

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ

Розметанюк Христина Михайлівна

МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ТРАНСАКЦІЙНИХ
ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Спеціальність – 8.03050901 – Облік і аудит

Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»

Студент групи ОПзім-51
Х. М.Розметанюк

(підпис)

Науковий керівник
д.е.н., професор І.С. Благун

(підпис)

Дипломну роботу допущено
до захисту

«__» _____ 20__ р.

Зав. кафедри обліку та фінансів,
д.е.н., професор Л.М. Алексеєнко

(підпис)

Івано-Франківськ – 2013

АНОТАЦІЯ

Розметанюк Х.М. Методика формування та аналізу трансакційних витрат на підприємстві.- Рукопис.

Дослідження на здобуття освітньо-кваліфікаційного рівня «магістр» за спеціальністю 8.03050901 «Облік і аудит». Івано-Франківський інститут менеджменту, Тернопільський національний економічний університет.- Івано - Франківськ, 2013 рік.

Роботу присвячено комплексному дослідженню теоретичних та практичних положень й розробці вдосконалення методики формування та аналізу трансакційних витрат підприємства .

У роботі розглянуто теоретичні аспекти формування трансакційних витрат на підприємстві. Розглянуто структуру та проведено класифікацію трансакційних витрат підприємства і визначено фактори які впливають на їх величину. Зроблено оцінку стану та перспективи нормативно – правового забезпечення обліку трансакційних витрат Проаналізовано інформаційне забезпечення та організацію контролю трансакційних витрат і їх безпосередній вплив на фінансові результати діяльності підприємства .

ANNOTATION

Rozmetanyuk HM Method development and analysis of transaction costs in the company. - Manuscript.

Research on education and qualification level "master" specialty 8.050106 "Accounting and Auditing". Ivano-Frankivsk Institute of Management, Ternopil National Economic University. - Ivano - Frankivsk, 2013.

The work is devoted to the study of theoretical and practical provisions to improve and develop methods development and analysis of transaction costs.

In this paper, the theoretical aspects of the transaction costs in the enterprise. The structure and the classification of enterprise transaction costs and the factors that affect their value. The estimation of the state of and prospects for normative - legal support accounting transaction cost analysis of information provision and organization of control transaction costs and their direct impact on the financial results of the company.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ	7
1.1. Сутність трансакційних витрат в ринковій економіці....	7
1.2. Концептуальні засади трансакційних витрат в Україні.....	22
1.3. Економічні аспекти трансакційних витрат підприємства.....	34
Висновки до розділу 1	49
РОЗДІЛ 2 МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....	51
2.1. Класифікація трансакційних витрат підприємства.....	51
2.2 Особливості методики оцінки трансакційних витрат підприємства.....	63
2.3 Аналіз трансакційних витрат підприємства	72
Висновки до розділу 2.....	81
РОЗДІЛ 3. ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	84
3.1. Вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства	84
3.2. Процедури дослідження трансакційних витрат підприємств та їх інформаційне забезпечення.....	95
3.3 Контроль трансакційних витрат в управлінні підприємством	107
Висновки до розділу 3.....	114
ВИСНОВКИ.....	117
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	120
ДОДАТКИ.....	137

ВСТУП

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин перетворює інформацію на відповідний ресурс, який в окремих випадках є рідкісним та обмеженим. За умов трансформаційної, а тим більш ринкової економіки, підприємства самі визначають партнерів, організують постачання та збут, розвивають маркетингові дослідження, формують та реалізують цінову політику, укладають і виконують угоди. Розширення ділових зв'язків підприємств, з одного боку, позитивно впливає на їх діяльність, оскільки підвищення в розумних межах рівня спеціалізації виробництва дозволяє значно посилити конкурентні переваги. Але, з іншого боку, розширення ділових зв'язків підприємства спричиняє збільшення його трансакційних витрат. Тому необхідними є виділення таких витрат, вивчення механізму їх виникнення, оцінка їх рівня.

Поняття трансакційних витрат є новим для української наукової думки. Воно не так давно привернуло до себе увагу вітчизняних учених, хоча з моменту їх виокремлення полеміка про сутність трансакційних витрат, джерела їх формування не вщухає дотепер. Значну увагу до розгляду поняття трансакційних витрат зумовлено тим, що тільки на його основі можна розглянути ті види витрат підприємства, що належать до категорії трансакційних, та, відповідно, розробити способи оцінки величини витрат і визначити їх вплив на ефективність діяльності підприємства. Трансакційні витрати є невидимими, неочевидними витратами. Вони сховані між іншими накладними витратами підприємства та витратами періоду. Але незважаючи на невидимість, трансакційні витрати можуть впливати на рівень витрат та фінансові результати підприємства, на собівартість одиниці продукції і, зрештою, на цінову конкурентоспроможність підприємства. Тому вивчення передумов та джерел виникнення трансакційних витрат, їх впливу на рівень витрат підприємства є завданням, що потребує відповідного вирішення й обґрунтування способів розв'язання. Необхідність вивчення трансакційних витрат підприємства та

розробки практичних рекомендацій щодо їх оцінки та аналізу визначає актуальність теми.

Мета і завдання . Метою даної дипломної роботи є розробка теоретичних основ та реалізація прикладних способів оцінки та аналізу трансакційних витрат підприємства і визначення практичних рекомендацій, щодо формування достовірної інформації про їх використання.

Відповідно до мети визначено сукупність основних завдань, спрямованих на їх досягнення:

- вивчити з позиції неокласичної теорії сутність трансакцій у ринковій економіці та розглянути їх класифікації;
- дослідити умови формування трансакційних витрат в економіці України та обґрунтувати необхідність їх вивчення на рівні підприємства;
- вивчити розманітність видів трансакційних витрат підприємства та провести їх упорядкування;
- розробити та здійснити процедури дослідження трансакційних витрат підприємства;
- розробити способи оцінки трансакційних витрат підприємства;
- дослідити вплив трансакційних витрат підприємства на ефективність його діяльності;

Об'єктом дослідження є трансакційні витрати підприємства.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, методичних і практичних положень, принципів та способів формування й аналізу трансакційних витрат підприємства і їх впливу на ефективність діяльності підприємства.

Методи дослідження. Методологічною основою дипломної роботи є сукупність способів наукового пізнання, методів і прийомів, що використовувалися в процесі дослідження. Теоретичною основою дипломного дослідження послуговували фундаментальні положення неокласичної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених у галузі неокласицизму,

трансакційних витрат та особливостей трансформаційного етапу в економіці України.

Правове поле дослідження склали чинні законодавчі та нормативні документи, що регулюють контрактні відносини в Україні. Інформаційною базою дослідження є статистичні дані про витрати підприємств та результати власних досліджень.

У роботі використано системний аналіз (при вивченні трансакційних витрат у ринковій економіці та дослідженні умов формування трансакційного сектора в економіці України); вертикальний метод, метод порівняльного аналізу (при аналізі структури трансакційних витрат підприємства); дескриптивний аналіз, метод угруповань та метод експертної оцінки (при аналізі стану інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства); фактичний аналіз (при аналізі контрактних відносин підприємства); статистичні методи (при дослідженні якості управлінських рішень щодо трансакційних витрат підприємства); пірамідальний аналіз, кореляційно-регресивний аналіз (при вивченні витрат, що пов'язані з отриманням та використанням інформації щодо здійснення трансакцій); метод логічного аналізу (при розробці принципів основ та методики оцінки трансакційних витрат підприємства); методи аналізу беззбитковості та аналізу граничних витрат (при визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства).

Наукова новизна отриманих результатів полягає в вдосконаленні класифікації трансакційних витрат підприємства розробці процедур дослідження трансакційних витрат підприємства й обґрунтуванні принципів підходів до їх оцінки; побудові моделі дескриптивного аналізу стану інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства на основі поєднання угруповань усіх інформаційних джерел таких витрат та виконаної деталізації їх класифікаційних груп; можливості використання пірамідального аналізу, аналізу беззбитковості та аналізу граничних витрат при визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства.

Апробація результатів Отримані результати дипломного дослідження доповідалися, обговорювалися на Звітній науково-практичній конференції професорсько – викладацького складу та студентів “Управління соціально – економічним розвитком у мовах глобалізації” м.Івано -Франківськ, 2013 р.

Публікації. Основні результати дослідження опубліковано в збірнику тез доповідей звітної науково-практичній конференції професорсько – викладацького складу та студентів “Управління соціально – економічним розвитком у мовах глобалізації” м.Івано -Франківськ, 2013 р. Загальний обсяг публікації –0,2 д.а.

Структура й обсяг роботи. Дипломна робота складається із вступу, трьох розділів і висновків, викладених на 119 сторінках друкованого тексту. Матеріали дипломної роботи містять 6 таблиці та 8 рисунків. Список використаних джерел із 184 найменувань уміщено на 17 сторінках, 14 додатки – на 18 сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ДОМІНАНТИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

1.1 Сутність трансакційних витрат в ринковій економіці

Трансакційні витрати можна розглядати як показник економічного прогресу суспільства та переходу його на більш високі рівні розвитку, як тенденцію до утворення постіндустріальних структур і переходу до інформаційної цивілізації, що дозволяє з мінімальними витратами постачати товар споживачу й максимально задовольняти зростаючий попит у суспільстві.

Ефективність економічних рішень що стосуються розвитку економіки значною мірою залежить від якісної інституційної бази суспільства. Наявність відповідної інституційної бази – сукупності соціальних, політичних і економічних інститутів – є основною умовою існування ринкового середовища. У неоінституціональному аналізі інституції чи інститути розглядаються як створені людиною обмеження, які структурують політичну, соціальну та економічну взаємодію.

Інституційна економічна теорія визнає, що “економічні агенти діють у світі великих трансакційних витрат, погано або недостатньо визначених прав власності, повному ризику та невизначеності” [48].

Інституціоналізм бере початки у складі класичної економічної теорії та розвивався за принципами еволюції. Терміни “інституції” та “інститут” ввів У. Гамільтон, представник класичного інституціоналізму, який уважав їх своєрідним стрижнем та стабілізатором. У перекладі з латинської мови терміни означають сталі традиції або закріплені звичаї, порядки у вигляді встановлених правил, суспільних норм або законів.

Виділяють “старий” або класичний інституціоналізм представлений науковими працями таких економістів, як Т. Веблен, Дж. Р. Коммонс, У. Гамільтон, Дж. А. Гобсон, Р. Арона. Інститутами вони називали конкуренцію, профспілки, податки, державу, монополії, стійкий образ мислення, юридичні норми тощо [104]. Атако ж більш пізній період неоінституціоналізм.

Представниками якого є Д. Норт, М. Олсон, Р. Нельсон, Р. Познер, О. Вільямсон, Г. Демсец, С. Уінтер і вважають інститути не стільки культурним або психологічним феноменом, скільки набором правових норм, неформальних правил, що жорстко спрямовують економічну поведінку індивіда та організації [96].

За оцінками вітчизняних економістів, до інститутів слід віднести корпорації, профспілки, етичні, правові, технічні та інші соціальні явища, котрі іноді є сутністю та змістом роботи самих інститутів [35].

Інститути розуміються як діюча в історичних умовах сукупність соціально-економічних правил, над якими індивіди та групи індивідів не владні як у короткостроковому, так і у середньостроковому планах. З економічної точки зору ці правила спрямовані на те, щоб визначити умови, у межах яких може здійснюватися індивідуальний або колективний вибір розміщення та використання ресурсів. Інститути не є механізмом координації, на відміну від ринків. Вони сприяють визначенню суспільно-історичних умов, за яких можуть утворюватися ці механізми [92].

Інституції – це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію в певний напрямок . І як наслідок, вони структурують стимули у процесі людського обміну – політичного, соціального чи економічного. Інститути або інституції включають звичаї, кодекси, норми поведінки, статутне та загальне право, контракти між індивідами тощо [100]. Як зазначив Д. Норт, інститути представляють собою структуру, яку люди накладають на свої взаємини, визначаючи в такий спосіб стимули, що поряд з іншими організаціями (бюджетними, технологічними та ін.) окреслюють межі вибору. А вони, у свою чергу, визначають межі функціонування економіки та суспільства протягом того чи іншого періоду часу [99].

Інституції зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя, визначають та обмежують сукупність варіантів вибору

для індивідів. Вони служать дороговказом для людської взаємодії [100]. Але Д. Норт зауважує, що структура людської взаємодії не є обов'язково ефективною.

На нашу думку, можна зазначити, що інститутам належить визначальна роль у формуванні ринку. Наявність справедливих принципів і правил взаємодії суб'єктів ринку, що утворюють цілісну систему, яка дозволяє мінімізувати трансакційні втрати його учасників, є першим, найбільш важливим критерієм сформованості ринку. Відносини власності визначають первинні форми створюваних інститутів, які активно впливають на виробничі відносини, сприяючи розвитку виробництва, або гальмують їх, створюючи конфліктні ситуації та стримуючи розвиток [16].

А. Шаститко вказує на штучну природу інститутів. Вона вважає, що інститути – це формальні та неформальні правила, створені людьми, а також механізми, які забезпечують їх дотримання [144].

Отже інститути можуть бути формальними або неформальними. Формальні інститути – це видані державою і схвалені парламентами нормативні документи та чинні акти. Вони охоплюють політичні (і судові) правила, економічні правила та контракти. Ієрархія формальних інститутів – від конституцій, статутного та загального права, а також підзаконних актів до індивідуальних контрактів – визначає як загальні, так і специфічні обмеження. Економічні правила визначають права власності, тобто сукупність прав на використання власності та прибуток від неї, і спроможність відчужувати активи або ресурси [100]. Розуміння інститутів як обмежень є традиційним в економічній літературі.

Неформальні інститути включають норми поведінки людей, традиції, добровільно прийняті для себе кодекси поведінки. Їхня задача – поширювати, детально розробляти й модифікувати формальні правила, сприяти соціально санкціонованим нормам поведінки щодо максимізації багатства та забезпечувати дотримання норм та правил поведінки в суспільстві [100].

Відмінність між формальними та неформальними інститутами визначається становищем в ієрархії правил, а не їх суттю. Разом вони

утворюють неперервну низку правил – від табу, звичаїв і традицій з одного боку до прийнятих конституцій та нормативів на іншому [100].

Розуміння ролі інституційних основ в економічному житті суспільства як наслідок реальних проблем економічного життя привело до виникнення у 60-х роках минулого століття нового підходу до економічної науки, який базується на інституційних відносинах у суспільстві. Представниками цього підходу є Р. Коуз, Д. Дж. Уолліс, Норт, О. Вільямсон. Основними темами їх досліджень були теорія фірми, теорія прав власності, теорія контрактів. Ключовим поняттям теорії власності є категорія трансакційних витрат. Дослідження трансакційних витрат з позиції неінституціоналізму дозволяє розкрити важливі особливості механізму функціонування ринкової економіки. Р. Капелюшников вважає, що введення в науковий обіг ідеї позитивних витрат трансакцій є одним з головних досягнень нового неінституційного підходу [50].

Традиційна економічна теорія не використовувала поняття трансакційних витрат, бо вважалось, що будь-які взаємодії між економічними агентами відбуваються самі по собі, тобто без будь-яких конфліктів, втрат і витрат. Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, де не потрібно враховувати витрати на обслуговування угод. Але ж обмін продуктами й послугами між виробниками та споживачами, що виникає як наслідок розвитку спеціалізації виробництва, потребує певних коштів. Представники неокласичної школи економіки вважали, що це питання не заслуговує на увагу, оскільки в умовах вільного ринку обмінні процеси відбуваються без яких-небудь перешкод, причому права власності є цілком і безплатно визначеними й одержання інформації для обох сторін обміну є також безкоштовним. Таке припущення, зрозуміло, нереальне з двох причин: ринкові обміни потребують додаткових ресурсів, а деякі обміни відбуваються не через ринок, а через інші канали.

У теорії прав власності основною одиницею аналізу є акт економічної взаємодії, угода або трансакція. Теорія прав власності виходить з простої, але вирішальної позиції – з позиції права розпорядження (товаром або послугою).

А. Алчіан стверджував, що право власності – це право, що визнається та захищається суспільством, яке використовує економічне благо за відомих умов та обмежень [158]. Це право називається приватним, коли воно належить одній особі (фізичній або юридичній). У ринковій економіці передача прав власності опосередкована формальним договором або для більшості поточних угод – неформальною контрактною угодою. Контракти відбивають структуру стимулів і антистимулів, що кореняться у структурі прав власності та механізмів їхнього забезпечення. Таким чином, набір альтернатив, які відкриваються перед гравцями, і ті форми організацій, що вони створюють при укладанні конкретних контрактів, виникають із структури прав власності.

Категорія трансакції розуміється дуже широко й використовується для позначення як обміну товарами, так і обміну різноманітними видами діяльності та юридичними зобов'язаннями, угод як довготривалого, так і короткострокового характеру, які потребують або деталізованого документального оформлення, або передбачають просте взаєморозуміння сторін [52]. Трансакція розглядається як угода, взаємодія двох та більше економічних партнерів на ринку.

Трансакція, як стверджує Дж. Коммінс, – це не обмін товарами, а відчуженість і одержання прав власності та свобод, створених суспільством [169]. Дж. Коммінс вважає, що таке визначення має сенс тому, що інститути забезпечують поширення волі окремої людини за межі області, у рамках якої вона може впливати на навколишнє середовище безпосередньо своїми діями, тобто за межі фізичного контролю, і отже, надаються трансакціями на відміну від індивідуальної поведінки як такої або обміну товарами. Можна стверджувати, що кожна дія щодо передачі товарів, майнових прав, яка здійснюється між фізичними та юридичними особами, є трансакцією.

Таким чином, в економічній науці трансакція визначається як відчуження та одержання прав власності.

М. Алексеев зазначав, трансакція – це торгова угода, яка супроводжується трансакційними витратами, тобто витратами на пошук

покупця і/або продавця, проведенням переговорів про предмет угоди, оплатою послуг консультантів та ін. [5].

Трансакції, тобто типи взаємодії, дуже різноманітні. Тому для їх систематизації в сучасній економічній літературі використовують низку ознак.

Перш за все слід зважити на розширене використання терміна “трансакція” Дж. Коммонсом, який виділяв трансакції угоди, трансакції управління та трансакції раціонування [169].

Трансакція угоди служить для здійснення фактичної відчуженості й одержання прав власності та свобод, і при її здійсненні необхідна згода сторін, оснований на економічному інтересі кожної з них. У трансакції угоди враховується умова симетричності відносин між контрагентами. Відмінною ознакою трансакції угоди, на думку Дж. Коммонса, є не виробництво, а передача товару з рук у руки.

У трансакції управління ключовим є відносини управління підпорядкування, що припускає таку взаємодію між людьми, коли право приймати рішення належить тільки одній стороні. У трансакції управління поведінка явно асиметрична, що є наслідком асиметричності сторін, а отже, асиметричності правових відносин.

На думку О. Вільямсона, трансакції різняться за трьома головними ознаками – ступенями їхньої специфічності, повторюваності та невизначеності. Чим більш загальний, короткостроковий і однозначний характер носить угода, тим більше підстав або взагалі обходитися без її юридичного оформлення, або обмежуватися упорядкуванням найпростіших контрактів. І навпаки, чим більш спеціальний, повторюваний і невизначений характер вона має, тим вищі трансакційні витрати і сильніші стимули для встановлення довгострокових відносин між учасниками [137].

Таким чином, основною відмінною рисою трансакції угоди є повна правова симетричність сторін, яка відсутня в трансакціях управління та раціонування.

Трансакції поділяють на внутрішні та зовнішні.

Внутрішні трансакції – обмін послугами та товарами в межах підприємства – спрямовані на забезпечення нормального протікання виробничого циклу.

Зовнішні трансакції – обмін послугами та товарами в галузі закупівель або збуту товару – спрямовані на забезпечення нормальної діяльності підприємства, його відносин з постачальниками та споживачами. Як зовнішні трансакції фігурують обмінні процеси на ринку закупівель або збуту, наприклад, угоди із субпостачальниками чи клієнтами.

Ознаки трансакцій С.І. Архієреєв називає атрибутами трансакцій. Р. Капелюшников називає такі ознаки, або атрибути, трансакцій: загальні чи специфічні (стосуються стандартних або унікальних ресурсів), короткочасні чи тривалі, які слабо або сильно залежать від непередбачуваних майбутніх подій, легко або важко вимірюються кінцевими результатами (такими, що допускають більш чи менш ефективний контроль за виконанням учасниками узятих на себе обов'язків, автономно чи тісно пов'язаними з іншими угодами [50].

С.І. Архієреєв та Р. Капелюшников дали повний аналіз цих атрибутів трансакцій. Але ці автори наводять характеристику атрибутів трансакцій, які дещо різняться між собою. Так, С.І. Архієреєв характеризує такі атрибути трансакцій, як специфічність активів, частоту здійснення трансакцій за участю тих же сторін, складність вимірювання результатів угод [9]. Р. Капелюшников дає характеристику значно більшій кількості ознак трансакцій. Він розглядає такі, як ступінь специфічності ресурсів, ступінь регулярності та тривалості угод, ступінь невизначеності, ступінь вимірюваності характеристик угоди, ступінь взаємозалежності угод [51].

Специфічні витрати по налагодженню та здійсненню подібних зовнішніх обмінних угод, тобто трансакцій, та витрати, які можуть їх супроводжувати, отримали назву трансакційних витрат. Розмір таких витрат залежать від виду одержуваних послуг і вибраної форми координації. Іншими словами, трансакційні витрати – це всі витрати понад та крім власне витрат виробництва. Вони пов'язані з передачею прав власності у відповідності з вимогами

інститутів та інституцій, які склалися в конкретній економічній системі. Наявність трансакційних витрат робить ті чи інші види трансакцій більш-менш економічними в залежності від обставин часу та місця. Тому ті ж самі операції можуть бути опосередковані різноманітними типами трансакцій у залежності від правил, що вони упорядковують.

