визначення характеристик, необхідних для моделювання конкретної угоди. Він виокремив три основні величини для пояснення величини витрат, які виникають при укладенні будь-якої угоди. Це ступінь невизначеності зовнішнього середовища, частота укладання угоди і ступінь специфічності активів, задіяних у ній. Співвідношення можна представити у такому вигляді:

$$TC = f(U, F, AS),$$

де TC – трансакційні витрати; U – невизначеність; F – частота укладання угоди; AS – специфічність активів.

Невизначеність буває внутрішньою і зовнішньою. Внутрішня невизначеність пов'язана з поведінкою учасників угоди в умовах, коли неможливо або дуже дорого фіксувати чи перевіряти ряд вчинків.

Зовнішня невизначеність обумовлена неможливістю точного передбачення можливостей, що стимулює виникнення опортунізму. Частоту укладання угоди можна пояснити тим, що чим частіше агент здійснює певну угоду, тим краще він знає її характерні особливості й тим нижчими є трансакційні витрати, які при цьому виникають. Часті трансакції одного і того ж типу полегшують контроль за їхньою

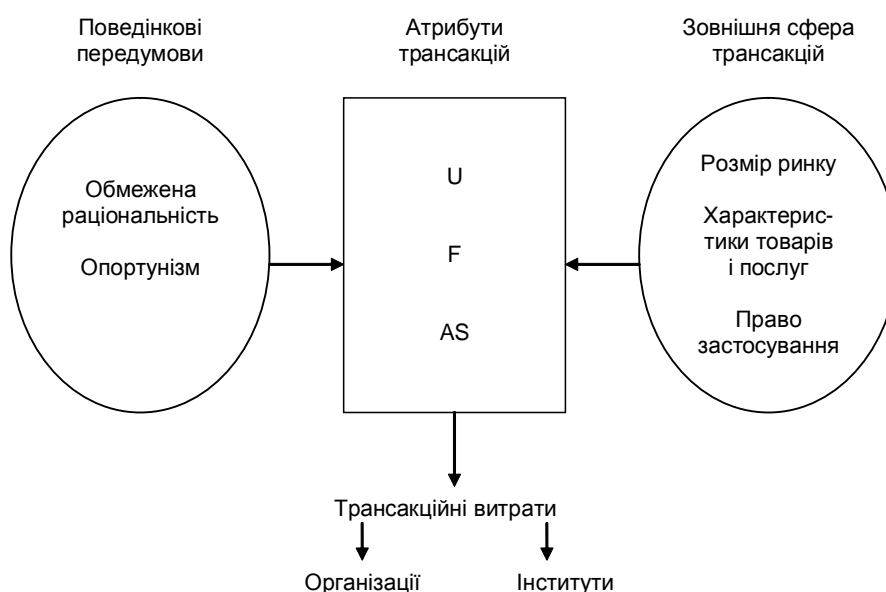


Рис. 2. Схема основних факторів аналізу [2, с. 144]

реалізацією. Цей факт є істотним стимулом мотивації створення інтегрованої фірми, адже тоді на підприємстві відбувається економія витрат моніторингу і контролю. Наступною характеристикою трансакцій є специфічність активів, задіяних у ній. О. Уільямсон визначив, що специфічність активу пов'язана з числом варіантів його альтернативного використання або числом його альтернативних користувачів при збереженні незмінної виробничої цінності [13, с. 292]. Тобто, це актив, якому важко знайти заміну в альтернативному використанні. Б. Клейн зазначав, що при збільшенні специфічності активів витрати укладання контракту будуть збільшуватися швидше, ніж витрати вертикальної інтеграції, тому при рівних інших умовах спостерігатимуться випадки вертикальної інтеграції [11, с. 306].