Поняття трансакційних витрат було введено Р. Коузом у 1937 році в його статті “Природа фірми” для пояснення існування таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірми [166]. Робота Р.Коуза започаткувала цілком нову область економічних досліджень. На базі його теоретичної основи виникла низка концепцій, які розвивають ідеї трансакційного підходу і спрямовані на більш повне та глибоке осмислення феномена фірми (додатокА).

Спочатку трансакційні витрати були визначені Р.Коузом як “витрати користування ринковим механізмом” [165]. Він показав, що при кожній угоді необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, установлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності. Дещо пізніше, у 60-х роках ХХ століття, Р. Коузом було опубліковано статтю “Проблеми соціальних витрат” [167]. Саме Р. Коуз та Дж. Коммонс сконцентрували увагу економічної теорії на трансакціях [169]. Теорія трансакційних витрат є складовою частиною нового напрямку в сучасній економічній науці – неоінституціоналізму. Небезкоштовність інформації – ключ до розуміння трансакційних витрат [100]. Саме небезкоштовність економічного обміну вказує на різницю між підходом щодо використання трансакційних витрат і традиційною економічною теорією, успадкованою від Адама Сміта.

Основним висновком Р. Коуза було те, що багато економічних рішень є більш дешевими, якщо вони приймаються усередині фірми, без посередництва ринку. Р. Коуз спершу вважав, що трансакційні витрати – це витрати, які виникають при використанні цінового ринкового механізму. Наполегливість Р. Коуза та зростаючий вплив публікацій його “Журналу права та економічної теорії”, можна вважати головними передумовами виникнення економіки трансакційних витрат. Пізніше поняття трансакційних витрат, уведене Р.

Коузом, було скореговано та модифіковано, але сутність трансакційних витрат збереглася.

Вагомий внесок у висвітлення проблеми трансакційних витрат зробили О.Вільямсон та Д. Норт, хоча за своїми поглядами вони дуже різні.

О. Вільямсона вважають основоположником сучасної економіки трансакційних витрат. Він використав аналіз у термінах трансакційних витрат для того, щоб оновити теорію галузевих ринків та теорію інституційного аналізу. В. Мілошик вважає, що для пояснення своєї концепції О. Вільямсон використовує передумови обмеженої раціональності й опортунізму, які необхідні для обґрунтування центрального питання теорії трансакційних витрат – виробляти чи купувати. Це питання вирішується таким способом: фірма відмовляється від купівлі товару на користь власного виробництва даного товару, коли витрати виробництва є нижчими, ніж витрати купівлі на ринку, і коли фірма не впевнена, що продавець дотримуватиметься умов контракту [94].

Особливе місце в теорії О. Вільямсона належить специфіці активів, яких, на його думку, існує п'ять видів: за розташуванням, за фізичним носієм, за людським капіталом, у формі дискретних інвестицій та торговельної марки [137]. Загальний ресурс становить інтерес для великої кількості користувачів і його ціна мало залежить від того, де він використовується (наприклад, бензин стандартної марки). На відміну від цього спеціальний ресурс пристосований до умов конкретної угоди і поза нею не має значної цінності (наприклад, верстат, зроблений за індивідуальним замовленням). На думку О. Вільямсона, спеціальним може бути як фізичний капітал (устаткування), так і людський (кваліфікація та знання). Специфічність ресурсу може залежати від його місця розташування (електростанція, побудована поблизу вугільної шахти), а також призначення для єдиного покупця при відсутності попиту з боку кого-небудь ще. О. Вільямсон вважає, що використання специфічних активів потребує додаткових гарантій у збуті готової продукції. Чим виразнішою є специфіка готової продукції, тим ефективнішою є її організації на фірмі, і навпаки, типову продукцію більш вигідно, тобто дешевше, купувати на відкритому ринку [137].

Критики теорії О. Вільямсона вважають її недоліком відсутність кількісної характеристики специфіки активів.

Д. Норт вважає свої погляди розвитком підходів С. Чанга, які вдосконалили та видозмінили Й. Барцель, К. Лефлер.

Про трансакції або сектор трансакцій уже є досить багато наукових праць на Заході. І це зрозуміло, тому що і поняття трансакцій, і поняття трансакційних витрат сформувалися в західній економічній науці та протягом півстоліття ретельно вивчалися. Але незважаючи на це, в економічній науці ще не сформувалося єдиного поняття трансакційних витрат. Це зумовлює виникнення численних поглядів на їх сутність. Очевидно, що погляд на трансакційні витрати, думка та позиція, яку займають науковці при їх вивченні, багато в чому залежать від того, до якої економічної теорії вони схильні. Різні автори настільки по-різному трактують роль трансакційних витрат в економічному процесі, що з цього приводу М. Олсон зауважив, що існує занадто багато шкіл трансакційних витрат, які досить вільно тлумачать цей термін. Це дозволяє економістам змішувати в одну купу всі вади ринку під загальною назвою “трансакційні витрати” [103]. У зв’язку з визначенням трансакційних витрат доречним буде згадати влучне зауваження Л. Девіса про те, що “трансакційні витрати є корисним поняттям, корисність якого зменшується пропорційно до точності його визначення” [170].

У межах сучасної економічної теорії трансакційні витрати одержали безліч трактувань, іноді діаметрально протилежних. Достатньо зауважити, що в теоріях деяких економістів трансакційні витрати існують не тільки в ринковій економіці, як це вважали Р. Коуз, К. Ерроу та Д. Норт, але й в альтернативних способах економічної організації і, зокрема, у плановій економіці. Такої думки дотримувалися, наприклад, С. Чанг [163], А. Алчиан та Х. Демсец [159]. Так, за С. Чангом, максимальні трансакційні витрати спостерігаються в плановій економіці, що врешті-решт визначає її неефективність.

У сучасній економічній літературі розуміння трансакційних витрат варіює від вузьких визначень до широких. Визначене Р. Коузом поняття

трансакційних витрат набуло більш широкого змісту. Ним стали позначатися будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона протікає – на ринку або всередині організацій, оскільки ділове співробітництво в межах ієрархічних структур (таких, як фірми) також не вільне від суперечок і втрат.

Широкі визначення підкреслюють інституційну природу цього явища, його панування у світовій економічній літературі. Так, К. Ерроу визначає трансакційні витрати як витрати експлуатації економічної системи [153]. С. Чанг розуміє під трансакційними витратами будь-які інституційні витрати, котрі виникають у “будь-якій економіці, яку організовано не за Вальрасом” [163]. У стандартній неокласичній моделі загальної рівноваги Л. Вальраса, якого одночасно із А. Маршаллом вважають засновником мікроекономіки, усі товари однакові, ринок зосереджений в одній просторовій точці, обмін миттєвий, індивіди мають повну інформацію про товар що обмінюється, умови торгівлі відомі обом сторонам, а ціни є достатнім розподільчим способом найкращого використання цінностей. С. Чангу належить найбільше, цілком імовірно, радикальне визначення трансакційних витрат: “У найширшому розумінні “трансакційні витрати” складаються з тих витрат, існування котрих неможливо собі уявити в економіці Робінзона Крузо” [164]. За С. Чангом, в економіці з двома та більше учасниками до трансакційних витрат варто було б віднести всі витрати понад і крім, власне, витрат виробництва. К. Менар розуміє під трансакційними витратами “витрати функціонування системи обміну, або точніше, у межах ринкової економіки те, чого коштує використання ринку, щоб забезпечити розміщення ресурсів та передати права власності” [92]. К. Менар вважає, що такі витрати неминучі, тому що породжені саме існуванням обміну.

До широких визначень трансакційних витрат належать висловлювання прихильників ототожнювання трансакційних витрат із тертям. Вони вважають трансакційні витрати еквівалентом тертя в механічних системах. Такі думки висловлювали О. Вільямсон [137] та К. Ерроу [153]. Хоча таке ототожнювання

піддається слушній критиці. Зокрема, український дослідник С.І. Архієреєв вважає, що “підтримка поглядів на трансакційні витрати як на економічне “тертя” означає дотримання прикладу фізіократів, які вважали продуктивною тільки сільськогосподарську працю, а зайнятих у промисловості розглядали як дармоїдів [9].

С.І. Архієреєв дає таке визначення трансакційних витрат з урахуванням двох видів трансакційних витрат: трансакційні витрати – це втрати або витрати від обміну правами в межах товарних та інституційних витрат [9].

Вузькі визначення трансакційних витрат пов'язують їх з окремими видами економічної діяльності, з певними діями та витратами, які виникають у процесі укладання угоди. Тобто це витрати, що пов'язані з координацією та взаємодією економічних суб'єктів у ринковій економіці. Р. Коуз називав трансакційними витрати на взаємодію покупців і продавців та утворення ринку [165].

Відомий дослідник А. Алчіан вважає, що трансакційні витрати виникають тому, що існують проблеми спілкування, обробки інформації, дотримання умов договору, нечіткі визначення прав тощо [158]. Дж. Джоунс та С. Хілл визначають трансакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг та виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди [177]. У. Ніколсон, що підготував відомий підручник з мікроекономіки, виділяє експліцитні та імпліцитні трансакційні витрати. Перший вид трансакційних витрат, за У. Ніколсоном, виступає у формі плати за послуги посередників, другий вид – у формі витрат на пошук, збір та переробку інформації.

Особливе місце серед вузьких визначень трансакційних витрат займає формулювання Дж. Стиглера, який акцентував увагу на інформаційних витратах як складовій трансакційних витрат [185]. Проте, на думку деяких економістів, поєднання трансакційних витрат з інформаційними є некоректним. Але з моменту виходу наукових праць Дж. Стиглера (60-і роки ХХ століття) ситуація дещо змінилася, оскільки сфера бізнесу висуває більш високі вимоги до наявності інформаційного капіталу або знань [150]. Можливість своєчасно

отримувати достовірну інформацію, переробляти та ефективно використовувати її, поява й активний розвиток інформаційних технологій найсуттєвішим чином впливають на рівень трансакційних витрат.

Ще більш вузькими слід вважати визначення трансакційних витрат, що характеризують якусь їх одну рису, на яку звернув увагу той чи інший дослідник. Серед таких визначень відомі думки щодо трансакційних витрат, які розглядалися як витрати моніторингу за поведінкою агента та витрати його самообмеження [176], як витрати впливу [179], як витрати колективного прийняття рішень, як витрати збору та переробки інформації, витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту [51]. Концепція П. Мілгрона та Дж. Робертса повертається до вихідної ідеї Р.Коуза про визначальну роль витрат для проведення переговорів [179]. Вони показали, що якби такі “витрати торгу” були відсутні, то, усупереч точці зору О. Уільямсона, послідовне укладання серії вичерпних короткострокових контрактів забезпечувало б оптимальний обсяг вкладень у специфічні активи. За їхнім переконанням, саме ці витрати, а не самі по собі специфічні інвестиції, можуть служити підставою для відмови від ринку на користь фірми [51].

У концепції Й. Барцеля визначальне місце займають витрати вимірювання [161,162]. У ній відзначається, що при виробництві багатьох товарів і послуг оцінка змін, що відбуваються із ними на проміжних стадіях, утруднена. Найчастіше вимірювання обходиться дешевше, коли воно ведеться не прямо – за випуском, а побічно – за витратами. З погляду Й. Барцеля, фірма являє собою об'єднання кількох послідовних стадій виробничого циклу, на яких оцінка за витратами є менш дорогим способом вимірювання. Навпаки, ринкові угоди концентруються в точках, де покупець порівняно легко може пересвідчитися в кількості і якості продукції, що купується. Чим менше піддається продукт маніпуляціям, тим простіше оцінювати зміни, що відбуваються з ним, і частіше по ходу виготовлення він буде переходити від однієї фірми до іншої. Там, де граничні витрати вимірювання за витратами

дорівнюють граничним витратам вимірювання за випуском і проходять межі фірми [51].

Д. Уолліс та Д. Норт для оперативних цілей формулюють поняття трансакційних витрат як коштів, що пов'язані із здійсненням обміну [182]. Майже такої точки зору додержуються й сучасні українські та російські дослідники, які розглядають трансакційні витрати як витрати на встановлення, захист та обмін правами власності [66,49,117,120].

Навіть просте перерахування цих визначень щодо сутності поняття трансакційних витрат свідчить про його зміст: це і витрати з обміну правом власності, і витрати із здійснення та захисту контрактів, і витрати з отримання вигод від спеціалізації та розподілу праці, і витрати координації та мотивації діяльності економічних агентів.

До вузьких та більш прагматичних слід віднести визначення трансакційних витрат, сучасних російських економістів. Так, за Б. Райзбергом, трансакційні витрати – це операційні витрати понад основних витрат на виробництво та обіг, які можна трактувати як опосередковані витрати [122].

Трансакції у тлумаченні В.В. Зотова – це законний спосіб придбання та передачі майнових прав у відповідності з конкретними ролями та діями учасників, а трансакційні витрати – це дії людей щодо присвоєння економічних благ у відповідності з вимогами інститутів та інституцій [46]. Г.Б. Клейнер вважає, що трансакційні витрати можна інтерпретувати як витрати на адаптацію фірми до мінливих ринкових умов [130].

Вузькі визначення трансакційних витрат, відповідно до яких трансакційні витрати пов'язані з певними діями та витратами, які виникають у процесі укладання угоди, є найбільш придатними та зрозумілими для рівня підприємства.

Наведені визначення трансакційних витрат вивчалися з метою глибинного розкриття сутності даної економічної категорії та вибору найбільш універсального її визначення. Аналіз визначень трансакційних витрат дозволяє зробити такі висновки.

Категорія трансакційних витрат, що має історичний характер, первісно вивчалася як зміна прав власності на об'єкти трансакцій. Визначення трансакційних витрат значною мірою залежить від рівня ринкових відносин, тобто від різних соціально-економічних джерел виникнення та, відповідно, від різного механізму виникнення.

Підходи на основі трансакційних витрат об'єднує лише згода про важливість трансакційних витрат, а в іншому вони суттєво різняться. Але за всіх розходжень між трактуваннями трансакційних витрат вони, скоріше, доповнюють, ніж виключають один одного. Безліч поглядів на категорію трансакційних витрат пояснюється складністю поняття підприємства, численністю його характеристик та взаємодій щодо просування товару шляхом формування складної мережі контрактів, довгостроковим характером ділових відносин підприємства. Всі пояснення, що розвивали ідеї Р.Коуза, виходили із загального уявлення про фірму як знаряддя для економії трансакційних витрат.

Оскільки, як було зазначено вище, трансакції є дуже різноманітними, то і пов'язані з ними трансакційні витрати є такими ж. У найбільш загальному вигляді до трансакційних входять такі витрати:

- витрати на пошук інформації (витрати часу та ресурсів на одержання й опрацювання інформації про ціни, наявні товари, постачальників і споживачів);
- витрати проведення переговорів;
- витрати вимірювання кількості і якості товарів, що вступають в обмін, і послуг;
- витрати на специфікацію і захист прав власності (витрати на утримання судів, арбітражу, органів державного управління, а також витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав);
- витрати опортуністичної поведінки, під якою розуміється несумлінна поведінка, що порушує умови угоди або спрямована на одержання односторонніх вигод.

Більш докладне вивчення метододики формуванню та класифікації трансакційних витрат представлено у другому розділі дипломної роботи.

Отже, вивчення трансакційних витрат у ринковій економіці дозволяє сформулювати такі висновки.

Трансакційні витрати є необхідним та обов'язковим атрибутом ринкових відносин унаслідок їх соціально-економічної природи. Розуміння трансакцій як ринкового феномена є панівним у світовій економічній літературі.

Трансакційні витрати в цілому визначаються як витрати економічної взаємодії, у яких би формах вона не протікала.

Трансакційні витрати є дуже різноманітними. Вони охоплюють витрати щодо прийняття рішень, розробки планів і організації майбутньої діяльності, ведення переговорів про її зміст та умови, коли в ділові стосунки вступають двоє і більше учасників; витрати на зміну планів, перегляду умов угоди та вирішення спірних питань, коли це диктується обставинами, що змінилися; витрати забезпечення того, щоб учасники дотримувалися досягнутої домовленості.

Трансакційні витрати містять у собі будь-які втрати, що виникають унаслідок неефективності спільних рішень, планів, договорів, що укладаються і створених структур; неефективних реакцій на умови, що змінилися; неефективного захисту угод. Тобто, вони містять усе, що так чи інакше позначається на працездатності різноманітних засобів розподілу ресурсів і організації виробничої діяльності [179].

1.2 Концептуальні засади трансакційних витрат в Україні

У рамках інституціональної економічної теорії в Україні останнім часом увагу приділяють розвитку теорії трансакційних витрат. Це зумовлено необхідністю пошуку резервів прискорення темпів розвитку економіки країни, посилення її соціально-економічної ефективності. Згідно з неоінституціональною теорією, економічні результати науково-виробничої діяльності (або розміщення і використання ресурсів) можуть із деякими

умовностями визначатися рівнем трансакційних витрат. Різноманітність трансакційних витрат обумовлюється різноманітністю контрактних відносин, форм власності, типів фірм.

Слабкий розвиток трансакційного сектора, незначна частка приватної власності, неадекватний розвиток сектора виробництва споживчих товарів і послуг, кваліфікація менеджерів приватних підприємств і державних економічних органів, що не відповідають ринковій системі, призвели до низької ефективності української економіки і, як наслідок, – до низького рівня добробуту населення. Радикальні структурні зміни на цих ділянках є необхідною передумовою для реконструкції всієї української економіки та її інтеграції у світовий ринок [61]. Однак саме сьогодні, у процесі реформування української економіки, розвиток трансакцій повинен зайняти належне місце. Економічні перетворення, що відбувалися в Україні за останні роки, були розраховані на перехід до нової економічної системи шляхом простого введення ринкових відносин з наданням їм великої свободи дій. Передбачалося, що ринкові сили, отримавши свободу дій, спрямують свої зусилля на створення прийняттого державного економічного механізму, пристосованого до ринкових умов.

В Україні, як і в будь-якій країні у перехідний період, відбувається відмирання старих і становлення нових елементів і зв'язків, що, як правило, супроводжуються збільшенням моментів невизначеності, “розмитості” системи економічних і соціальних координат. У цей період трансформується і система інститутів, покликаних закріплювати норми, правила та мінімізувати ступінь непевності економічних агентів. Якщо до цього додати світоглядну кризу, що охопила суспільство, то можна сказати, що зростання трансакційних витрат у перехідний період є неминучою реакцією економічного середовища на всі хитливі процеси у суспільстві [89]. Такої ж точки зору дотримується і І.П. Булеєв [16]. Він вважає, що сучасні етапи реформування економіки постсоціалістичних країн повинні аналізуватися та проектуватися з

урахуванням положень не тільки неокласичної, але й неоінституційної економічної теорії [15].

Упродовж перехідного періоду в Україні спостерігалось суттєве зростання трансакційних витрат. Так, за даними Інституту економіки та прогнозування НАН України, загалом по народногосподарському комплексу за період з 1993 по 2012 роки вони збільшилися з 11,5 до 13,9% загальних витрат проміжного споживання, що є наслідком об'єктивних процесів формування ринкового середовища країни. Загалом по промисловості вони зросли з 17,5 до 32,0%, що пов'язано з інституційними трансформаціями галузей промисловості, процесами корпоратизації, приватизації підприємств, додаткових витрат на організацію маркетингу, пошук ринків збуту продукції, організацію договірних відносин із партнерами тощо. Нерідко для зниження рівня цих витрат створюються відносно замкнені фінансові імперії (корпорації, холдінги, фірми, об'єднання тощо) з власними банками, страховими компаніями, підприємствами.

Разом з тим слід зазначити, що нечіткі методологічні підходи до визначення поняття трансакційних витрат, складність інформаційно-статистичного виміру ускладнюють проведення трансакційного аналізу.

Зі зміни інститутів починається еволюційна динаміка будь-якої соціально-економічної системи. І формальні, і неформальні інститути, що дісталися Україні у спадщину від адміністративної економічної системи, не відповідають змісту ринкових відносин. Недоліки формальних інститутів відомі: вони досить широко обговорюються в сучасній літературі. Відсутність необхідної законодавчої бази й умов для нормального функціонування та конкурентного розвитку підприємницьких структур усіх форм власності та господарювання є однією з причин невдалого розвитку трансформаційних процесів в Україні [134]. Хоча не можна не відзначити, що поглибилася та розширилася законотворча діяльність держави в економічній сфері суспільства, у результаті чого було розпочато формування єдиного правового поля,

підтримка і розвиток якого забезпечує економію ресурсів при взаємодії суб'єктів господарювання один з одним.

Найбільш складною є ситуація з неформальними інститутами. Як зауважив І.С. Коропецький, незважаючи на те, що неформальні інститути є більш важливими в суспільному житті, ніж формальні, про них говориться небагато [61]. За часів панування радянської системи було сформовано неформальні інститути, які не сприяють успішному економічному житті. Їх зміни відбуваються дуже повільно, що пояснюється поступовим сприйняттям окремими людьми уявлення про обставини життя та повільну зміну їх світогляду, а також особливостями перехідної економіки в Україні.

На початку 90-х років минулого століття змінилася інституційна структура української економіки внаслідок перетворення власності державних підприємств у колективну або приватну, унаслідок чого зовсім іншими стали зв'язки між суб'єктами господарювання. Але справжній перехід прав власності розпочався в 1987-1991 роках, коли ще Україна була у складі Радянського Союзу. Цей період економісти Росії називають “номенклатурною приватизацією” [89]. Роздержавлення набуло форми спонтанної приватизації у вигляді передачі майна підприємствам (а насправді – директорам) на основі права повного господарського управління, у формі масового створення кооперативів на базі державних підприємств у 1998-1989 роках [65]. Отже, на момент початку впровадження приватизаційної реформи в країні утворилася досить складна ситуація щодо відносин власності на об'єкти, які належали до колективно-державної власності та підлягали роздержавленню.

Трансформація власності розпочалася в Україні на початку 90-х років минулого століття. Вона передбачала суттєву зміну статусу підприємств. По-перше, майже всі повноваження стосовно діяльності підприємств були передані саме підприємствам. До цього переліку повноважень належать у тому числі просування товару споживачам, визначення переліку товарів, які необхідно виробляти, пошук постачальників тощо. Суб'єкти господарювання почали

виконувати функції, що раніше належали органам державного управління. І як виявилось, їх виконання потребувало певних витрат – трансакційних.

Перетворення власності державних підприємств у колективну або приватну здійснювалося в ході приватизації. Головною метою першого етапу приватизації (1991-1995 рр.), яка була масовою за своїм характером, було створення інституціональних умов для становлення та розвитку системи приватної власності. На початку 2012 року в державній власності знаходилося 4,9% об'єктів, у комунальній – 7,4% об'єктів, у приватній – 29,6% об'єктів, у колективній – 57,2% об'єктів від загальної їх кількості в Україні [124, 125]. Незважаючи на переконливі кількісні показники, результати трансформації власності в Україні не можна вважати навіть задовільними. Ця тема – результати трансформації власності в Україні – є результатом окремого дослідження, тому приведемо тільки ті результати, які є цікавими для дослідження умов формування трансакційних витрат в українській економіці.

Незадовільність результатів трансформації власності в Україні зумовлена, перш за все, тим, що вона була розпочата за відсутності стратегії розвитку держави, програми, структурної перебудови економіки, концепції економічної безпеки держави та достатнього законодавчого забезпечення цього процесу [6]. Запропонована ідея перетворити у власників все населення України за умов його економічної невідповідності під гаслом соціальної справедливості була нереальною, необґрунтованою та недоцільною сама по собі, а іншого способу трансформації власності знайдено не було. Тому мету трансформації власності – створення ефективного власника – досягнуто не було, оскільки політичні інтереси виявилися більш вагомими, ніж економічні, національні та соціальні.

Чи мав місце процес наступного перерозподілу повноважень на користь найбільш ефективних власників? Дійсно, процес перерозподілу власності розпочався практично одразу після первісної специфікації повноважень: акції концентрувалися або в руках адміністрації підприємства, або в руках зовнішнього інвестора, тобто через два-три роки після первісної специфікації прав власності право володіння на більшості хоча б ледве працюючих

підприємствах перейшли від трудового колективу до адміністрації підприємства та менше – до зовнішнього інвестора. Зауважимо, що вони не гарантують і не гарантували підвищення ефективності виробництва та далеко не завжди здійснюють політику розвитку підприємства. Тому характерною особливістю української приватизації є отримання над приватизованими підприємствами контролю власника, що має свої специфічні інтереси, котрі відрізняються від інтересів інших власників та суб'єктів виробничих відносин [139].

Однак реально розподіл повноважень в акціонерних товариствах, створених шляхом приватизації державної власності, більш складний. Тому для опису відносин власності, що склалися на таких підприємствах, частіше використовуються терміни “рекомбінована” або “переплетена власність” [123]. При цьому рекомбінована власність розглядається як незбіг законодавчо закріплених та реальних прав власності, “розмитість” механізмів контролю та організаційних меж підприємства [102].

Результатом трансформації власності в Україні є значне майнове розшарування, у тому числі і внаслідок обраного способу приватизації – приватизаційних сертифікатів, утворення соціальних полюсів, концентрування власності у незначній частині населення, а також криза приватизації. Трансформація власності здійснювалася з порушенням чинних законів, причому їх недосконалість дозволяла створювати механізми для швидкого збагачення окремих груп людей [27, 138].

Програмою України з приватизації [33] передбачався перехід на якісно новий рівень соціально-економічного розвитку суспільства. Але сьогодні можна констатувати, що переважну більшість поставлених у Програмі цілей не досягнуто. За багатьма показниками ситуація в країні не тільки не покращилася, але й дещо погіршилася. Зважаючи на те, що істотно зменшилися обсяги виробництва та ефективність діяльності підприємств, збільшився рівень безробіття, погіршився життєвий рівень населення та посилюється його майнове розшарування.

Висновки щодо впливу приватизації на діяльність підприємств у цілому та на рівень трансакційних витрат зокрема вельми суперечливі, тому що системних досліджень з цього питання в Україні проводилося значно менше, ніж у колишніх постсоціалістичних країнах – Польщі [174], Чеській Республіці та Угорщині [173], Болгарії, Словацькій Республіці, Словенії, Польщі та Угорщині [160,178].

Ще одним шляхом зміни інституційної структури української економіки є створення нових суб'єктів господарювання. Вони виникли внаслідок зняття колишніх державних обмежень на свободу ринкових трансакцій, тобто фактично на обмін та перерозподіл прав власності [11,59]. Здебільшого новими суб'єктами господарювання стали малі підприємства. За даними офіційної статистики в Україні на 01.01.2013 року функціонувало 2660 тис. суб'єктів малого підприємництва, у тому числі 248 тис. малих підприємств, де зайнято майже 1893 тис. працівників, що на 4,7% вище, ніж у 2012 році. Малі підприємства становили 83,3% від загальної кількості українських підприємств [125].

Вільний перерозподіл прав власності веде до більшої їх специфікації і, відповідно, до зниження трансакційних витрат. Але насправді такого не трапилося. Малі підприємства спочатку розпочинали свою діяльність як спеціалізовані суб'єкти господарювання, і тому витрачали значні кошти на просування товару на ринку, тобто їх можна вважати носіями значних трансакційних витрат. Організація малих підприємств супроводжувалася суттєвим збільшенням явних трансакційних витрат порівняно із підприємницькою діяльністю приватних осіб (без утворення юридичної особи), що зумовлено виникненням витрат з реєстрації, отриманням різноманітних послуг, зростанням податкового навантаження. В. Кокорев наводить цікавий приклад. Як тільки в Росії почалося зближення ставок оподаткування для приватних осіб, що здійснювали дрібнооптові зовнішньоторговельні операції, та малих підприємств, що займалися цим же видом діяльності, одразу почалося активне згортання “човникового” бізнесу [59].

Трансформацію власності з точки зору трансакційних витрат можна оцінювати за різними критеріями. В. Кокорев визначив зниження трансакційних витрат як кількісний критерій ефективності трансформації власності. Але такі дослідження в українській науці системно та комплексно ще не проводилися. Відомі тільки спроби І.С. Коропецького та С.І. Архієреєва дати оцінку трансакційному сектору української економіки [61,10]. Тому перевірити дієвість запропонованого критерію щодо результатів трансформації власності в Україні поки ще не видається можливим.

Рівень трансакційних витрат значною мірою залежить від ролі держави в країні, від того, наскільки міцним є статус держави як суб'єкта економічних відношень. І ринок, і держава мають свої обмежувачі і можуть виявити свою неспроможність, а тому вони повинні взаємодіяти; причому характер цього партнерства розрізняється у різних країн в залежності від рівня їх політичного та економічного розвитку [127]. Існують різні точки зору щодо зв'язку між зростанням ролі держави та зростанням трансакційних витрат. Відповідно до найбільш поширеної думки зростання значення інституційних трансакційних витрат зумовлено посиленням у ХХ ст. ролі держави в країнах із зрілою ринковою економікою порівняно з ХІХ ст., що в підсумку перетворило державу в суб'єкт економічних відносин [53]. Держава далеко не завжди може забезпечити ефективний розподіл і використання суспільних ресурсів, що зумовлює збільшення трансакційних витрат у держави так і у підприємств.

Беручи до уваги дослідження Іванова Н.Ю. стосовно трансакційних витрат можна зазначити, що в Україні у межах інституційної теорії існує декілька методик формування та аналізу цих витрат.

Методика трансакційних витрат узагальнює роль і місце інформаційних витрат шляхом переносу акценту в економічному аналізі на ринок інформації та ціну інформації.

Всупереч постулату неокласики, згідно з яким не існує витрат на отримання інформації, теорія трансакційних витрат припускає, що всі трансакційні витрати можуть бути виведені з інформаційних. Зокрема, саме

інформаційними витратами зумовлені видатки, пов'язані з можливою опортуністичною поведінкою партнерів по угоді; трансакційні витрати так чи інакше пов'язані з витратами отримання інформації щодо обміну [172]; кількість продавців та покупців на ринку, тривалість їх присутності на ринку, ступінь однородності товару, географічна довжина ринку будуть основними факторами, що визначають величину інформаційних витрат [121].

Методика суспільного вибору пов'язує виникнення трансакційних витрат у першу чергу з проблемами, котрі супроводжують будь-яке узгодження позицій щодо суспільних благ [102]. Тобто індивіди, які зацікавлені у суспільних благах, всіляко намагаються перекласти витрати отримання бажаного результату на оточуючих або один на одного.

Передумова будь-якого обміну правочинностями полягає в існуванні можливості збільшення ефективності використання ресурсів [165]. Обидві сторони процесу обміну правочинностями добре розуміють потенційну користь, яку можна отримати наприкінці, при цьому вони не можуть порозумітися щодо способу розподілу корисного ефекту.

Особливо загострюється проблема узгодження при зростанні кількості учасників обміну. При обмеженій кількості учасників угоди зростає їх взаємозалежність у прийнятті рішення, а призначені до обміну правочинності перетворюються на специфічний актив, тобто, що набувають особливої цінності при виконанні конкретного контракту. Такі активи важко продати, передислокувати чи знайти їм альтернативне призначення [135]. Тому, коли змінюється структура "специфічних" правочинностей, скорочується і корисний ефект від угоди.

Узагальнюючи, можна зробити висновок, що трансакційні витрати великі у двох випадках: коли важко знайти заміну учасникам торгу (їх кількість обмежена) і коли кількість потенційних учасників торгу надто велика.

Методика угод виходить з того, що ринкові угоди ніколи не існують самі по собі, вони весь час стикаються з іншими угодами: громадськими, індустріальними, традиційними, суспільної думки та багатьма іншими. Факт

стикання різноманітних норм пояснюється тим, що значна частина повсякденної діяльності економічних агентів знаходиться на стиці угод і, таким чином, не може регулюватися нормами, що стосуються виключно тієї чи іншої угоди [102]. З цієї точки зору трансакційні витрати є ні чим іншим, як витратами узгодження вимог прямо протилежних норм. Кожна з угод характеризується своїм джерелом інформації. Це можуть бути ціни, репутація продавця, технічні стандарти чи щось інше. Світ з нульовими трансакційними витратами відсутній, тому що ринок завжди є складовою частиною складної та всеоб'ємлючої нормативної системи.

Таким чином, з точки зору теорії угод всі витрати, які виникають при укладанні угоди, пов'язані з фактом постійного стикання різноманітних угод.

Відповідно до контрактної методики фірми результатом створення фірми є зменшення кількості здійснюваних трансакцій, і тому зменшується величина витрат на укладання угод, тобто величина трансакційних витрат. Економія на трансакційних витратах, що виникає в результаті об'єднання окремих видів ресурсів в одній фірмі (центрального агента), досить значна буде зростати з ростом кількості агентів, які беруть участь в економічному процесі, [10].

Вивчення, аналіз та диференціація трансакційних витрат дозволили з'ясувати та узагальнити їх основні форми. Найчастіше українськими вченими досліджуються п'ять основних форм трансакційних витрат.

Витрати пошуку інформації пов'язані насамперед з її асиметричним розподілом на ринку і включають витрати на пошук потенційних покупців чи продавців інформації щодо ситуації на ринку. Недосконалість такої інформації призводить до збільшення витрат, пов'язаних із купівлею товарів та послуг за цінами, що вищі за рівноважні (чи продажем нижч рівноважних), а також із витратами, що виникають внаслідок купівлі товарів-субститутів.

Видатки ведення переговорів та укладання угоди зумовлені значними витратами часу та ресурсів. Видатки, що пов'язані з веденням переговорів стосовно умов купівлі-продажу, юридичним або позалегальним оформленням угоди, досить значно збільшують ціну товарів чи послуг, що продаються.

Витрати вимірювання якості товарів та послуг, пов'язані не тільки з прямими витратами на вимірювальну техніку, але і помилками, що неминуче виникають у цьому процесі. До того ж, стосовно ряду товарів та послуг припустимо лише опосередковане вимірювання. Певну економію надають стандартизація продукції та гарантії, що надає фірма. Проте повністю ліквідувати видатки вимірювання ці заходи не здатні.

Особливо важливими вважаються видатки специфікації та захисту прав власності. У суспільстві, де відсутній надійний правовий захист, найчастіше стаються випадки порушення прав власності. Витрати часу та ресурсів, в т.ч. коштів, необхідних для їх відновлення, можуть бути надто високими. Сюди ж треба відносити витрати на утримання судових, арбітражних та державних органів охорони правопорядку, а також витрати від неякісної специфікації прав власності та ненадійного захисту.

Видатки опортуністичної поведінки також пов'язані із асиметрією інформації, хоча і не обмежуються такою. Дуже важко передбачити можливу поведінку сторін після укладання угоди. Мається на увазі невиконання або неналежне виконання умов угоди, якщо не передбачені санкції. Опортуністичною називається поведінка індивіда, що ухиляється від умов дотримання угоди з метою дотримання прибутку за рахунок партнерів. Таким чином, видатки опортуністичної поведінки стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди та запобігання опортунізму.

Окрім наведених форм трансакційних витрат в Україні на сучасному етапі розвитку екоміки доцільно відзначити видатки, пов'язані із захистом від третіх осіб (держави, різних незаконних установ, та ін.), як частину корисного ефекту, отриманого в результаті виконання угоди.

Українським підприємствам доцільно розглядати тако ж трансакційні витрати необхідно розглядати як сукупність трансакційних витрат, що виникають під час обміну правами власності, і трансакційних затрат, які покликані зменшити ці втрати. Втрати утворюються внаслідок відмінності очікуваних результатів угоди від реальних. Тому втрати однієї сторони

супроводжуються трансакційним вигрaшем іншої сторони. Трансакційні затрати сторони несуть окремо, щоб кожна могла забезпечити власні інтереси. Розподіл затрат суттєво залежить від характеристик попиту та пропозиції на об'єкти угод. Отже затрати приводять до укладання угод, і в цьому значенні сприяють реалізації інтересів двох сторін, хоча й можуть розподілятися досить нерівномірно.

Якщо розглядати трансакційні витрати як сукупність втрат та затрат, то відповідно і класифікація має містити види, що відносяться до трансакційних втрат та трансакційних затрат [10].

До трансакційних втрат перш за все варто віднести витрати:

непередбачених подій;

пов'язані з можливим різночитанням положень контракту;

пов'язані з неузгодженістю законодавства або інших нормативно правових актів;

відсутності дієвого контролю та примусу до наслідування законодавчих норм;

опортуністичної поведінки.

Однією з форм прихованого опортунізму є "shirking" — термін, який на українську мову перекладається як "ухилення", суть якої полягає в невиконанні своїх зобов'язань при повному використанні передбачених контрактом норм; головним способом боротьби з ухиленням є всебічний контроль.

Основні види трансакційних затрат:

затрати укладання угоди;

інформаційні затрати;

затрати специфікації та захисту прав власності;

затрати здійснення розрахунків.

Різноманітність класифікацій трансакційних витрат пояснюється відсутністю чіткого визначення цих витрат. І тому дослідники, розуміючи по

різному їх сутність і, як правило, приділяючи більшу увагу одній певній причині їх виникнення, проводять різні класифікації.

Загальновідомо, що багато підприємств і фірм, не витримуючи податкового і законодавчого, який часто змінюється, тиску, йдуть в позалегальну економіку. Це зумовлено у першу чергу високими трансакційними витратами, пов'язаними з діяльністю в рамках законодавства.

Коли держава в процесі початкової специфікації прав власності не може наділити нею потенційно найбільш ефективних власників, а обмін правочинностями власності неможливий, зважаючи на дуже високі трансакційні витрати, відбувається перехід економічного суб'єкту в позалегальну економіку, тобто його відмова від використання в організації своєї діяльності норм писаного права (закону) та звернення до неписаного права — норм, зафіксованих у традиціях та звичаях, що виходять за межі права (особистості) [128].

Рівень монополізованості економіки України дуже високий, що утрудняє формування як трансакційних витрат на підприємствах, так і трансакційного сектора в цілому.

В сучасній Україні централізовано-планова система ще не цілком демонтована. Замість значного просування у впровадженні ринкової системи уряд приймає значно більше економічних рішень, включаючи і трансакційні рішення, ніж держави з розвиненою ринковою економікою. Сучасний рівень української статистики не дозволяє визначити кількість тих ресурсів і їхню вартість у державному апараті, що виконують трансакційні функції. Багато створених приватних підприємств, що у даний час організовуються в трансакційному секторі, залишаються не охопленими статистикою.

До числа інших причин, що зумовлюють збільшення трансакційних витрат у перехідній економіці, варто віднести низьку специфікацію прав власності, недостатньо розвинену інформаційну систему. В українській економіці ці загальні для перехідних економік тенденції підсилюються впливом низки специфічних факторів, зокрема тих конкретних історичних умов, що

характеризували соціальну й економічну структуру українського суспільства до початку перетворень. Специфічною формацією української економіки, що визначається ступенем і характером втручання держави у функціонування економічної системи, значною мірою зумовлена тенденція до збільшення трансакційних витрат.

Однією з особливостей формування високих трансакційних витрат у країнах з перехідною економікою є також те, що їм властива зовсім інша природа, ніж у країнах з розвинутою економікою. [90].

Таким чином, перехід України до ринкової економіки суттєво змінює структуру економічних процесів, наслідком чого є в тому числі поява трансакційного сектора. Його становлення здійснюється за умов перехідного періоду, особливості якого не тільки впливають на формування трансакційних витрат, але і на ті чинники, що формують умови здійснення трансакційних витрат. До таких чинників, як показали проведені дослідження, належать трансформація власності, зміна ролі держави в економіці, високий рівень монополізації української економіки та рівень специфікації прав власності й розвитку інформаційної системи. Вивчення трансакційних витрат повинно здійснюватися не тільки на макрорівні, але і на рівні підприємств.

1.3 Економічні аспекти трансакційних витрат підприємства

Більшість учених розглядає трансакційні витрати як категорію економічної теорії. Відомі також дослідження трансакційних витрат на макрорівні. На макрорівні відбувається становлення сектора трансакцій, обсяг якого в найбільш розвинених країнах складає близько половини валового внутрішнього продукту [115]. Це стимулює появу підприємств, а в масштабі регіону – галузей, що спеціалізуються на виробництві способів трансакцій. Але вивчення трансакційних витрат підприємства ще тільки починається, про що свідчать окремі наукові праці та достатньо обґрунтована постановка цього питання [12]. Але для того, щоб виділити трансакційні витрати на підприємствах, оцінити їх величину, необхідні додаткові дослідження. Д. Норт

зауважив, що ні Р. Коуз, ні інші дослідники трансакційних витрат не намагалися точно визначити, що саме коштує дорого під час трансакцій, адже це питання є головним у дослідженні трансакційних витрат [100].

До передумов, що зумовлюють необхідність вивчення трансакційних витрат підприємства, належать такі.

З погляду неінституційного аналізу будь-яке підприємство має контрактну природу. Це обгрунтовано в наукових працях Дж. Б'юкенена. Контракт за Дж. Б'юкененом – це угода між кількома (двома або більше) індивідами щодо обміну товарами або іншими благами, що базується на взаємовигідних умовах. Контракт, що не має власної цінності, виступає інструментом реалізації потреб індивідів у необхідних благах[18]. Відносини між підприємствами як суб'єктами господарювання оформлюються з урахуванням контрактних відносин, тому що контракти за умов ринкової економіки опосередковують економічні відносини між підприємствами. Кожне підприємство для досягнення своїх цілей вступає в короткострокові або довгострокові контрактні відносини [144,145,146]. Будь-який контракт супроводжується трансакційними витратами, що є ще одним аргументом на користь запропонованої концепції дослідження про необхідність вивчення трансакційних витрат саме на рівні підприємства.

У сучасних умовах у процесі переходу економічних систем на більш високі рівні розвитку відзначається ускладнення економічних відносин. На економічні процеси, що протікають в Україні, впливає прискорення науково-технічного прогресу, спеціалізація та глобалізація економічного простору, що приводить до збільшення трансакційних витрат. На мікрорівні це виражається в збільшенні частки трансакційних витрат у структурі витрат підприємства. Так, витрати на маркетингову діяльність, на утримання управлінського апарату, на послуги бухгалтерів і юристів в умовах сучасного ринку можуть перевищувати вартість створення самого товару. Щоб задовольнити зростаючі потреби споживачів в Україні, її підприємства повинні працювати більш ефективно. Спеціалізація та виробництво значно сприятимуть цьому. Одночасне зростання

обміну продуктів і послуг між продавцями та покупцями є при цьому обов'язковим. Для успішного обміну потрібна мінімізація непевності обох партнерів.

В економічній літературі відповідно до різного трактування існує багато класифікацій і типологій трансакційних витрат. Найхарактерніші з них, що відбивають поляризацію підходів (табл.1.1).