Таблиця 1

Загальні чинники мінімізації трансакційних витрат¹

Чинник	Зміст
Політика держави	Держава використовує всі повноваження для збирання, обробки та надання найціннішої економічної інформації, забезпечує при цьому доступ до неї інших суб'єктів економіки, що суттєво зменшує рівень економічної невизначеності, і як результат – рівень трансакційних витрат
Вертикальна інтеграція	Вертикальна інтеграція позбавляє протиріч між ефективними інвестиціями й ефективною поступовою адаптацією: ризики можуть бути зменшені, а механізми внутрішнього управління полегшують перехід від одного етапу до іншого. Теорія трансакційних витрат демонструє, що за високої специфічності активів вертикальна інтеграція ефективніша, ніж ринковий контракт
Розвиток інформаційних технологій	Використання інформаційних технологій та формування інформаційно-комерційних систем передбачає раціональніші трансакційні витрати
Трансакційний аналіз	В його основу покладено методику "інституційного" аналізу балансу, запропоновану О. Олейником. Ідея інституційного балансу – це перенесення акценту на трансакційну складову фінансової інформації
Процесна модель керування	Рівень внутрішніх трансакційних витрат визначається процесом вироблення узгоджених умов діяльності, результатом якого є система управління і рівень автоматизації бізнес-процесів. Автоматизація значно скорочує час на управлінські рішення і зменшує граничні витрати на трансакцію

¹Джерело: [3, с. 50–51].

Загальні чинники мінімізації трансакційних витрат представлено в табл. 1. Проте залишається відкритим питання, чи можуть всі типи трансакційних витрат бути вимірними в грошовому еквіваленті. Навіть звичайна процедура вираження в грошовому вигляді витрат часу на здійснення трансакції недосконала через відсутність у багатьох випадках спеціалізованих на забезпеченні певного аспекту трансакції (наприклад, ведення переговорів) посередників. Ще більше запитань виникає при спробах оцінити у грошовій формі ті витрати, які не набувають експліцитної форми, наприклад, психологічний дискомфорт, що виникає внаслідок опортуністичної поведінки партнера, який раніше користувався довірою, або у зв'язку з незахищеністю прав власності. Основні завдання аналізу трансакційних витрат діяльності підприємства, на підставі яких формується система управління трансакційними витратами, зводяться до таких проблем: визначення оптимальних обсягів виробництва продукції, виходячи з попиту; планування необхідних трансакцій і величини трансакційних витрат діяльності підприємства в короткостроковому і довгостроковому періодах, що можуть забезпечити ефективність виробництва; прогнозування трансакційних витрат діяльності підприємства; вибір найважливіших показників трансакційних витрат, оцінка їхньої динаміки і виконання плану щодо них; визначення раціональної структури трансакційних витрат діяльності підприємства; виявлення невикористаних можливостей зниження трансакційних витрат підприємства.

Таким чином, ринкові взаємовідносини між суб'єктами господарювання набули більш складного контрактного характеру, що неодмінно супроводжуються трансакційними витратами. Причинами високих трансакційних витрат можуть бути: можлива опортуністична поведінка учасників переговорів; значні витрати на ведення переговорів, їхня довготривалість і складність; специфічність активу та складність його придбання. В такому випадку підприємству доцільніше придбати інші компанії, суміжні за технологічним ланцюгом, тобто вертикально інтегруватися.

Література

1. Власенко О. П. *Управління трансакційними витратами в агробізнесі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / О. П. Власенко. – Житомир, 2009. – 20 с.*
2. *Институциональная экономика: учеб. / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 704 с.*
3. *Лесных В. Минимизация трансакционных издержек / В. Лесных, Е. Попов // Общество и экономика. – 2005. – № 5. – С. 36–53.*
4. *Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.*
5. *Олейник А. Н. Институциональная экономика : учеб. пособ. / А. Н. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 416 с.*
6. *Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Вехи экономической мысли : в 5-ти т. / под ред. В. М. Гальперина. – Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экон. школа. – 2000. – 534 с.*
7. *Arrow K. J. Vertical Integration and Communication / K. J. Arrow // Bell Journal of Economics. – 1975. – Vol. 6. – P. 173–183.*
8. *Cheung S. The contractual Nature of The Firm / S. Cheung // Journal of Law and Economics. – 1983. – Vol. 26 (1). – P. 1–22.*
9. *Coase R. H. The Problem of Social Cost / R. H. Coase // Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3 (1). – P. 1–44.*
10. *Commons J. Institutional Economics / J. Commons. – Madison : University of Wisconsin Press, 1934.*
11. *Klein Benjamin, Robert G. Crawford, Armen A. Alchian. Vertical Integration, Appropriable Rents and The Competitive Contracting Process // Journal of Law and Economics. – 1978. – P. 297–326.*
12. *Niehans Jurgen. Transaction Costs. A Dictionary of Economics / J. Niehans. – London : MacMillan, 1987. – Vol. 4. – P. 676–679.*
13. *Williamson Oliver E. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives / O. Williamson // Administrative Science Quarterly. – 1991. – vol. 36 (2). – P. 269–294.*