Таблиця1.1

Основні класифікаційні ознаки трансакційних витрат

Трансакційні види діяльності	Джерело
<p>Витрати на пошук інформації (покупців і продавців), що потребує часу, зусиль і ресурсів на ринках з асиметричною інформацією, що є наслідком неповноти і недосконалості отриманої інформації:</p> <ul style="list-style-type: none"> - витрати, пов'язані з проведенням переговорів, ухваленням рішень, укладанням угод, юридичним оформленням тощо; - витрати на вимірювання (процедури, пов'язані з контролем за якістю і кількістю продукції, процесом вимірювання, припущеними помилками); - витрати, що виникають із потреби захисту прав власності (зокрема, оплата послуг державних і судових органів); - - витрати, що виникають через опортуністичну поведінку контрагента (спроби однієї з договірних сторін здобути переваги за рахунок іншої). 	<p>Економічна енциклопедія: В 3-х т. - Т. 3. - К 2002. - С. 673.</p>

Продовження таблиці 1.1

<p>Пошук інформації щодо цін, якості товарів і трудових ресурсів; пошук потенційних покупців або продавців і актуальної інформації про їхню поведінку та матеріальний стан:</p> <ul style="list-style-type: none"> - торги, необхідні для виявлення позицій покупців і продавців за ендогенних цін; - укладання контрактів; - нагляд за партнерами з метою перевірки виконання ними умов контракту; - забезпечення виконання контракту і стягнення збитків у разі невиконання партнерами контрактних зобов'язань; <p>захист прав власності від зазіхань третьої сторони, наприклад, захист від "піратів" або навіть від уряду в разі незаконної торгівлі</p>	<p><i>Эггертссон Т.</i> <i>Экономическое поведение и институты.</i> - М., 2001.</p>
<p>Різного роду витрати на пошук вигідних ділових зв'язків (партнерів, інвесторів, клієнтів):</p> <ul style="list-style-type: none"> - витрати на ведення конкурентної боротьби (подолання цінового тиску конкурентів, захист зайнятого сегменту ринку тощо); - витрати, пов'язані з помилками в організації (помилки в договорах) і управлінні бізнес-системою (порушення договірних зобов'язань); - витрати на оплату послуг посередників; - витрати на адаптацію бізнес-системи (налагодження механізмів узгодження інтересів її учасників, серед яких механізми узгодження попиту і пропозиції - товарів, послуг, фінансового й 	<p><i>Ефремов В.С., Зудов Д.В.</i> Проблему зкономики и организации бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. - 2000. - № 4. - С. 3-24</p>

Продовження
таблиці 1.1

<p>інтелектуального капіталу), які посідають тільки визначене місце;</p> <ul style="list-style-type: none"> - витрати, пов'язані з браком або незатребуваністю частини нової створеної вартості у зв'язку з недосконалістю механізмів виробництва 	
<p>Підготовка проекту трансформації: лобювання проекту;</p> <ul style="list-style-type: none"> - створення і підтримка проміжних інститутів для реалізації проекту; - реалізація проекту; - адаптація системи до нового інституту. 	<p><i>Палтерович В.М.</i> Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. - 1999. - № 2. - С. 3- 20.</p>
<p>Додаткові витрати виробника (постачальника) на доведення продукції та сировини до вимог, обумовлених споживачем:</p> <ul style="list-style-type: none"> - витрати на поставки; - витрати на маркетинг; - витрати на продаж; <p>витрати на післяпродажне обслуговування.</p>	<p><i>Авдашева С.</i> Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования // Вопросы экономики. - 2001. - № 6. - С. 100-113.</p>

Першоосною трансакційних витрат підприємства є витрати , пов'язані з укладанням контрактів, але витрат вимагають також інші необхідні при цьому види діяльності - пошук інформації, наукове забезпечення, правовий захист посилення конкурентоспроможності продукції підприємств тощо. Конкурентна боротьба вимагає від підприємства суттєвих додаткових зусиль на організацію і проведення науково-дослідних і патентно-ліцензійних робіт, створення потужної інформаційної бази, що

розширює номенклатуру трансакційних витрат та їхній обсяг. Оскільки не існує нормативно узгодженої номенклатури трансакційних витрат, у науковій літературі мають місце певні відмінності щодо їх термінологічного тлумачення і структури, про що свідчать дані наведеної таблиці. Наприклад, тлумачить їх у широкому розумінні цієї категорії, що створює додаткові труднощі за нормування їх номенклатури.

Деякі спеціалісти рекомендують класифікувати трансакційні витрати за сферою впливу, виокремлюючи зовнішні та внутрішні. Так, С.Авдашева до зовнішніх відносить трансакційні витрати суспільства і підприємств, а до внутрішніх - додаткові витрати на забезпечення контрактів усередині фірми.

На наш погляд, розподіл трансакційних витрат на зовнішні та внутрішні має дещо умовний характер, оскільки договірно-виробничий процес на підприємстві є неперервним. Окрім того, є помилковою рекомендація обмежуватися розглядом лише тих питань, що стосуються підприємств у якомусь локальному епізоді їхньої діяльності. Відірваність підприємства від глобальних ринків і відсутність довгострокової стратегії розвитку може призвести його до втрати своїх позицій і, в кінцевому підсумку, до суттєвого зростання трансакційних витрат або і до банкрутства. Тому за формування складу трансакційних витрат на корпоративному рівні необхідно враховувати не тільки витрати безпосередньо підприємства, а і частину загальнодержавних трансакційних витрат, що забезпечують стійкість підприємств в їхній конкурентній боротьбі за ринки збуту продукції[63].

Зростаюча спеціалізація підприємств є одним з чинників, що дозволяють вистояти в конкурентній боротьбі. Існуюча конкуренція є, з одного боку, рушійною силою розвитку виробництва, упровадження різноманітних інновацій, зменшення витрат. Але з іншого боку, конкурентна боротьба змушує підприємства докладати багато зусиль, що є одним з джерел збільшення трансакційних витрат. У динамічних умовах трансформаційної економіки конкурентна боротьба між підприємствами надзвичайно загострюється і набуває найрізноманітніших форм. У такій боротьбі немає рівноваги: це

безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові шляхи маркетингу, нові виробничі процеси та нові ринкові сегменти [149]. В таких умовах продукція перетворюється на систему обслуговування певної суспільної потреби, тобто на систему трансакцій.

Модель п'яти сил конкуренції М. Портеру є інструментом діагностики основних конкурентних сил, що впливають на ринок [109,183]. Цю модель також можна використовувати і при визначенні ступеня впливу кожної з п'яти сил на трансакційні витрати підприємства, оскільки останні впливають як на ціни, що підприємства можуть установлювати на вироблену ними продукцію, так і на загальні їхні витрати. З усіх п'яти конкурентних сил найбільше впливає конкурентна боротьба між підприємствами, що суперничають, оскільки в одного чи кількох підприємств з'являється можливість краще задовольнити потреби споживачів. У межах дослідження, що проводиться, це особливо важливо, бо консультаційний супровід, витрати на рекламні кампанії та багато інших компонентів системи обслуговування потреб споживачів варто розглядати не інакше, як з позиції формування трансакційних витрат.

Конкурентна боротьба між підприємствами, що суперничають, може мати різні форми. Останнім часом, на думку низки авторів [106], серед усіх відомих форм конкурентної боротьби особливу зацікавленість викликає нецінова конкуренція. Фахівці враховують, що на світовому ринку на зміну ціновій конкуренції прийшла конкуренція якості, і в конкурентній боротьбі перемагає не той, хто пропонує низькі ціни, а той, хто здатен запропонувати вищу якість. Однак це зовсім не означає, що роль ціни в конкурентній боротьбі є незначною. По-перше, ціна і якість продукції – це дві сторони однієї медалі, а по-друге, ціна за будь-яких умов залишається головним показником, що забезпечує отримання прибутку.

Отже, можна зробити такий висновок. З одного боку, трансакційні витрати підприємства впливають на конкурентоспроможність продукції, що випускається підприємствами, причому на найпростіший її вид – ціновий. Ця теза може бути обґрунтована різними міркуваннями, проте зупинимося на

найголовнішому: як Р.Коуз перший дослідник таких витрат назвав їх “витратами використання механізму цін” [63]. З іншого боку, розміри трансакційних витрат впливають на економічну ефективність діяльності всього підприємства, оскільки, незалежно від того, були такі витрати враховані чи ні, вони виступають складовою усіх витрат підприємства, а отже, їх зміна не може не впливати на економічну ефективність. Інша річ, що такий вплив може бути як позитивним, так і негативним. Але звернемо увагу на інше.

Якщо конкурентоспроможність продукції є обов’язковою передумовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства в цілому, то можна припустити наявність залежності між забезпеченням конкурентоспроможності підприємства та досягненням його економічної ефективності. Найвагомішим доказом на користь цього є те, що конкурентоспроможним підприємство може бути виключно за умов перевищення розмірів досягнутих ним результатів діяльності над значеннями використаних для досягнення цих результатів витрат. Як і навпаки, підприємство, що є економічно неефективним, не може претендувати на хоча б абиякий рівень конкурентоспроможності. Рівень таких видів ефективності може бути тим вищим, чим більшими будуть трансакційні витрати на їх забезпечення.

Розглянемо детальніше вплив рівня трансакційних витрат підприємств на інтенсивність конкуренції. Для цього зробимо припущення: розглядати вплив трансакційних витрат лише на цінову форму конкуренції, що розвивається на ринку товарів та послуг. Тобто ринок ресурсів до уваги не беремо.

Серед чинників, які слід розглянути, досліджуючи вплив трансакційних витрат на інтенсивність цінової конкуренції, найбільш значними є:

- масштаб ринку;
- вид конкурентного ринку;
- галузь виробництва;
- вид стратегії просування товару;
- еластичність попиту на товар;
- стадія життєвого циклу товару.

Масштаб ринку є своєрідним полем, на якому водночас формуються і трансакційні витрати, і конкурентні переваги товарів. Причому чим більшим є масштаб ринку, тим більшим є варіювання цін на продукцію. Така залежність зумовлена щільним взаємозв'язком конкурентних переваг товарів і трансакційних витрат, що їх формують. Хоча не можна сказати ціни коливатимуться на продукцію повністю в залежності від трансакційних витрат, слід враховувати й істотні коливання якості продукції. Але якщо припустити, що якість продукції є незмінною, то цінова конкуренція цілком буде зумовлена широтою діапазону трансакційних витрат, тобто асортиментом обслуговування потреб споживачів.

Розрізняють чотири класичних види конкурентних ринків: ринок досконалої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок, монопольний ринок. Цінова конкуренція властива кожному виду конкурентного ринку. Спробуємо встановити, як впливають трансакційні витрати на інтенсивність цінової конкуренції на кожному з них.

В умовах досконалої конкуренції ринкова ціна на будь-який товар представляє ціну, при якій обсяг попиту абсолютно відповідає обсягу пропозиції. Ціна на окремий товар залежить від спільних дій суб'єктів ринку, що визначають попит та пропозицію на нього. Кожен покупець і продавець діє на ринку, насамперед, з погляду своїх особистих інтересів. Продавці зацікавлені та намагаються продати максимальну кількість товарів за максимальними цінами, а покупці, навпаки, придбати максимальну кількість за мінімальними цінами. Рівновага на ринку досконалої конкуренції настає тоді, коли кількість і ціни пропонованих товарів цілком відповідають попиту на них, що і є ознакою досконалої конкуренції. Ситуація з наявністю досконалої конкуренції на ринку на практиці майже відсутня, але цей факт не виключає впливу наявності трансакційних витрат на рівень її інтенсивності [3]. Для того, щоб продати максимальну кількість товарів за максимальними цінами, виробники товарів мають випереджати один одного. Отже, йдеться про те, що виграє той, хто продає швидше. Простежується залежність між інтенсивністю

цінової конкуренції та часом, протягом якого виникають трансакційні витрати. При цьому не можна визначити однозначної залежності між розміром трансакційних витрат та часом, оскільки за абсолютною величиною трансакційні витрати, що виникають найшвидше, можуть дорівнювати їх величині, сформованій протягом удвічі довшого періоду. Це, наприклад, може бути пов'язано з тим, що трансакційні витрати на терміновий пошук інформації про покупців продукції можуть дорівнювати такому ж виду витрат або перевищувати його, але здійснений з меншою швидкістю. Швидкість здійснення трансакційних витрат по-різному впливатиме на інтенсивність цінової конкуренції. Так, підвищення швидкості здійснення трансакційних витрат рівень цінової конкуренції зростатиме через те, що певна частина продавців (виробників) товарів матиме можливість продавати товари за більш високими цінами, порівняно з іншими. В межах стратегічного управління така стратегія поведінки на ринку має назву швидкого проникнення на ринок.

Ринок монополістичної конкуренції має такі ознаки. Товари мають значний ступінь диференціації. Різні товари схожі між собою за утилітарними ознаками, але відрізняються за технічними параметрами, упаковкою, рівнем сервісу. Ці розходження впливають на рівень цін, що встановлює кожний окремий продавець. Кожен продавець розглядає ціни інших підприємств як заданий орієнтир, за яким варто регулювати власну ціну. Таким чином, кожне підприємство діє на своєму індивідуальному міні-ринку, управляючи на ньому обсягом попиту та ціною. При цьому попит на кожному міні-ринку відповідає характеру загального попиту, а негативним є те, що досить велика кількість підприємств за відносно високих витратах і цінах випускають занадто багато схожих товарів. Ураховуючи те, що в умовах монополістичної конкуренції товари схожі між собою, у підприємств, навіть якщо вони зорієнтовані на заданий орієнтир, має бути висока мотивація до оптимізації трансакційних витрат.

Олігополістичний ринок являє собою ринкову ситуацію, при якій, на відміну від попередньої ситуації, існує обмежена кількість продавців, що

випускають визначений товар і контролюють велику частину ринку. При цьому олігополісти дуже взаємозалежні у своїх діях на ринку, це вимагає від них необхідної координації різних аспектів діяльності. Олігополістичний ринок, на якому реалізується один товар, називається чистим. Ціна на товар у даному випадку єдина. Олігополістичний ринок може бути диференційованим, якщо товари, що реалізуються на ньому, схожі за споживчими властивостями, але значно відрізняються за технічними та іншими параметрами. Прикладом такого ринку є ринок побутової техніки. Олігополісти можуть не заощаджувати на трансакційних витратах, для них дуже важливо, щоб кожна одиниця трансакційних витрат працювала не тільки на прибуток, але й на імідж. Більше того, можна стверджувати, що лєвова частка тієї плати, що називають “платою за ім'я”, в олігополістів формується за рахунок трансакційних витрат. Теж саме можна сказати про монополістів.

Галузь виробництва також є важливим чинником, який зумовлює різний ступінь впливу трансакційних витрат на інтенсивність цінової конкуренції, і, перш за все, через спроби компаній з інших галузей завоювати покупців своїми товарами-субститутами. Щодо подібних товарів-замінників на ринку діє правило цінової привабливості: якщо ціна на один з товарів зростає, збільшується попит на інший, що є його замінником [38]. У результаті відбувається переорієнтація покупців на виробників, що пропонують вирішення споживчих проблем більш дешевим способом. Погроза товарів-замінників тим реальніша, чим більша кількість ефективних замінників виробленого товару; обсяг виробництва товарів-замінників; різниця в цінах між виробом-оригіналом і товарами-замінниками на користь останніх.

Можливість появи нових конкурентів усередині галузі залежить від рівня “вхідного бар'єра” у галузь і реакції діючих підприємств на появу нових конкурентів. Рівень вхідного бар'єра, тобто сукупність економічних, технічних і організаційних умов для створення нового виробництва, визначається низкою факторів. Серед найсуттєвіших факторів виділяють [24]: переважний тип виробництва в галузі та пов'язаний з ним рівень галузевої собівартості; ступінь диференційованості продукції, тобто наявність великої розмаїтості моделей,

модифікацій, типорозмірів однієї й тієї ж продукції; доступність каналів розподілу продукції; необхідність залучення значних фінансових ресурсів для створення нового виробництва, а також високий рівень трансакційних витрат підприємства, що входить у галузь.

Еластичність попиту на товар також є чинником, що формує трансакційні витрати підприємств. Залежність між еластичністю попиту, рівнем трансакційних витрат та цінової конкуренції підприємств буде такою: з підвищенням еластичності попиту на товар загострюється цінова конкуренція, а тому підприємства, що випускають товари еластичного попиту, мають постійно контролювати свої трансакційні витрати аби не мати збитків [143].

Традиційно цінова конкуренція підприємства змінюється в залежності від фази життєвого циклу товару (рис 1.1).

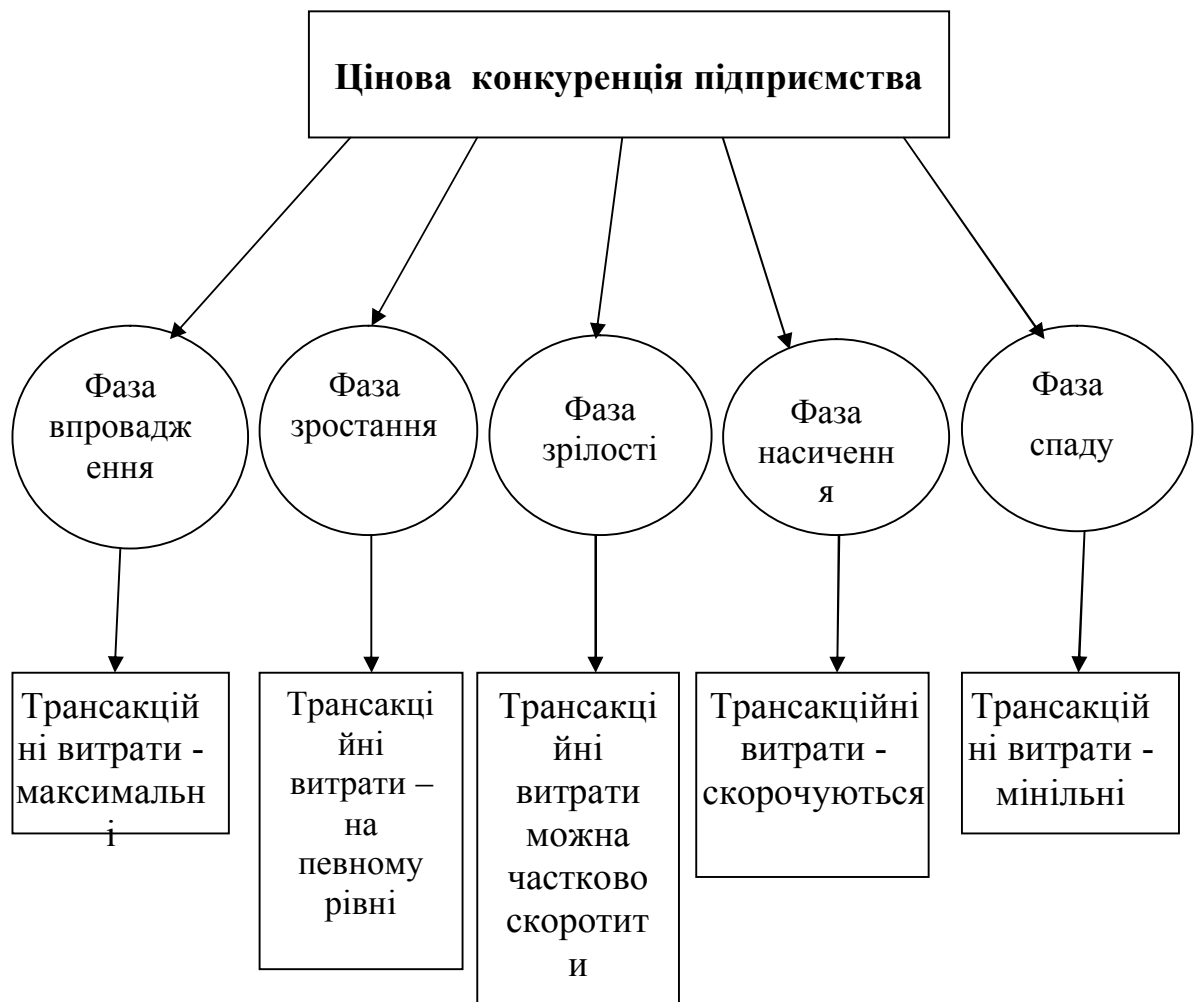


Рис. 1.1 Схема залежності трансакційних витрат підприємства від життєвого циклу товару

Так, для першої фази впровадження — зазвичай характерне підвищення або зменшення цін. Трансакційні витрати тут максимальні. На другій стадії — стадії зростання — обсяг продажу товару швидко зростає. Ціни стабільні й утримуються на високому, установленому раніше рівні. Підвищувати ціни небезпечно, уся політика спрямована на те, щоб якомога довше знаходитися в цій фазі. Темпи збільшення трансакційних витрат можуть сповільнитися. Третя фаза — стадія зрілості. На цій стадії ціна тримається на високому рівні і зменшується тільки наприкінці фази. Зменшення трансакційних витрат може сприяти одержанню додаткового прибутку. Четверта фаза — фаза насичення — припускає поступове зменшення ціни, а на п'ятій фазі — фазі спаду — ціна змінюється в залежності від коливань попиту й піддається різкому зменшенню. Трансакційні витрати зводять до мінімуму.

Таким чином, масштаб ринку, вид конкурентного ринку, галузь виробництва, вид стратегії просування товару, еластичність попиту на товар та стадія життєвого циклу товару формують рівень трансакційних витрат підприємств, які впливають на інтенсивність цінової конкуренції.

Викладені положення дозволяють стверджувати, що саме конкуренція, наявність конкурентної боротьби, прагнення забезпечити конкурентоспроможність і продукції, і підприємства змушують приділяти увагу вивченню, оцінці та зменшенню рівня трансакційних витрат підприємства. Але це не єдиний аргумент на користь вивчення цього виду витрат.

Трансакційні витрати значною мірою формуються саме на рівні підприємства. Тому при формуванні та аналізі трансакційних витрат на підприємстві усі різні сторони цих витрат. Саме підприємства змушені здійснювати, витрачаючи кошти, пошук маркетингової інформації — інформації про стан ринку, про потенційних клієнтів, конкурентів, тобто здійснювати конкурентну розвідку, — та формувати на цієї основі бази даних, ведення яких потребує відповідних витрат. До того ж отримана інформація не завжди буває якісною або повною, що спричиняє певні втрати. З цією ж метою підприємства купують спеціальну літературу, беруть участь у виставках, що не є

безкоштовними. Значні кошти підприємства витрачають на просування продукції на ринку: на рекламу, на вивчення попиту та переваг споживачів.

Для укладання угод щодо передачі прав власності на товар підприємства також витрачають кошти, які спрямовуються на відрядження співробітників, телефонні розмови та факс, послуги юридичного та інших видів консалтингу, юридичне оформлення угод, виконання платіжних обов'язків, оформлення кінцевої документації та участь у тендерних торгах.

Саме на підприємствах здійснюються витрати на вимірювання, до яких належать витрати на придбання вимірювальної техніки та документації щодо систем управління якістю, оплату послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології), оплату консультацій спеціалістів. Якщо були допущені помилки вимірювання, то підприємства спрямовують кошти на їх компенсацію. За рахунок коштів підприємства виконуються гарантії, що надаються підприємством на гарантійний ремонт та обслуговування, а також обмінюється бракована продукція.

Підприємства несуть витрати, що пов'язані із специфікацією та захистом прав власності. Такі витрати спрямовуються на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій), на захист від претензій третіх осіб. Якщо специфікацію прав власності було проведено незадовільно, то підприємство матиме відповідні втрати.

Найбільш прихованими, неявними, але достатньо відчутними є витрати опортуністичної поведінки партнерів, значну частину яких складають втрати підприємства від невиконання, неповного виконання або несвоєчасного виконання партнерами підприємства своїх обов'язків. І хоча деякою мірою ці втрати можуть бути потім компенсовані за рахунок штрафних санкцій, але є такі втрати, що не можуть бути компенсовані нічим. Це стосується втраченого часу, втрачених можливостей або незайнятих позицій тощо. Тому, щоб не допустити таких втрат, підприємства змушені контролювати дотримання умов угоди, на що витрачаються певні кошти. Несвоєчасне виконання партнерами своїх обов'язків щодо оплати спричиняє витрати підприємства, які

спрямовуються на стягнення дебіторської заборгованості.

Нарешті, саме підприємства несуть витрати на добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям.

Слід звернути увагу на ще один аспект формування трансакційних витрат на рівні підприємства. За існуючими даними від 40 до 60% економіки України знаходиться “у тіні”. Як це не дивно, але нелегальний сектор економіки має позитивні сторони, які в перехідний період дозволяють вирівнювати спади виробництва та зберігати зайнятість у період кризи, реалізовувати підприємницький потенціал, який залишається невикористаним через високі витрати доступу на легальний ринок [102].

Але в цілому існування двох секторів економіки – легального та нелегального – негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни через гальмування інновацій, недостатність інвестицій, які не вигідні тіньовій економіці. Але найбільша небезпека нелегального сектора полягає у формуванні особливих норм поведінки та здійсненні угод, які суттєво відрізняються від офіційних інститутів. Основою таких нелегальних норм є соціальні механізми, дію яких обмежено територіально та/або певним колом осіб. Відсутність норми підкоряння закону не дозволяє розповсюдити діє таких норм на всіх економічних суб'єктів без залежності від їх соціальної приналежності [102].

Будь-який суб'єкт господарювання буде виконувати норми закону не тому, що має відповідний імператив, а тому, що сподівається отримати вигоди від дотримання закону. О. Олейник відзначає, що існує пряма залежність між високою ціною підкоряння закону та значними розмірами нелегальної економіки [102]. Однак здійснення обмінів у нелегальному режимі також пов'язане з витратами. Ті, хто працює в тіньовій економіці, може економити на одному типі витрат, але змушений платити “ціну позалегальності” [31].

Отже, трансакційні витрати підприємства, як і трансакційні витрати в цілому, можуть бути явними, що піддаються виділенню на основі певної

документації, та неявними, виділення яких викликає певні труднощі. Зокрема, до таких втрат належать втрати за нелегальність та деякі інші нелегальні інституційні трансакційні витрати (наприклад, хабарі, дароприноси та ін.). Неявні трансакційні витрати складно виявляти, а у певних випадках майже неможливо. Найчастіше трансакційні витрати взагалі, а неявні, зокрема, не враховуються в практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Висновки до розділу 1

Дослідивши теоретичні доміанти трансакційних витрат можна зробити наступні висновки:

1. Трансакційні витрати є центральною пояснювальною категорією всього неінституційного аналізу. Ортодоксальна неокласична теорія розглядала ринок як досконалий механізм, де немає необхідності враховувати витрати на обслуговування угод. Ключове значення для роботи економічної системи трансакційних витрат було усвідомлено завдяки статті Р.Коуза “Природа фірми”. Він показав, що при кожній угоді необхідно проводити переговори, здійснювати нагляд, установлювати взаємозв'язки, усувати розбіжності. Завдяки трансакційному підходу сучасна економічна теорія набула великої реалістичності, відкривши для себе широкий спектр явищ ділового життя, що колись випадали цілком із поля її зору.

2. В економічній науці ще не сформувалося єдине поняття трансакційних витрат, що зумовлює численність поглядів на їх сутність. У сучасній економічній літературі розуміння трансакційних витрат варіює від вузьких визначень до широких. Підходи на основі трансакційних витрат об'єднує лише згода про важливість трансакційних витрат, а в інших випадках вони суттєво різняться. Але за всіх розходжень між трактуваннями трансакційних витрат вони, скоріше, доповнюють, ніж виключають один одного. За визначенням, що завоювало найбільше визнання, трансакційні витрати включають витрати збору й переробки інформації, проведення переговорів і прийняття рішень, контролю за дотриманням контрактів і виконанням.

3. В Україні, як і в будь-якій країні в перехідний період, трансформується і система інститутів, покликаних закріплювати норми, правила та мінімізувати ступінь непевності економічних агентів. І формальні, і неформальні інститути, що перейшли Україні у спадщину від адміністративної економічної системи, не відповідають смислу ринкових відносин. Головною особливістю трансформації системи інститутів в Україні є те, що вона відбувається в перехідний період. У перехідний період, коли необхідні серйозні перетворення традиційних інститутів і розробка принципово нових правил гри, значно зростає роль держави. Подальші інституційні перетворення повинні, у першу чергу, сприяти більшій специфікації прав власності, а також встановлювати жорсткі правові межі, що обмежують монополізацію господарства й обсяг бартерних угод.

4. Трансакційні витрати формуються на різних рівнях ринкових відносин, унаслідок чого мають різні соціально-економічні джерела виникнення та, відповідно, різний механізм свого виникнення і функціонування та різний ступінь впливу на остаточну ціну товару. Більшість зарубіжних учених розглядає трансакційні витрати як категорію економічної теорії. Майже відсутнє вивчення трансакційних витрат підприємства, яке у вітчизняній науці тільки починається, про що свідчать окремі наукові праці.

6. Проведені дослідження дозволяють стверджувати про наявність відповідних умов вивчення трансакційних витрат підприємства. Трансакційні витрати в основному формуються на рівні підприємств, відіграють значну роль в їх конкурентній боротьбі і є складовою загальних витрат підприємства. Для того, щоб виділити трансакційні витрати на підприємствах, оцінити їх величину, необхідні додаткові дослідження, що дуже важко через неоднозначність теоретичної бази дослідження, складність отримання даних для аналізу трансакційних витрат та їх оцінки. Д. Норт зауважив, що ні Р. Коуз, ні багато інших дослідників трансакційних витрат не намагалися точно визначити, що саме дорого коштує під час трансакцій. Адже це питання є головним у дослідженні трансакційних витрат підприємства.

РОЗДІЛ 2

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

2.1. Класифікація трансакційних витрат підприємства

Для того, щоб аналізувати і ефективно використовувати інформацію про трансакційні витрати на підприємстві, які є дуже різноманітними, їх потрібно згрупувати та сформувати у певну систему. Упорядкувати численні елементи будь-якої системи можна за допомогою класифікації.

Класифікація трансакційних витрат підприємства повинна базуватися на вже чинних підходах до їх упорядкування, тому первісно доцільним є аналіз існуючих думок щодо виділення окремих груп трансакційних витрат.

Унаслідок широти поняття трансакційних витрат існує цілий ряд їх класифікацій. У своїй більшості дослідники представляють класифікації трансакційних витрат виходячи з того, що трансакційні витрати розглядаються як витрати, що пов'язані з укладанням та обслуговуванням операцій з обміну. Але незважаючи на єдність вихідного постулату, є деякі розбіжності у структурі трансакційних витрат.

Найбільш поширеною є така типологія, що включає п'ять типів трансакційних витрат:

- витрати на пошук інформації;
- витрати на ведення переговорів;
- витрати вимірювання;
- витрати специфікації та захисту прав власності;
- витрати опортуністичної поведінки.

Коротку характеристику кожного виду трансакційних витрат подано в табл. 2.1. Її складено на основі опрацювання наукових робіт Р.Капелюшнікова, Д. Норта, А. Шаститко та ін.

Витрати опортуністичної поведінки є найбільш прихованими і, з погляду економічної теорії, найбільш цікавим елементом трансакційних витрат. Термін “опортуністична поведінка” уведений О. Вільямсоном для позначення

Таблиця 2.1

Складові видів трансакційних витрат підприємства

Види трансакційних витрат	Складові видів трансакційних витрат
Витрати на пошук інформації	Пошук маркетингової інформації (інформації про стан ринку, потенційних клієнтів, конкурентів – конкурентна розвідка). Формування баз даних. Придбання спеціальної літератури. Участь у виставках. Витрати на ведення баз даних. Витрати, що виникають унаслідок неякісної або неповної інформації. Витрати на просування товару на ринку.
Витрати на проведення переговорів та укладання угод	Витрати на проведення переговорів (підготовка пропозицій, укладання угод про наміри, укладання угод), відрядження співробітників, телефонні розмови та факс, послуги юридичного та інших видів консалтингу. Витрати на юридичне оформлення угоди. Виконання платіжних обов'язків, оформлення кінцевої документації. Участь у тендерних торгах.
Витрати вимірювання	Придбання вимірювальної техніки, документації по системах управління якістю. Оплата послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології). Оплата консультацій спеціалістів. Компенсація помилок вимірювання. Гарантії, що надаються підприємством щодо гарантійного ремонту та обслуговування. Обмін бракованої продукції.
Витрати на специфікації та захисту прав власності	Оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій), оформлення прав власності. Захист майнових прав у суді. Захист порушених прав. Втрати від незадовільної специфікації прав власності. Витрати на захист від претензій третіх осіб.
Витрати опортуністичної поведінки	Витрати на контроль і дотримання умов угоди. Можливі втрати від недобросовісності партнерів. Витрати на стягнення дебіторської заборгованості.
Витрати на утримання	Витрати на утримання вищих установ, добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям.

несумлінної поведінки, яка порушує умови угоди та спрямована на отримання однобічних вигод через втрати партнера [137].

Розрізняють дві основні форми опортуністичної поведінки. Перша називається моральним ризиком. Моральний ризик виникає тоді, коли в договорі одна сторона покладається на іншу, а одержання дійсної інформації про її поведінку потребує великих витрат або взагалі неможливе. Найпоширеніший різновид опортуністичної поведінки такого роду – ухиляння, коли агент працює з меншою віддачею, ніж від нього потрібна за договором [159]. Якщо інформація про дійсну поведінку партнера дорого коштує, то тоді в певних межах він діє безконтрольно, дотримуючись власних інтересів.

Друга форма опортуністичної поведінки – вимагання – зайняла центральне місце в дослідженнях О. Вільямсона. Можливості для вимагання з'являються тоді, коли кілька виробничих чинників тривалий час працюють у тісній кооперації й настільки притираються один до одного, що кожний стає незамінним, унікальним для інших членів групи. Це значить, що якщо якийсь чинник вирішить залишити групу, то інші учасники кооперації не зможуть знайти йому еквівалентну заміну на ринку і понесуть непоправні втрати. Тому у власників унікальних (щодо даної групи учасників) ресурсів виникає можливість для шантажу у формі погрози виходу з групи. Навіть коли вимагання залишається тільки можливістю, воно завжди пов'язане з реальними втратами.

Але не слід обмежуватися тільки класичними формами або видами трансакційних витрат. Ще однією формою трансакційних витрат є платежі в державні та місцеві бюджети, внески в різноманітні фонди. Таку думку вже висловлено [148,15]. Це твердження зумовлено тим, що підприємства вступають у відносини не тільки з конкретними партнерами на ринку (споживачами, постачальниками), але і з державою, що володіє специфічним суспільним товаром, який необхідний підприємствам, – адміністративним ресурсом, сформованими інституціями. Формою платежу за отримання цього специфічного товару є податки (загальнодержавні та місцеві), обов'язкові

платежі та збори [15].

Українські економісти, укладачі розділу інституційної теорії "Економічної енциклопедії" виділяють п'ять основних форм трансакційних витрат:

- пошук інформації;
- ведення переговорів та укладання контрактів;
- вимірювання (у тому числі вимірювання робочої сили методом установаження кваліфікації);
- специфікації та захист прав власності;
- опортуністична поведінка [36].

Як впливає з поданого угруповання, погляд українських учених (К. Штайльманн, М. Дряхлов, В. Хартманн, С. Мочерний) на структуру трансакційних витрат є найбільш наближеним до класичної класифікації.

Тільки простий перелік складових трансакційних витрат підприємства дозволяє отримати уявлення про їх численність та розмаїтість. Названі складові трансакційних витрат підприємства повинні й далі деталізуватися, що необхідно для їх вивчення та розробки відповідних механізмів управління ними.

Інакше визначає структуру трансакційних витрат К. Менар, який виділяє такі групи трансакційних витрат:

- витрати виокремлення (за суттю є поодиноким випадком витрат опортуністичної поведінки);
- інформаційні витрати;
- витрати масштабу;
- витрати поведінки [92].

Інакше подають структуру трансакційних витрат російські вчені Є.С. Єфремов та Д.В. Зудов. З їх точки зору, вона є більш широкою, деякою мірою відрізняється від традиційної та включає такі види витрат:

- різноманітні витрати на пошук вигідних ділових зв'язків (партнерів, інвесторів, клієнтів);

витрати на ведення конкурентної боротьби (подолання цінового тиску конкурентів, захист зайнятого сегмента ринку, боротьба за нові ринки тощо);

витрати, що пов'язані з помилками в організації (помилки в угодах), управлінні (порушення договірних зобов'язань) та бізнес-системі;

витрати на оплату послуг посередників (agency cost);

витрати на адаптацію бізнес-систем (налагоджування механізмів погодження інтересів учасників бізнес-системи, зокрема механізмів погодження попиту та пропозиції товарів, послуг, праці, фінансового та інтелектуального капіталу);

витрати, що пов'язані з пошкодженням або незажданістю певної частки вартості, що знову створена, унаслідок недосконалості механізмів виробництва [37].

Як впливає з представлених елементів, трансакційні витрати в даному випадку розглядаються, скоріше, як витрати на взаємодію суб'єкта господарювання з різноманітними суб'єктами зовнішнього середовища.

На думку Т. Еггертсона, у складі трансакційних витрат доцільно виділяти такі види витрат:

витрати на пошук інформації про товар або послугу, на пошук партнера за угодою та збір інформації про нього;

витрати на процедуру торгу, підготовку та підписання контракту;

витрати на контроль партнера у процесі виконання контрактів, примуся до виконання контракту;

оплата та оформлення контракту у процесі його реалізації;

витрати на захист контракту від третіх осіб (наприклад, від податкових органів, якщо контракт є нелегальним) [172].

В.М. Полтерович розглядав трансакційні витрати щодо проекту. На його думку, трансакційні витрати складаються з таких видів:

витрати на складання проекту трансформації;

витрати на лобіювання проектів;

витрати на створення та підтримку проміжних інститутів для реалізації

проекту;

витрати на реалізацію проекту;

витрати на адаптацію системи до нового інституту [107].

Ще більш віддалену від традиційної класифікації трансакційних витрат надає С. Авдашева. Вона виділяє зовнішні трансакційні витрати (інституційні витрати суспільства та підприємств) та внутрішні трансакційні витрати (додаткові витрати на забезпечення контрактів усередині підприємства). Розглядаючи отримання прибутку з давальницької сировини та трансакційні витрати, що виникають, до трансакційних витрат С. Авдашева відносить:

додаткові витрати виробника (постачальника) на доведення сировини до вимог, що визначені споживачем та розробником;

витрати на поставки;

витрати маркетингу;

витрати продажу;

витрати післяпродажного обслуговування [1].

Трансакційні витрати можна класифікувати за ходом вчинення угоди та відносно укладання угоди.

Упорядкування трансакційних витрат у тій послідовності, у якій вони виникають у ході укладання угод суб'єктом господарювання, дозволяє виділити такі трансакційні витрати:

витрати на пошук інформації;

витрати на ведення переговорів;

витрати вимірювання;

витрати специфікації та захисту прав власності;

витрати опортуністичної поведінки;

витрати політизації;

витрати колективного прийняття рішень.

Коротку характеристику кожного з поданих видів трансакційних витрат представлено в додатку Б.

Як свідчать дані додатку Б, у загальному вигляді трансакційні витрати складаються з двох частин: власне витрат, що в підсумку можуть бути подані у

грошовому вимірі, та втрат. Трансакційні витрати містять у собі будь-які втрати, що виникають унаслідок неефективності спільних рішень, планів, договорів, що укладаються, і створених структур; неефективних реакцій на умови, що змінилися; неефективного захисту угод. Тобто, вони включають усе, що так чи інакше позначається на порівняльній працездатності різноманітних засобів розподілу ресурсів і організації виробничої діяльності. Саме такої думки дотримується С.І. Архієреєв, пропонуючи класифікацію витрат [9]. Він визначає трансакційні витрати як сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності, та витрат, що спрямовані на зменшення цих втрат. Втрати та витрати складають найбільш значні таксономічні одиниці – типи трансакційних витрат. Втрати утворюються внаслідок різниці між очікуваними результатами угоди та реальними. Тому втрати однієї сторони супроводжуються трансакційним виграшем для іншої сторони. Трансакційні витрати сторони несуть окремо, щоб кожна могла забезпечити свої інтереси. Розподіл тягара витрат істотно залежить від характеристик попиту та пропозиції на об'єкти угод. Зрештою витрати приводять до здійснення угоди, а отже, сприяють реалізації інтересів обох сторін, хоча можуть розподілятися дуже нерівномірно [9]. Але деякі трансакційні види трансакційних витрат складаються тільки із втрат. До таких видів трансакційних витрат належать, наприклад, витрати опортуністичної поведінки.

Неможливість ототожнювати трансакційні витрати тільки з витратами зумовила необхідність класифікувати трансакційні витрати щодо укладання угоди. Це зробив О. Вільямсон, який виділяє трансакційні витрати, що виникають до угоди, тобто на стадії *ex ante* (витрати на пошук, проведення переговорів, складання контракту), та трансакційні витрати, що виникають після укладання угоди, тобто на стадії *ex post* (витрати моніторингу, примусу до виконання контракту, захисту прав власності від третіх осіб) [137]. Базуючись на цих принципах О. Вільямсона, надає свою класифікацію трансакційних витрат і Р. Капелюшников [52], на яку посилається І.П. Булеєв [15] (додаток В).

Визнаючи переваги класифікації трансакційних витрат О. Вільямсона за

стадіями *ex ante* та *ex post*, С.І. Архієреєв зауважує, що поза увагою залишилися витрати опортунізму, що виникають до проведення угоди та пов'язані з наданням ненадійної інформації, та витрати, які виникають у процесі здійснення угоди [9]. Цей недолік С.І. Архієреєв пропонує усунути шляхом виділення трьох груп трансакційних витрат:

витрати, що передують укладанню угоди (вони мають переважно інформаційний характер та пов'язані з пошуком товару, що підходить за ціною та якістю, і перевіркою надійності продавця);

витрати на укладання угоди (вони пов'язані із забезпеченням грошового та кредитного обігу, а також можуть містити втрати, які виникають унаслідок придбання товару за ціною, вищою можливої альтернативної ринкової через нестачу інформації або небажання здійснювати альтернативні дії);

витрати, що виникають після укладання угоди (вони зумовлені контролем за якістю та виконанням контрактів, а також шкодою через невиконання умов угоди або невідповідністю якості отриманого товару очікуваній якості) [9].

П. Мілгром і Дж. Робертс поділяють трансакційні витрати на координаційну та мотиваційну складові [179]. До першої категорії вони відносять витрати на тимчасову та просторову відповідність учасників трансакції, а до другої – витрати на забезпечення стимулів їхньої ефективної взаємодії. Витрати координації можуть виникати як у ринкових трансакціях, так і всередині фірми.

Розмаїття трансакційних витрат підприємства зумовлює необхідність їх систематизації шляхом виділення певних типів трансакційних витрат з подальшою класифікацією. Класифікація трансакційних витрат підприємства дозволить чітко їх виділити, визначити їх пріоритетність, організувати їх моніторинг, проконтролювати їх рівень, а також розробити заходи щодо їх зменшення.

Типологія трансакційних витрат дозволяє виділити їх типи – таксономічні одиниці, розподілити трансакційні витрати за певними групами, які характеризуються єдністю характеру витрат, їх однорідністю. Типологію

трансакційних витрат розпочато С.І. Архієреєвим, який, як основу запропонованої класифікації трансакційних витрат, використав їх розподіл на витрати та втрати [9]. Використовуючи надані І.П. Булеєвим принципи підходи щодо упорядкування трансакційних витрат підприємства, а також розпочату С.І. Архієреєвим типологію трансакційних витрат, доцільним буде представити типологію трансакційних витрат підприємства (рис. 2.1).

Як впливає з поданої типології трансакційних витрат, вона є достатньо різноманітною, тобто свідчить про наявність різноманітних груп трансакційних витрат. Перший тип трансакційних витрат – власне витрати та втрати – вже було деякою мірою розглянуто раніше. Про ці типи трансакційних витрат згадують С.І. Архієреєв та І.П. Булеєв [9]. Якщо трансакційні витрати підприємства можуть мати позитивні економічні наслідки для підприємства, то втрати підприємства, що виникають унаслідок неефективності спільних рішень, планів, договорів, що укладаються, і створених структур, неефективних реакцій на умови, що змінилися, неефективного захисту угод, несуть негативні економічні наслідки.

Щодо сфери виникнення трансакційні витрати поділяються на внутрішні та зовнішні. Внутрішні трансакційні витрати стосуються внутрішніх обмінів, а зовнішні – тих обмінів, що здійснюються в інституційному середовищі. Власне, саме зовнішні трансакційні витрати і розглядаються в дисертаційній роботі.

Оскільки контракти, які укладають підприємства, можуть носити як легальний, так і нелегальний характер, то і трансакційні витрати можуть виникати або в легальному, або в нелегальному секторах, тобто в тіньовій економіці. Нелегальні трансакційні витрати отримали назву "ціни позалегальності" [31]. Особливістю цього типу трансакційних витрат є дуже обмежені можливості вивчення їх розміру, оскільки виникають вони в тій економіці, що майже не піддається статистичному вимірюванню, – у тіньовій, хоча деякі оцінки її розміру подаються. Трансакційні витрати підприємства можуть відшкодовуватися за рахунок двох джерел – за рахунок собівартості продукції підприємства та за рахунок його прибутку. Джерело відшкодування

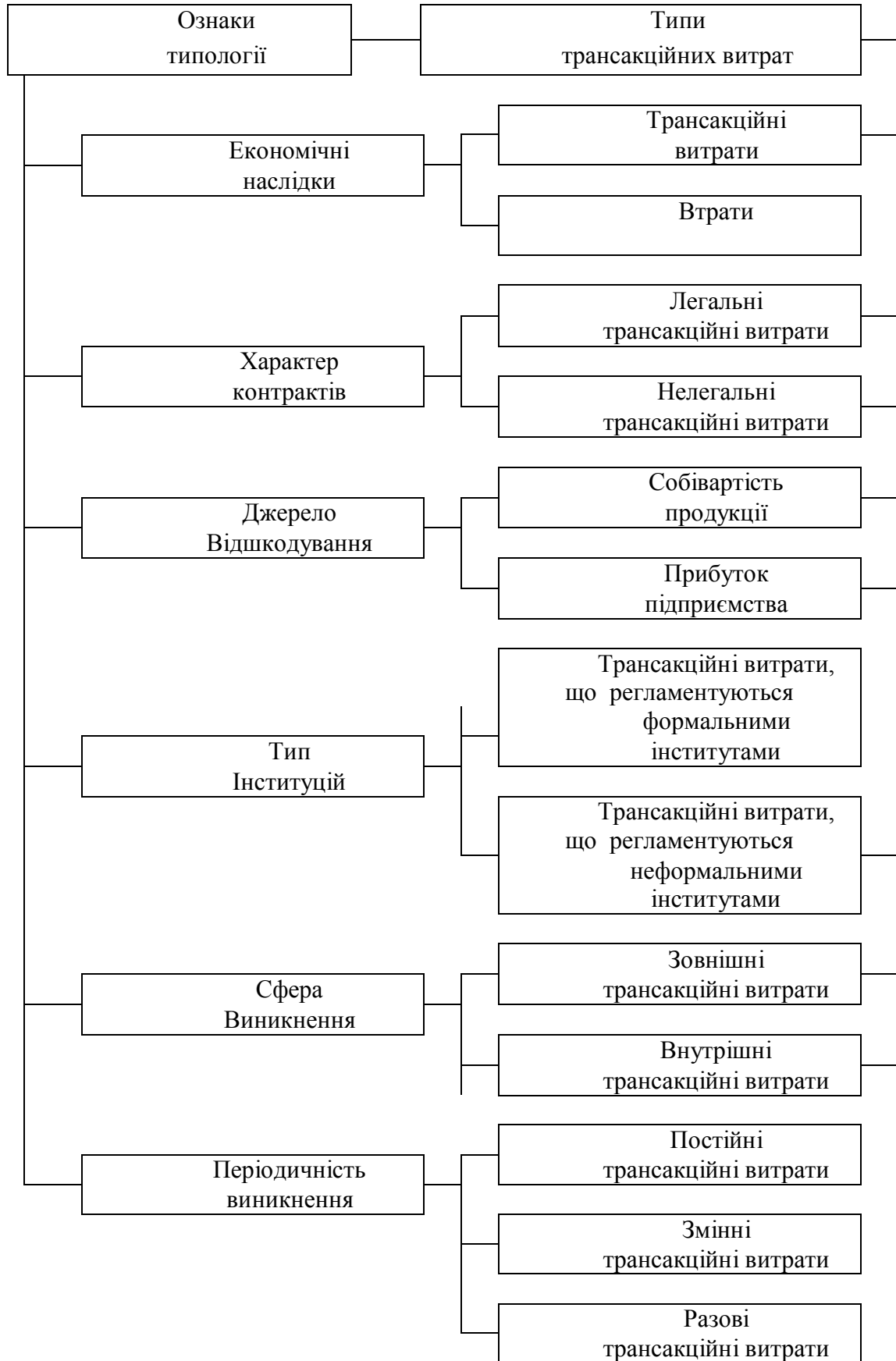


Рис. 2.1. Типологія транзакційних витрат підприємства

залежить від характеру трансакційних витрат, який можна віднести до поточних витрат або до інвестиційних витрат підприємства.

Трансакційні витрати поділяються на такі, що регламентуються формальними та неформальними інститутами. До трансакційних витрат, що регламентуються формальними інститутами, належать, наприклад, трансакційні витрати на обслуговування податкової системи, трансакційні витрати, які зумовлені підпорядкуванням закону тощо. Трансакційні витрати, що регламентуються неформальними інститутами, зумовлені традиціями та звичаями, які сформувалися в суспільстві, у тому чи іншому регіоні або в діяльності конкретного підприємства. До таких типів трансакційних витрат слід віднести, наприклад, “добровільні” внески підприємств у різноманітні фонди, які створені органами контролю та нагляду місцевих, регіональних або галузевих органів управління, “добровільні” пожертвування підприємств впливовим політичним партіям і рухам тощо. Неформальними інститутами регламентуються також майже всі трансакційні витрати, що є платою за функціонування підприємства в тіньовій економіці.

За періодичністю виникнення трансакційні витрати можуть бути постійними, змінними або разовими. Про існування таких типів трансакційних витрат підприємства згадує І.П. Булеєв [15]. Постійні трансакційні витрати існують на підприємстві протягом певного періоду його діяльності. Вони не залежать від масштабу й ефективності діяльності, від обсягів продажу. Змінні трансакційні витрати змінюються пропорційно до обсягу виробництва підприємства. Прикладом таких трансакційних витрат можуть виступати податок на прибуток підприємства, платежі до пенсійного фонду та фонду соціального страхування. Разові трансакційні витрати здійснюються або періодично, або одноразово, в залежності від виду платежу. Прикладом таких трансакційних витрат можуть бути трансакційні витрати, що регламентуються неформальними інститутами.

Типологія трансакційних витрат дозволяє виділити певні групи однорідних трансакційних витрат, але трансакційним витратам підприємства властиві риси трансакційних витрат будь-якого типу, тобто всі типи

трансакційних витрат певним чином є взаємопов'язаними. Наприклад, трансакційні витрати, що регламентуються неформальними інститутами, можуть бути зовнішніми, періодичними або одноразовими, відшкодовуватися за рахунок прибутку.

Отже на основі вивчення сутності трансакційних витрат, що виникають на рівні підприємства, огляду й аналізу існуючих їх класифікацій, виведення типів трансакційних витрат та їх характеристики стає можливим дати класифікацію трансакційних витрат підприємства. Класифікацію трансакційних витрат підприємства виконано виходячи з того, що під трансакційними витратами розуміються будь-які витрати підприємства, які спрямовані на координацію та взаємодію підприємства з суб'єктами зовнішнього середовища щодо обміну правами власності на продукцію або послуги підприємства. Цю класифікацію побудовано, перш за все, виходячи з можливості локалізації трансакційних витрат та визначення їх величини на основі даних оперативного та бухгалтерського обліку. В поданій класифікації представлено тлумачення видів трансакційних витрат до вичерпного переліку елементарних витрат, що складають загальну величину трансакційних витрат кожного виду. Класифікацію трансакційних витрат підприємства представлено в додатку Г.

Конкретні витрати, що складають певні види трансакційних витрат і можуть бути отримані зі звітності підприємства або з даних оперативного та бухгалтерського обліку підприємства, представлені в додатку Д. Дані цієї таблиці слід розглядати як уточнення та деталізацію класифікаційних груп трансакційних витрат. Саме завдяки даним додатка Д можна отримати дані про кількісну величину того чи іншого виду трансакційних витрат, що є обов'язковою умовою для їх аналізу та розробки підходів щодо оцінки.

Запропонована класифікація трансакційних витрат є основою для подальшого розгляду інформаційного забезпечення вивчення цього виду витрат підприємства та їх аналізу.

2.2 Особливості методики оцінки трансакційних витрат підприємства.

Вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства є доволі значним, оскільки такі витрати, являючись, по суті, реальними, не залежно від того, враховані вони чи ні, можуть істотно змінювати реальний рівень ефективності. Така риса трансакційних витрат, як альтернативність характеру, може слугувати підставою для вимірювання альтернативних варіантів рівнів ефективності діяльності підприємства.

Перш за все, визначимося з метою даної методики. Мета методики оцінки трансакційних витрат підприємства полягає у визначенні абсолютного та відносного рівня трансакційних витрат як складової загальних витрат підприємства та використанні отриманих результатів в управлінні витратами підприємства й визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність його діяльності. Тобто мета даної методики є двоякою, оскільки результати її використання слугують як цілям власне управління витратами (так би мовити – ціль першого рівня), так і цілям забезпечення ефективності підприємства (можна розглядати як ціль другого, вищого рівня). Взагалі, можна констатувати, що використання результатів методики оцінки трансакційних витрат підприємства слугує цілям управління підприємством.

Водночас, слід зазначити, що використання результатів оцінки трансакційних витрат у фінансовому плануванні окрім прямого, має і зворотній вплив, тобто може впливати на трансакційні витрати. Площиною такого перетинання напрямків використання оцінки трансакційних витрат підприємства можна вважати сферу бюджетування. У свою чергу, поява на практиці незапланованих в бюджеті підприємства трансакційних витрат може негативно впливати на ефективність його діяльності.

У форматі забезпечення конкурентоспроможності підприємства використання результатів оцінки його трансакційних витрат можуть зводитись до вимірювання бар'єрів виходу на ринок або просування на ньому. Традиційно під бар'єрами виходу підприємства на ринок розуміються перешкоди, які

необхідно подолати для організації бізнесу та успішної конкуренції в галузі [91]. До числа таких перешкод зазвичай відносять прихильність покупців до торгової марки, контроль за каналами збуту, економію на масштабі виробництва, складність у набуванні виробничого досвіду, політику уряду, спрямовану на захист галузі через ліцензування, введення імпортного мита, обмеження доступу до джерел сировини й лише інколи згадують про так звані перехідні витрати, пов'язані, наприклад, зі зміною постачальника.

На підставі проведених у роботі досліджень, можна зазначити, що трансакційні витрати можна інтерпретувати також як витрати на адаптацію підприємства до мінливих ринкових умов. Якщо на ринку, де давно працює підприємство, нічого не змінюється, то трансакційні витрати близькі до нуля. Тому подібно до того, як витрати на виробництво поділяють на умовно постійні (не залежні від зміни обсягів виробництва) і перемінні, тобто мінливі в залежності від зміни обсягів, трансакційні витрати підприємства також можна розділити на умовно постійні (уже не щодо обсягів виробництва, а щодо змін ринку) і перемінні – трансакційні, що відображають витрати на адаптацію до змін ринку. Умовно постійні витрати співвідносяться зі сталими виробничими зв'язками, а трансакційні – з пошуком і налагодженням нових ринкових зв'язків.

Отже оцінка трансакційних витрат підприємства є багатомірною категорією. Необхідність проведення такої оцінки є важливою передумовою функціонування підприємств у ринкових умовах. Багатомірність оцінки трансакційних витрат зумовлена низкою напрямків використання її результатів, до числа яких, передусім, належать:

- управління витратами підприємства;
- фінансове планування на підприємстві;
- визначення впливу на ефективність діяльності підприємства;
- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- забезпечення економічної безпеки підприємства;
- формування іміджу підприємства.

Враховуючи багатомірність оцінки трансакційних витрат підприємства та численність напрямків використання її результатів, до числа яких належать управління витратами підприємства; фінансове планування на підприємстві; визначення впливу на ефективність діяльності підприємства; забезпечення конкурентоспроможності підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення економічної безпеки підприємства; формування іміджу підприємства, можна передбачити, що число як виконавців такої оцінки, так і її користувачів може бути значним.

Щодо виконавців оцінки трансакційних витрат підприємства, то ними можуть бути як фахівці, що працюють на підприємстві, так і зовнішні консультанти або фахівці, тобто стосовно підприємства виконавці можуть бути як внутрішніми, так і зовнішніми. Відповідаючи на запитання, яким виконавцям віддати перевагу – зовнішнім або внутрішнім, як і завжди буває у таких випадках, слід вдаватися до компромісу: проводити оцінку з меншими витратами силами власних фахівців, можливо, втрачаючи при цьому на якості проведення такої оцінки, але “заощаджуючи” на нерозголошенні інформації про власні витрати або, навпаки, вкладати гроші в зовнішніх фахівців, можливо (але не завжди) отримуючи при цьому більш якісні результати оцінки, але ризикуючи розголошенням певних видів конфіденційної інформації. Якщо зосереджуватись на внутрішніх виконавцях оцінки трансакційних витрат підприємства, то передусім ними мають бути фахівці бухгалтерії, планово-фінансового відділу, служби моніторингу за витратами або контролінгу, спеціалісти центру (або центрів) відповідальності витрат, а також ними можуть бути працівники служби економічної безпеки підприємства. До зовнішніх виконавців оцінки трансакційних витрат підприємства можуть належати представники консалтингових фірм різного рівня, аудиторських фірм, незалежні консультанти або аудитори тощо.

Відповідно методика оцінки трансакційних витрат підприємства включає в себе декілька етапів: збір інформації про трансакційні витрати підприємства; накопичення та збереження інформації про трансакційні витрати

підприємства; розрахунки показників оцінки трансакційних витрат підприємства та їх аналіз; розробка й обрання форм представлення результатів оцінки трансакційних витрат підприємства; визначення напрямів використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства; здійснення контролю за проведенням оцінки трансакційних витрат підприємства. Характеристику кожного етапу методики оцінки трансакційних витрат підприємства наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Характеристика етапів методики оцінки трансакційних витрат підприємства

Назва етапу	Характеристика етапу та зміст дій
1. Збір інформації про трансакційні витрати підприємства	Інформація про трансакційні витрати підприємства знаходиться у межах правового поля, переважно стосується внутрішньо орієнтованих інформаційних джерел та спирається на інформацію регулярної та нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств. Надавати інформацію про трансакційні витрати мають її безпосередні користувачі, тобто фахівці бухгалтерії, планово-фінансового відділу, служби моніторингу за витратами або контролінгу, спеціалісти центру (або центрів) відповідальності витрат, працівники служби економічної безпеки підприємства, за умов наявності статусу самостійності - представники відділу маркетингу, юридичної служби тощо
2. Накопичення та збереження інформації про трансакційні витрати підприємства	Цей процес має відбуватись у режимі теперішнього часу з постійним поновленням. Бажаним є існування на підприємстві інформаційного центру накопичення інформації про трансакційні витрати з використанням комп'ютерної техніки та створенням баз даних релевантного режиму.

Продовження таблиці 2.2

	Обмеженість режиму користування накопиченою інформацією має обов'язково поширюватись на будь-яких зовнішніх користувачів
3. Розрахунки показників оцінки трансакційних витрат підприємства та їх аналіз	Передбачається розрахунок загальних (трансакційні витрати на гривню валового доходу, трансакційні витрати на гривню валових витрат, рентабельність трансакційних витрат та інтегральний коефіцієнт трансакційності) та часткових показників, які покликані надати характеристику величин окремих видів трансакційних витрат. Такі розрахунки мають проводити внутрішні або зовнішні виконавці.
4. Розробка та обрання форм представлення результатів оцінки трансакційних витрат підприємства	Представлення результатів оцінки трансакційних витрат підприємства може бути розроблено на кожному підприємстві у довільній формі. Результати можуть мати як проміжний, так і кінцевий характер. Розробка та обрання форм представлення результатів оцінки мають удосконалюватись, а не бути незмінними
5. Визначення напрямів використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства	Результати оцінки трансакційних витрат підприємства, передусім, мають внутрішнє призначення. При цьому керівним корпусом вони повинні враховуватися обов'язково, а керівниками маркетингового відділу, центру витрат, служби моніторингу за витратами або контролінгу, служби економічної безпеки – індикативно
6. Здійснення контролю за проведенням оцінки трансакційних витрат підприємства	Контроль за проведенням оцінки трансакційних витрат підприємства є обов'язковим елементом дотримання процедури проведення методики. На рівні середньої ланки управління він має здійснюватись керівниками центру витрат або служби економічної безпеки підприємства. Провідна контролююча функція належить заступнику директора з фінансово-економічних питань

Для досягнення цілі методики оцінки трансакційних витрат підприємства, збір інформації про такі витрати має виконуватись із дотриманням певних вимог. Інформація про трансакційні витрати підприємства повинна знаходитись у межах правового поля, переважно спиратися на внутрішньо орієнтовані інформаційні джерела та на інформацію регулярної та нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств. Надавати інформацію про трансакційні витрати мають її безпосередні користувачі.

Процес накопичення та збереження інформації про трансакційні витрати підприємства має відбуватись у режимі теперішнього часу з постійним поновленням. Відповідальність за поновлення інформації слід закріпити персонально. Бажаним є існування на підприємстві інформаційного центру накопичення інформації про трансакційні витрати з використанням комп'ютерної техніки та створенням баз даних релевантного режиму.

У випадку відсутності такого центру або неможливості його створення збереження інформації повинно здійснюватись на паперових носіях. Обмеженість режиму користування накопиченою інформацією має обов'язково поширюватись на будь-яких зовнішніх користувачів. Можливо, інформація про трансакційні витрати підприємства може мати статус комерційної таємниці. Відповідальність за збереження такої інформації може бути закріплена за працівниками служби економічної безпеки, а в разі відсутності такої – безпосередньо за фахівцями, які накопичують та опрацьовують інформацію про трансакційні витрати.

Слід звернути увагу на те, що розрахунки загальних та часткових показників оцінки трансакційних витрат підприємства мають різну спрямованість та служать досягненню цілей різного рівня. Якщо розрахунок загальних показників оцінки трансакційних витрат має проводитись виключно централізовано, то розрахунок часткових показників такої оцінки може бути “розпорошений” за підрозділами підприємства. Різною також може бути частота розрахунку таких показників. Так, якщо загальні показники практично “приречені” на постійне обчислення та аналіз, то часткові показники позбавлені

такого привілею, оскільки можуть розраховуватись у дискретному режимі з нерівними інтервалами часу.

Не можна не звернути уваги на те, що розрахунок показників може супроводжуватись певною низкою проблем, діапазон яких коливається від забезпечення нерелевантною інформацією до прогалин методичного характеру. Щодо нерелевантної інформації, то зазначений рівень проблем повинен вирішуватись в адміністративному порядку. До проблем методичного характеру, перш за все, слід віднести ускладнення розрахунку рентабельності трансакційних витрат у випадку збиткової діяльності підприємства. Оскільки з огляду на постулати економічного аналізу розрахунок показника рентабельності при наявності збитків на підприємстві є некоректним, то обчислення показника рентабельності трансакційних витрат за таких умов також унеможлиблюється.

Такий етап методики, як розрахунок показників оцінки трансакційних витрат підприємства, є центральним, тому привертає до себе неабияку увагу. Отже, окрім власне розрахунку та проведення аналізу загальних та часткових показників, при проведенні оцінки трансакційних витрат провідне місце посідає стратегічний погляд як на розмір власне витрат та показники їх оцінки, так і на відстеження їх у динаміці. Як вже зазначалось, наприклад, достатньо високий рівень трансакційних витрат у теперішньому періоді може бути запорукою досягнення поставлених стратегічних цілей у майбутньому. Крім того, не менш неоднозначним може бути вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства. Доцільним також може бути порівняння темпів росту трансакційних витрат із темпами росту накладних витрат та витрат періоду.

Поряд із обчисленням показників у так би мовити “чистому” вигляді, має бути проведений розрахунок темпів росту, наприклад, валового доходу або чистого прибутку (за умов його наявності) та співставлений із темпами росту трансакційних витрат підприємства. Якщо трансакційні витрати навіть мають тенденцію до зростання, але при цьому темпи їх росту забезпечують

випереджальні темпи зростання валового доходу або чистого прибутку, можна твердити про позитивний вплив зростання трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства. І навпаки, якщо зростання трансакційних витрат призводить до зниження темпів росту валового доходу або чистого прибутку, можна вважати недоцільним зростання трансакційних витрат, але лише за певних умов, коли така тенденція є стійкою та застарілою. Коли ж зростання трансакційних витрат призводить лише до тимчасового зниження темпів росту валового доходу або чистого прибутку, таке явище не можна визнати тенденційним. Проте більш докладно питання аналізу та впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства будуть розглядатись у пп. 2.3. даної дипломної роботи.

Основні результати оцінки трансакційних витрат підприємства можуть бути використані як для досягнення внутрішньо орієнтованих так і для зовнішньо орієнтованих цілей.

Крім того, якщо підприємство належить до числа стратегічних, результати оцінки його трансакційних витрат можуть виступати предметом зацікавленості органів державного регулювання щодо забезпечення соціально-економічної безпеки регіону та надання державної підтримки такому підприємству.

Слід підкреслити, що оцінка трансакційних витрат є не тільки багатомірною категорією, але й різнонаправленою за результатами використання, тобто результати оцінки трансакційних витрат можуть бути корисними не лише для внутрішнього користування на підприємстві, але й для зовнішніх користувачів, якими можуть бути партнери, постачальники, кредитори, інвестори, органи державного регулювання. Графічно багатомірність та різнонаправленість використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства показано на рис. 2.2.

Як бачимо, багатомірність та різнонаправленість використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства ускладнюється ще й тим, що майже всі напрямки використання такої оцінки перетинаються один з

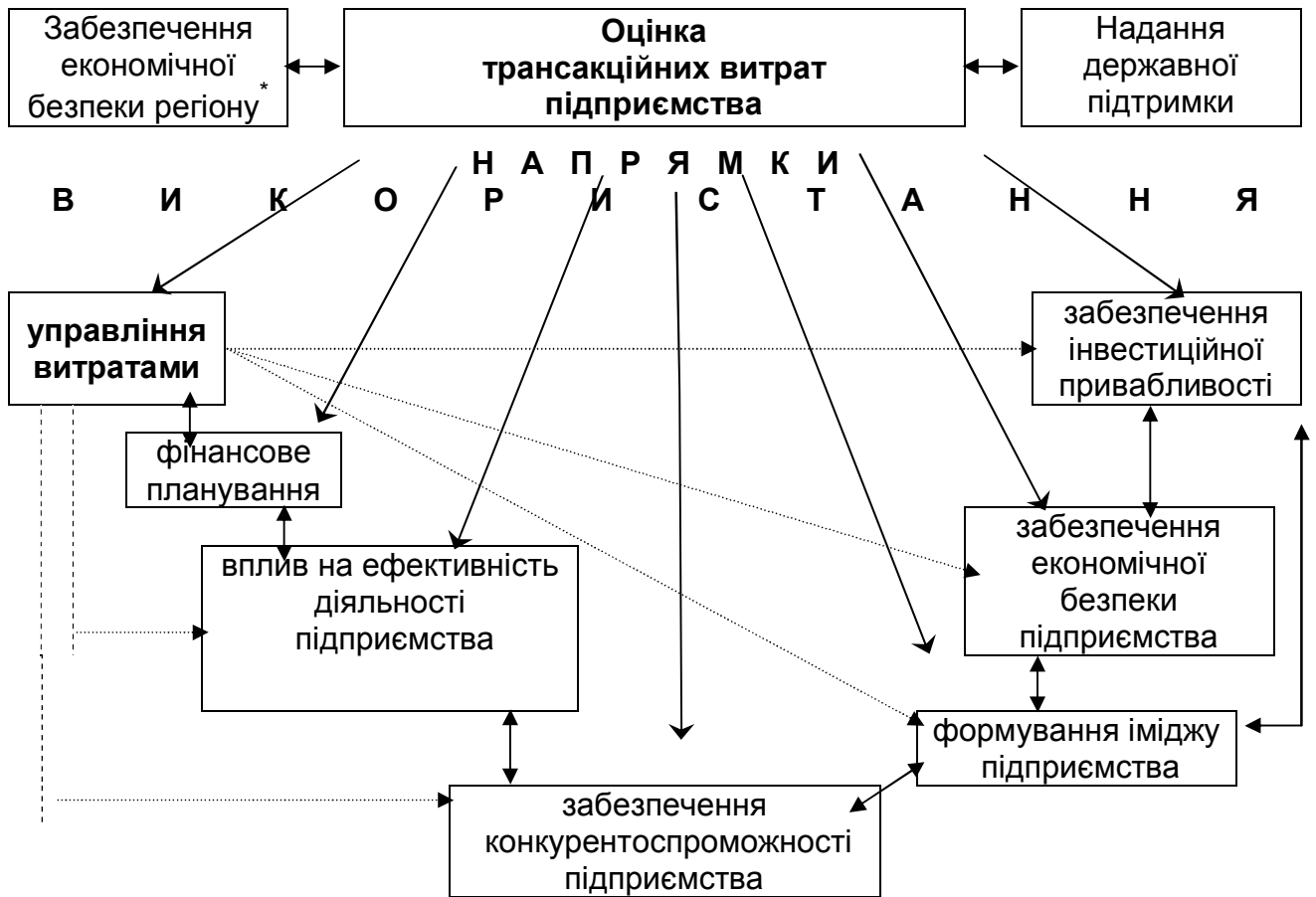


Рис. 2.2. Напрямки використання результатів оцінки транзакційних витрат підприємства

* - для підприємств, що мають стратегічне значення.

одним, призводячи до ефекту мультиплікатора, коли, скажімо, використання результатів оцінки в управлінні витратами поширюється на фінансове планування та впливає на ефективність діяльності підприємства.

Отже, передусім, результати оцінки транзакційних витрат мають використовуватись в управлінні витратами підприємства. Цей аспект є найголовнішим серед інших через те, що інші аспекти використання результатів оцінки транзакційних витрат практично можна вважати похідними від нього. Наявність реальної картини стану та структури витрат дає змогу здійснювати фінансове планування в релевантному режимі, оцінювати вплив на ефективність діяльності підприємства та забезпечення

конкурентоспроможності підприємства; забезпечувати інвестиційну привабливість та певний рівень економічної безпеки, нарешті формувати імідж.

Щодо використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства при забезпеченні його інвестиційної привабливості, то слід зауважити таке. Передусім слід звернути увагу на тісний зв'язок між іміджем підприємства та рівнем інвестиційної привабливості, хоча не можна нехтувати й не менш щільним зв'язком цієї категорії з іншими напрямками використання оцінки трансакційних витрат підприємства. Провести паралель між розміром трансакційних витрат підприємства в абсолютному вимірі та рівнем його інвестиційної привабливості, мабуть, практично неможливо. Можна з впевненістю стверджувати лише те, що чим нижче буде рівень “тіньових” трансакційних витрат, тим більш високим стає рівень інвестиційної привабливості підприємства, особливо в очах зарубіжного інвестора.

Представлення результатів оцінки трансакційних витрат підприємства може бути розроблене на кожному підприємстві у довільній формі. Результати можуть мати як проміжний, так і кінцевий характер. Розробка та обрання форм представлення результатів оцінки на підприємстві мають постійно удосконалюватись.

Таким чином, використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства є дуже різнобічним, що ще раз підкреслює значущість проведення такої оцінки та її різнонаправленість при прийнятті ефективних управлінських рішень.

2.3 Аналіз трансакційних витрат підприємства

Формування ринкової економіки зумовлює розвиток аналізу, у першу чергу, на мікрорівні – на рівні підприємств та їх внутрішніх структурних підрозділів, які виступають своєрідними “молекулами” такої економіки. Аналіз трансакційних витрат підприємств є необхідною та дуже важливою складовою дипломного дослідження. Сам термін "аналіз" походить від грецького *analysis*, що буквально означає розділяти, розчленовувати об'єкт, який досліджується, на

частини, елементи, внутрішні складові.

Якщо звернутися до досліджень, які проводилися стосовно визначення трансакційних витрат, можна помітити, що вивчення трансакційних витрат на рівні підприємства, мало дослідженні і мають певні недоліки. Так, В.Кокорев [59], проводячи оцінку динаміки трансакційних витрат за виборкою, що охоплювала підприємства видобувної, автомобілебудівної, суднобудівної та машинобудівної галузей, використовував показник рівня трансакційних витрат, який розраховував як відношення витрат, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом (так званих накладних витрат), до інших статей собівартості продукції. Щоправда, автор сам визнавав методологічні недоліки такого підходу, які, на його думку, зумовлені залежністю накладних витрат від динаміки не тільки трансакційних витрат, але і власне собівартості продукції.

Аналіз трансакційних витрат підприємства, безумовно, базується на класичному підґрунті проведення наукових досліджень, однак такий аналіз має й деякі лише йому притаманні риси. По-перше, аналіз трансакційних витрат підприємства слід розглядати як елемент стратегічного аналізу, який, у свою чергу, представлений такими складовими, як аналіз зовнішнього середовища та управлінський аналіз [91]. За результатами проведення аналізу зовнішнього середовища, як правило, встановлюються зовнішні можливості та загрози стратегічного розвитку підприємства.

Управлінський аналіз – це процес сканування стану внутрішніх ресурсів і можливостей стратегічного розвитку підприємства. Проте якщо при проведенні стратегічного аналізу намагаються відокремлювати одну його складову від іншої і, навіть, закріплювати проведення аналізу зовнішнього середовища та управлінського аналізу за різними функціональними підрозділами підприємства, то при проведенні аналізу трансакційних витрат підприємства такий поділ є практично неможливим через властивості самих трансакційних витрат. Передусім це зумовлено тим, що потреби завжди зумовлюються вимогами зовнішнього середовища підприємств, а формуються та обчислюються (принаймні, їх намагаються обчислювати) такі витрати за

рахунок наявних ресурсів.

У силу специфічних особливостей аналіз трансакційних витрат підприємства можна розглядати також як елемент методу управлінського обліку, який взаємодіє практично з усіма іншими його складовими. Аналізу підлягає виробнича діяльність як усього підприємства, так і його підрозділів, яка виражена економічними показниками. Вибір показників зумовлюється цілями та можливостями системи управління. У процесі аналізу визначаються взаємозалежності і взаємозв'язки між підрозділами щодо виконання встановлених планових завдань, відхилення і причини, що викликали зміни в результатах діяльності підприємства для прийняття відповідних управлінських рішень, у тому числі й тих, що стосуються трансакцій і пов'язаних з ними витрат.

Отже, ми розглядаємо у дипломній роботі підхід до аналізу трансакційних витрат підприємств, що ґрунтується на поєднанні методів стратегічного аналізу та управлінського обліку, оскільки, інформаційними джерелами трансакційних витрат є три групи: інформація регулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств, інформація нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств та інформація, отримана в результаті аналітичної експертної оцінки.

Таким чином, використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства є дуже різнобічним, що ще раз підкреслює значущість проведення такої оцінки та її різнонаправленість. Внаслідок численності та різнобічності трансакційних витрат неможливо запропонувати один або два показники для їх аналізу. Необхідна така система показників, до складу якої увійдуть дві групи показників – загальні та часткові.

Зупинимось більш докладно на загальних показниках аналізу трансакційних витрат підприємства. До числа цих показників пропонується включити такі: трансакційні витрати на гривню валового доходу підприємства ($K_{\text{ТВД}}$), трансакційні витрати на гривню валових витрат підприємства ($K_{\text{ТВВ}}$), рентабельність трансакційних витрат ($P_{\text{ТВ}}$) та інтегральний коефіцієнт

транзакційності (K_{IT}). Їх розрахунок пропонується проводити за такими формулами:

$$K_{ТВД} = ТВ : ВД, \quad (2.1)$$

де ТВ – величина транзакційних витрат підприємства;
ВД – валовий дохід підприємства.

$$K_{ТВВ} = ТВ : ВВ, \quad (2.2)$$

де ВВ – валові витрати підприємства.

$$P_{ТВ} = ПР_ч : ТВ, \quad (2.3)$$

де ПР_ч – величина чистого прибутку підприємства.

$$K_{IT} = P_{ТВ} \times (1 : K_{ТВД}). \quad (2.4)$$

де ТВ – величина транзакційних витрат підприємства;
ВД – валовий дохід підприємства.

При розрахунку показника транзакційні витрати на гривню валових витрат підприємства, валові витрати розглядаються як загальноекономічне поняття – сукупність витрат підприємства.

Запропоновані показники не складно розрахувати, якщо відоме значення величини транзакційних витрат і вирішено питання: стосовно чого будуть розраховані ці показники – стосовно періоду діяльності або конкретного обсягу продукції або робіт та послуг підприємства.

Передумовою розрахунку величини транзакційних витрат підприємства за пропонованими формулами є висунуте припущення, що структуру валових витрат підприємства утворюють такі види витрат: витрати на виробництво (основні витрати), витрати на обслуговування виробництва, витрати на управління та транзакційні витрати. Виходячи з цього припущення, можна обчислити величину транзакційних витрат як різницю між валовими витратами підприємства та витратами на виробництво, на його обслуговування та

витратами на управління. Розрахована саме в такий спосіб величина трансакційних витрат використовується при розрахунку загальних показників аналізу трансакційних витрат.

Висунуте припущення про розрахунок величини трансакційних витрат базується на вторинній природі трансакційних витрат. Самі по собі трансакційні витрати сенсу не мають. Вони з'являються лише тоді, коли є витрати на виробництво продукції. Трансакційні витрати не забезпечують отримання доходу підприємством, хоча багато у чому йому сприяють.

Використання запропонованих показників для загального аналізу трансакційних витрат підприємства можливе тільки в комплексі. Так, трансакційні витрати на гривню валового доходу підприємства та трансакційні витрати на гривню валових витрат підприємства, якщо їх використовувати окремо, малоінформативні. Хоча й за їх значенням можна дійти певних висновків. Наприклад, високе значення цих показників може свідчити про рівень залежності підприємства від стану зовнішнього середовища і, відповідно, про міру стабільності підприємства. А ось як порівняти динаміку трансакційних витрат на гривню валового доходу підприємства та трансакційних витрат на гривню валових витрат підприємства з динамікою показника рентабельності трансакційних витрат, то можна отримати більш повне уявлення про результативність трансакційних витрат.

З використанням запропонованих загальних показників проводилася оцінка трансакційних витрат. Нарешті, розглянемо результати аналізу трансакційних витрат ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД», що працює на ринку вільної конкуренції (табл. 2.3). Основними рисами результатів аналізу трансакційних витрат ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» є такі. Тенденція зниження інтегрального коефіцієнта трансакційності з 1,497 у 2010 р. до 0,657 (за прогнозом) у 2013 р., що є слідством закріплення позицій підприємства на ринку. Така тенденція сама по собі не є оригінальною, але цікавим є її підґрунтя: темпи росту трансакційних витрат складають 130% у 2011р. відносно до 2010 р. та 142% у 2012 р. відносно до 2011 р.

Таблиця 2.13

Аналіз трансакційних витрат ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД»

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р. (прогноз)	Відхилен ня 2012 р. від 2011 р.	Відхилен ня 2012 р. від 2010 р.
Трансакційні витрати (ТВ), тис. грн.	240,8	312,5	444,2	510,83	131,7	203,4
Валовий дохід (ВД), тис. грн.	973,17	1079,738	1405,31	1559,89	325,6	432,1
Валові витрати (ВВ), тис. грн.	491,5	577	789,5	884,24	212,5	298,0
Чистий прибуток (ЧП), тис. грн.	89,2	95,4	101,7	109,84	6,3	12,5
Трансакційні витрати на гривню валового доходу (Ктвд)	0,247	0,289	0,316	0,327	0,027	0,069
Трансакційні витрати на гривню валових витрат (Ктвв)	0,490	0,542	0,563	0,578	0,021	0,073
Рентабельність трансакційних витрат (Ртв)	0,370	0,305	0,229	0,215	-0,076	-0,141
Інтегральний коефіцієнт трансакційності (Кіт)	1,497	1,055	0,724	0,657	-0,330	-0,773

При цьому темпи росту валового доходу за цей же період склали відповідно 111 та 130%, валових витрат 117 та 137%, а чистого прибутку – залишились незмінними - на рівні 107%. Отже, при збільшенні темпів росту трансакційних витрат на 12% маємо збільшення темпів росту валового доходу на 19% при незмінних темпах росту чистого прибутку. З одного боку, такий стан речей свідчить про досить високий рівень ефективності використання трансакційних витрат, з іншого – про недостатньо ефективну політику управління витратами на підприємстві. Останнє твердження свідчить на користь визначеного раніше напрямку використання результатів аналізу трансакційних витрат підприємства з метою управління його витратами.

Як уже неодноразово зазначалося, велике значення при проведенні аналізу трансакційних витрат підприємства мають два види співвідношень: темпів росту валового доходу та темпів зростання власне трансакційних витрат й темпів росту чистого прибутку з темпами росту трансакційних витрат. Значущість таких співвідношень обумовлена не лише додатковими можливостями проведення оцінки трансакційних витрат з огляду на з'ясування причин встановлюваних тенденцій, а й з точки зору здійснення поступового переходу від результатів виконаної оцінки до визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємств. Цей факт є свідченням на користь достатньо високої якості запропонованої методики аналізу трансакційних витрат підприємства.

Розглянемо підходи до розрахунку часткових показників аналізу трансакційних витрат підприємства. Призначенням часткових показників є оцінка окремих видів трансакційних витрат у відповідності до їх видів. Часткові показники повинні надати характеристику величини окремих видів трансакційних витрат підприємства, що дозволить, по-перше, отримати уявлення про розмір таких витрат, а по-друге, дозволить розрахувати питому вагу окремих видів трансакційних витрат підприємства у їх загальній

величині. Але сама по собі величина окремих видів трансакційних витрат підприємства при відсутності їх наслідків має обмежений характер. Тому часткові показники повинні також відображати ефективність трансакційних витрат підприємства, для чого необхідно співставлення їх величини з показниками, що відображають результати трансакційних витрат або використання інших способів.

Розрахунок часткових показників аналізу трансакційних витрат має свої особливості, що зводяться до такого. Характер окремих видів трансакційних витрат підприємства свідчить, що для оцінки їх загальної величини можна застосувати розрахунковий метод, згідно з яким величина кожного виду трансакційних витрат визначається шляхом підсумовування витрат. Але для цього необхідна максимально деталізована класифікація трансакційних витрат за кожним видом. Внаслідок особливостей діяльності підприємств така класифікація має індивідуальний характер.

Використовуючи результати проведеного дескриптивного аналізу інформаційних джерел трансакційних витрат підприємств та фактичні дані про наявність і рівень таких витрат, проаналізуємо їх стан на даних ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» Динаміку та структуру трансакційних витрат ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» представлено в додатку Е та Є.

Трансакційні витрати ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» також мали тенденцію до зростання, а саме: протягом 2010-2012 рр. такі витрати на підприємстві збільшилися з 1240,8 тис. грн. до 444,2 тис. грн., тобто в 1,84 раза. При цьому у 2011 році, порівняно з 2010 роком, вони становили 312,5 тис. грн., тобто в 1,42 раза більше. Найбільш значними за питомою вагою протягом аналізованого періоду в ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» були витрати на утримання відділу маркетингу, які складали 23,70% (57,01 тис. грн.), 24,06% (75,2 тис. грн.) та 26,29% (116,8 тис. грн.) відповідно у 2010, 2011 та 2012 роках. Майже на такому рівні, тобто займаючи першу сходинку у структурі трансакційних витрат, знаходяться витрати підприємства на сплату податків та обов'язкових платежів: 22,68%, 21,87% та 26,29% або 54,6, 68,3 та 116,8 тис. грн. відповідно у 2010, 2011 та

2012 роках.

У цей же період витрати на підготовку до укладання договорів на збут продукції та договорів матеріального постачання трималися на рівні 11,54%, 16,98% та 16,53% або 27,8, 53,1 та 73,4 тис. грн., займаючи другу сходинку у структурі трансакційних витрат підприємства. Витрати на придбання вимірювальної техніки – на третій сходинці: 10,59, 8,06% та 5,80% або 25,5, 25,2 та 25,8 тис. грн.

Можна констатувати, що у ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» мають певну питому вагу витрати третьої групи інформаційних джерел – інформації, отриманої в результаті аналітичної експертної оцінки.

Аналізуючи діяльність підприємства не можна не розглянути процедуру розробки та прийняття рішення про здійснення трансакції, необхідно торкнутися питання якості прийняття рішень. Що може виступати критерієм якості рішень про здійснення трансакції? Очевидно, їхнє практичне впровадження. У зв'язку з цим у діяльності підприємств може застосовуватися показник, який побічно оцінює якість прийнятих управлінських рішень, що стосуються здійснення трансакцій. Він розраховується за формулою:

$$K_{я} = \frac{P_{в} - P_{н}}{P_{п}} \times 100, \quad (2.5)$$

де $K_{я}$ – коефіцієнт якості управлінських рішень, що стосуються прийняття трансакцій;

$P_{п}$ – кількість прийнятих управлінських рішень, що стосуються трансакцій;

$P_{в}$ – кількість виконаних управлінських рішень, що стосуються трансакцій;

$P_{н}$ – кількість виконаних рішень, що стосуються трансакцій з негативними наслідками.

Виражений у відсотках даний показник характеризує, власне кажучи, якість управління трансакціями, хоча й не абсолютно, а з певною неточністю. Чим більше віддалене значення коефіцієнта від 100%, тим нижча якість

управлінських рішень, що стосуються прийняття трансакцій.

Важливою передумовою якісних управлінських рішень є їхня професійна розробка з урахуванням економічної та соціальної доцільності трансакції, що повинна здійснитися. Грамотний аналіз проблемної ситуації, правильне визначення мети та завдань, підготовка альтернатив і вибір оптимального варіанта управлінського рішення – необхідні складові якості управлінських рішень, прийнятих щодо трансакцій, а отже, і трансакційних витрат. У кожному окремому випадку розробка управлінських рішень здійснюється у специфічних умовах, що характерні для конкретної трансакції, з урахуванням факторів, які прямо або опосередковано впливають як на трансакцію, так і на пов'язані з нею витрати.

Для забезпечення якості управлінських рішень керівник, безумовно, повинен мати правильну та проаналізовану інформацію. Однак навіть при добре організованому інформаційному забезпеченні можуть прийматися як правильні, так і помилкові рішення. Підвищенню якості управлінських рішень, що стосуються здійснення трансакцій, сприяє попереднє продумування організаційних питань з проведення аналізу трансакційних витрат підприємства.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

1. Класифікація трансакційних витрат підприємства, як і множини будь-яких елементів, є дієвим інструментом вивчення цих видів витрат. Класифікацію трансакційних витрат підприємства виконано на основі вивчення сутності трансакційних витрат, що виникають на рівні підприємства, огляду та аналізу існуючих їх класифікацій, визначення типів трансакційних витрат та їх характеристик. Класифікація трансакційних витрат підприємства дозволить чітко їх виділити, визначити пріоритетність, організувати моніторинг, контролювати рівень і розробити заходи щодо їх зменшення.

2. Класифікацію трансакційних витрат підприємства виконано з

урахуванням того, що під трансакційними витратами розуміються будь-які витрати підприємства, які спрямовано на координацію та взаємодію підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища щодо обміну правами власності на продукцію або послуги підприємства. Цю класифікацію побудовано, перш за все, виходячи з можливості локалізації трансакційних витрат, визначення їх величини на основі даних оперативного та бухгалтерського обліку, та зведено до вичерпного переліку елементарних витрат, що складають загальну величину трансакційних витрат кожного виду.

3. Важливою передумовою функціонування підприємств в ринкових умовах є оцінка їх трансакційних витрат. Така оцінка є багатомірною, що обумовлюється напрямками використання її результатів. До числа напрямків використання результатів такої оцінки належать: управління витратами підприємства; фінансове планування на підприємстві; визначення впливу на ефективність діяльності підприємства; забезпечення конкурентоспроможності підприємства; забезпечення інвестиційної привабливості підприємства; забезпечення економічної безпеки підприємства; формування іміджу підприємства. Для підприємств, що належать до числа таких, що мають стратегічне значення, перелік напрямків використання результатів оцінки його трансакційних витрат доповнюють забезпечення економічної безпеки регіону та надання державної підтримки такому підприємству.

4 Зважаючи на розмаїтість та різнонаправленість напрямків використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства, запропоновані у роботі принципи основи такої оцінки ґрунтуються на системі показників, до складу якої ввійшли дві групи – загальні та часткові показники. До групи загальних показників входять: трансакційні витрати на гривню валового доходу підприємства ($K_{\text{ТВД}}$), трансакційні витрати на гривню валових витрат підприємства ($K_{\text{ТВВ}}$), рентабельність трансакційних витрат ($P_{\text{ТВ}}$) та інтегральний коефіцієнт трансакційності ($K_{\text{ІТ}}$). Призначенням часткових показників є оцінка окремих видів трансакційних витрат у відповідності до їх видів, визначених у роботі. Часткові показники покликані надати

характеристику величини окремих видів трансакційних витрат підприємства, що дозволить, по-перше, отримати уявлення про розмір таких витрат, а по-друге, дозволить розрахувати питому вагу окремих видів трансакційних витрат підприємства у їх загальній величині.

5. Доведено, що серед чисельних напрямків використання результатів оцінки трансакційних витрат підприємства найголовнішим є управління витратами, оскільки інші аспекти використання результатів оцінки трансакційних витрат можна вважати похідними від нього: наявність реальної картини про стан та структуру витрат дає змогу здійснювати фінансове планування в релевантному режимі, оцінювати вплив на ефективність діяльності підприємства, забезпечення конкурентоспроможності підприємства; забезпечувати інвестиційну привабливість та певний рівень економічної безпеки, формувати імідж підприємства.

РОЗДІЛ 3

ТРАНСАКЦІЙНІ ВИТРАТИ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

3.1. Вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці існує багато досліджень щодо визначення впливу різних чинників на ефективність діяльності підприємств. За винятком тих випадків, коли мова йде про свідоме підвищення соціальної ефективності, такі дослідження здебільшого стосуються економічної ефективності, хоча кількість видів ефективності є достатньо великою (додат. Ж).

У найбільш загальному вигляді ефективність визначається відношенням отриманого результату до витрат, необхідних для його досягнення. Ефективність є величиною відносною, вона може бути позитивною і негативною. Ефективність представлена кількома видами. Розрізняють економічну, організаційну, соціальну, технологічну, психологічну, правову, екологічну, етичну й політичну ефективність.

Один вид ефективності може змінюватися за рахунок іншого. Так, зменшуючи економічну ефективність, можна збільшити соціальну. Якщо на перше місце поставити економічну ефективність і не приділяти увагу організаційній, то всі інформаційні процеси можуть уповільнитися і це, природно, відіб'ється на самій економічній ефективності.

Традиційно з метою підвищення економічної ефективності аналізують витрати. Але в умовах ринкової економіки особливої уваги потребують дослідження, що стосуються визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства.

Виникнення трансакційних витрат пов'язане з обміном товарів і послуг та обміном правами власності на них. Трансакційні витрати є специфічною категорією. Такі витрати можуть бути майже непомітними, але при цьому достатньо вагомими; їх характер здебільшого є альтернативним. Як уже

неодноразово зазначалося, у вітчизняній економічній науці практично відсутній механізм урахування трансакційних витрат. Однак трансакційні витрати в ринковій економіці існують об'єктивно і пронизують всю структуру економічних відносин, оскільки всі операції з товарами супроводжуються обміном прав власності. Саме тому не можна зневажати впливом трансакційних витрат на економічну ефективність. Але визначення такого впливу на економічну ефективність нашоюхується на чисельні труднощі, пов'язані як зі складнощами у вимірюванні трансакційних витрат, так і з тим, що рекомендації з підвищення ефективності мають істотно відрізнятися від існуючих для інших видів витрат.

Стандартним засобом, який рекомендують класики теорії трансакційних витрат Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Уолліс, є підвищення економічної ефективності шляхом мінімізації середніх трансакційних витрат. Однак контекст такого засобу щільно пов'язаний із мінімізацією виробничих витрат та максимізацією прибутку. Умови підвищення економічної ефективності таким шляхом – досконала конкуренція протягом довгострокового періоду часу – на практиці зустрічаються дуже рідко, а взагалі – майже не існують. Зважаючи на це, мабуть, слід відмовитися від підвищення економічної ефективності шляхом мінімізації середніх трансакційних витрат. Обираючи той чи інший спосіб визначення впливу трансакційних витрат на економічну ефективність, слід вказати на різні рівні та джерела їх виникнення. Незважаючи на відсутність кількісних параметрів, в Україні сформовано трансакційний сектор як на державному рівні, так і на рівні підприємств. Отже, доцільно розрізняти вплив трансакційних витрат на економічну ефективність на цих двох рівнях.

Окремі спроби виміряти трансакційні витрати на державному рівні, тобто на макрорівні, були зроблені. Так, професором С.І. Архієреєвим показано тенденції зростання та окремі показники розмірів вітчизняного трансакційного сектора. Ним же доведено, що вітчизняний трансакційний сектор має недостатній ступінь розвитку та не є конкурентоспроможним. При цьому

зважається на те, що рівень ринкової орієнтації економічної системи підвищується прямо пропорційно до зростання обсягів трансакційних витрат.

Але дипломне дослідження стосується рівня підприємств. Щодо цього рівня, то справи є дещо іншими через неоднозначність джерел виникнення трансакційних витрат, які можуть формуватися як у витратах, так і в прибутках підприємства. Однак не заглиблюючись у сутність неоднозначності джерел виникнення трансакційних витрат, логічно припустити, що наявність трансакційних витрат дозволяє одержати або додатковий прибуток, або економію на виробничих витратах, більшу ніж розмір самих трансакційних витрат. Щодо одержання додаткового прибутку, то прикладом може бути рекламна діяльність, джерелом витрат на яку є прибуток підприємства. Якщо виключити випадки, коли джерелом трансакційних витрат є прибуток, актуалізується інший випадок – витратний механізм утворення трансакційних витрат. Прикладів тут може бути декілька, але тенденційною буде масштабність підприємств, що виграють від зниження трансакційних витрат. Зокрема, коли корпорації в межах реалізації великих проектів досягають зниження виробничих витрат ціною укладання складних угод, або ж коли з метою скорочення трансакційних витрат підприємства об'єднуються. При цьому як вертикальна, так і горизонтальна інтеграція можуть сприяти скороченню трансакційних витрат. Більше того, спираючись на теоретичні докази Р. Коуза та використовуючи практику діяльності вітчизняних підприємств, можна стверджувати, що рівень трансакційних витрат може бути критерієм доцільності об'єднання або роз'єднання великих підприємств.

До цього треба додати складність, а часом і неможливість чіткого розмежування трансакційних і виробничих витрат, коли падіння ефективності в результаті організаційних рішень полягає в зростанні виробничих витрат. До подібних ускладнень приводить використання функціонального підходу до витрат. При такому підході віднесення витрат до того чи іншого типу відбувається залежно від того, рішення в якій сфері – виробничій чи невиробничій – їх породили. Насправді, подібно до того, як рішення в

невиробничій сфері можуть породжувати виробничі витрати, наприклад, при антимонопольному законодавстві, що не дозволяє використовувати всі переваги від ефекту масштабу, так і виробничі рішення призводять до зростання трансакційних витрат. Наприклад, виробництво якого-небудь продукту підвищує трансакційні витрати при його реалізації. Таких труднощів можна уникнути, якщо класифікувати трансакційні витрати структурно, а не функціонально. Але тоді виникає інша проблема – ускладнення порівнянності виробничих та трансакційних витрат.

Ще раз звернемо увагу на те, що єдиний підхід до визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства в економічній науці поки що відсутній. Зустрічаються лише окремі натяки.

Для оцінки ефективності економічних зв'язків між суб'єктами споживчого ринку пропонується розраховувати коефіцієнт ефективності ринкових трансакцій, що являє собою відношення сукупного прибутку за даним контрактом до сумарних трансакційних витрат на його реалізацію:

$$К_{етв} = \text{Прк} / \text{РК}_{тв}, \quad (3.1)$$

де $К_{етв}$ – коефіцієнт ефективності ринкових трансакцій;

Прк – прибуток за даним контрактом;

$\text{РК}_{тв}$ – сумарні трансакційні витрати.

Досить часто в ринкових трансакціях між продавцем і покупцем беруть участь організації, що забезпечують їхнє успішне функціонування за допомогою надання додаткових послуг, що мають свій витратний механізм (банківські, транспортні, страхові та ін.). Їх необхідно враховувати при підрахунку витрат по реалізації контракту.

На споживчому ринку велику роль грає ціновий фактор, тому дане вираження можна представити в такому вигляді виді:

$$К_{етв} = (\text{Срт} - \text{Срт}_n) / \text{ТВ}_{ср}, \quad (3.2)$$

де Срт – ціна, за якою реалізується товар;

$C_{ртн}$ – ціна продажу товару при нормальному прибутку, коли доходи дорівнюють витратам;

TB_{cp} – середні транзакційні витрати.

Ринкова конкуренція веде до збільшення витрат на забезпечення економічних зв'язків між контрагентами. Подорожчання витратного механізму знижує прибутковість комерційної діяльності. Також на зменшення прибутковості впливає зниження споживчого попиту, обумовлене падінням доходів населення. Тому з метою виживання торговельних організацій варто скорочувати витрати звертання, у тому числі транзакційні, за рахунок застосування сучасних технологій продажів і підбору найбільш вигідних контрагентів. Але варто відзначити, що стратегія зниження транзакційних витрат не завжди повинна бути спрямована на економію безпосередньо витрат з підготовки й укладання самої угоди. Принциповим є забезпечення ефективності цих витрат, тобто одержання прибутку, що реально виправдовує ці витрати. Головним у стратегії зниження транзакційних витрат є запобігання потенційно неефективних витрат на виконання угод.

Отже, з огляду на те, що транзакційні витрати є “розпорошеними” по підприємству та зважаючи на відсутність єдиного способу їх вимірювання, не можна бути впевненим, що визначення впливу таких витрат на ефективність діяльності підприємства може бути зведене до використання лише одного способу, за результатами використання якого оцінка такого впливу мала б вірогідний характер. Тому для оцінки впливу транзакційних витрат на ефективність діяльності підприємства пропонується використання кількох можливих способів з подальшим порівнянням отриманих результатів. Такими можливими способами визначення впливу транзакційних витрат на ефективність діяльності підприємства мають бути пірамідальний аналіз, аналіз беззбитковості та визначення граничних транзакційних витрат. Розглянемо кожен із запропонованих способів.

В основу пірамідального аналізу покладено достатньо вивчену з точки зору фінансового менеджменту залежність рентабельності майна підприємства

від рентабельності продажів та рівня оборотності його капіталу. Таку залежність трансформовано принаймні двічі та адаптовано стосовно до можливості використання при оцінці впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства. Нагадаємо, що концепція пірамідального аналізу в контексті даного дослідження ґрунтується на способі виділення трансакційних витрат із загальної суми витрат, які складаються із виробничих витрат та витрат періоду. Трансформації стосуються, по-перше, обрання критерієм ефективності показника рентабельності виробництва або рентабельність витрат (P_v), тобто практично класичного показника ефективності, а, по-друге, і цю трансформацію можна визнати більш значущою, виокремлення трансакційних витрат, що сплачуються підприємством за рахунок прибутку із загальної їх суми ($TV_{пр}$). Таке виокремлення трансакційних витрат є обов'язковим з точки зору дотримання методології проведення економічного аналізу; оскільки показник рентабельності виробництва ґрунтується на величині прибутку, то з позиції правил співставлення показників логічним є саме таке виокремлення трансакційних витрат, хоча здійснення процедури виокремлення потребує додаткових зусиль.

Перш ніж продемонструвати трансформацію формул пірамідального аналізу, слід зробити ще одне зауваження. Виділені в рамках проведеного описативного аналізу джерела трансакційних витрат мають правове та позаправове походження. Зважаючи на той факт, що визначити джерело покриття останніх не видається можливим, у дипломній роботі досліджено лише ті трансакційні витрати, джерела виникнення яких знаходяться у межах правового поля.

Отже, почнемо побудову пірамідального аналізу. Формула 3.2 відбиває класичний початок такого аналізу.

$$P_v * O_n = \frac{P_p}{B} * \frac{O_n}{O_n} = \frac{P_p}{O_n} * \frac{O_n}{B}, \quad (3.3)$$

де P_p – прибуток підприємства

B – загальна сума витрат підприємства

O_n – обсяг продажів підприємства у вартісному вигляді.

У результаті проведених трансформацій отримуємо додаток двох показників – рентабельності продажів (P_n) та оборотності витрат (O_v). Але поки що мова йде про загальні витрати. Перейдемо до витрат трансакційних. Якщо прибуток підприємства представити як суму двох часток: частки, що залишилась після видатків на покриття трансакцій (Π^1), та частки, що витрачена на покриття трансакцій (TB^{np}), то трансформований показник рентабельності продажів (P_n^m) матиме вид:

$$P_n^m = \frac{\Pi_p}{O_n} = \frac{\Pi^1}{O_n} + \frac{TB^{np}}{O_n}, \quad (3.4)$$

де P_n^m - трансформований показник рентабельності продажів;

Π^1 – частка прибутку, що залишилась після видатків на покриття трансакцій;

TB^{np} – частка прибутку, що витрачена на покриття трансакцій.

Роль трансформованого показника рентабельності продажів для визначення класичного показника рентабельності продажів є значущою саме через відношення частки прибутку, що витрачена на покриття трансакцій, до обсягу продажів. Це пояснюється тим, що саме додаткові трансакційні витрати, які сплачуються підприємством за рахунок прибутку, можуть призводити як до зростання, так і до зменшення обсягу продажів. Тобто використовуючи механізм виділення трансакційних витрат, підприємство може впливати на зміни та контролювати величину обсягу продажів, а отже, впливати на ефективність його діяльності. Якщо темпи росту трансакційних витрат, що сплачуються підприємством за рахунок прибутку, співпадатимуть з темпами росту обсягу продажів, то можна зробити висновок про рівномірне зростання таких витрат та обсягу продажів. Така рівномірність має бути доцільною для підприємств, що перебувають на фазі життєвого циклу – зрілість. Перевищення темпів росту трансакційних витрат, що сплачуються підприємством за рахунок прибутку, над темпами зростання обсягу продажів скоріше є нераціональним для підприємств, за винятком тих випадків, коли мова йдеться про стратегічну

орієнтацію, інноваційний характер діяльності підприємства або фази життєвого циклу підприємства, що відповідає активному зростанню.

Не менша значущість при визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства притаманна й трансформованому показнику оборотності витрат (Ov^m). Виходячи із поглядів на витрати підприємства, розглянутих у роботі, структура цього показника матиме вид:

$$Ov^m = \frac{On}{B} = \frac{On}{Ov + HB_k + ВП_k + TB^s}, \quad (3.5)$$

де Ov^m – трансформований показник оборотності витрат;

Ov – основні витрати;

HB_k – накладні витрати, скориговані на величину трансакційних витрат;

$ВП_k$ – витрати періоду, скориговані на величину трансакційних витрат;

TB^s – трансакційні витрати, джерелом покриття яких є витрати.

Отже, виділення трансакційних витрат у знаменнику трансформованого показника оборотності витрат також вказує на можливість визначати вплив таких витрат на ефективність діяльності підприємства. Величина трансакційних витрат, джерелом покриття яких є витрати, порівняно із основними (або матеріальними) витратами, накладними або витратами періоду, може бути різною. Але робити однозначні висновки щодо питомої ваги трансакційних витрат, джерелом покриття яких є витрати, із загальною їх величиною не можна з таких причин.

По-перше, як вже зазначалося, висновок про те, що чим меншими є трансакційні витрати, тим вищою є ефективність діяльності підприємства, є щонайменше некоректним. По-друге, будь-які висновки щодо впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства мають сенс тільки при вивченні явища у динаміці. По-третє, і це витікає з попереднього висновку, показник оборотності витрат, який характеризує також і швидкість окупності витрат, не може розглядатися у статиці, від має досліджуватись виключно у динаміці. Тобто, з метою визначення тенденцій впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства мають бути

співставленими темпи росту трансформованих показників рентабельності продажів та оборотності витрат; темпи росту трансакційних витрат з темпами росту обсягу продажів.

Найчастіше класична методика аналізу беззбитковості використовується з метою визначення беззбиткових обсягів виробництва окремих видів продукції у натуральному обсязі і рідше – для масштабу підприємства в цілому та вартісному обсязі. Але зважаючи на те, що метою даного дослідження є оцінка трансакційних витрат підприємства, а не окремого виду продукції, нас цікавитиме саме останній аспект. Отже, найважливіше припущення зводиться до того, що під умовно постійними трансакційними витратами будуть розумітися такі трансакційні витрати, які за результатами дескриптивного аналізу належать до врахованих у регулярній звітності, тобто є регулярними та мало змінними. Щодо взаємозв'язку з обсягом виробництва, то тільки окремі види податків, що щільно пов'язані з обсягами виробництва продукції (наприклад, акцизний збір), можуть вважатися змінними трансакційними витратами у чистому вигляді. Але застосовуючи припущення щодо визнання трансакційних витрат, які є нерегулярними та врахованими у відповідних видах звітності як умовно змінні, та враховуючи попереднє припущення щодо визнання умовно постійних трансакційних витрат, можна отримати певні результати визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства.

Традиційні підходи до аналізу беззбитковості докладно викладені у [129]. Їх трансформація стосовно вартісного варіанту аналізу та відповідно до названих припущень щодо пристосування до визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства матиме такий формалізований вигляд:

$$\text{ВЕП}^m = \frac{TB_{\text{уп}} * O_n}{O_n - TB_{\text{уз}}}, \quad (3.6)$$

де ВЕП^m – показник беззбитковості (трансакційний);

O_n – обсяг продажів підприємства у вартісному вигляді;

ТВ_{уп} – умовно постійні трансакційні витрати;

ТВ_{уз} - умовно змінні трансакційні витрати.

Результати визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» за умов використання аналізу беззбитковості наведено у додатку 3.

Щодо ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД», то стосовно зазначених співвідношень слід зважити на таке. Співвідношення прибутку від реалізації та традиційного показника беззбитковості коливається в межах від мінімального значення 0,248 (у 2012 року) до максимального значення 0,338 (у 2010 році), тобто динаміка цього співвідношення має явно виражену спадну тенденцію. У той же час співвідношення прибутку від реалізації та трансакційного показника беззбитковості має аналогічну тенденцію й коливається в межах від мінімального значення 0,672 (у 2012 року) до максимального значення 1,093 (у 2010 році). Значення як максимальних, так і мінімальних співвідношень припадає на один рік. Отже, ці роки можна визнати роками найбільшого та найменшого впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства відповідно, хоча такий висновок має обмежену аналізованим часовим горизонтом дію і тому не може бути визнаний остаточно абсолютно безапеляційно.

І нарешті, скористаємось інформацією про виробництво металу ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» для розрахунку граничних витрат з метою визначення їх впливу на ефективність діяльності підприємства, посилаючись на теорію граничних витрат. Адаптація цієї теорії до трансакційних витрат дала змогу з'ясувати, що виробництво додаткової одиниці продукції може стати недоцільним раніше, а саме тоді, коли граничні трансакційні витрати після тривалого зниження почнуть зростати. Для проведення даного виду аналізу припущення щодо розподілу витрат на умовно постійні та умовно змінні залишаються попередніми.

Визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» за результатами розрахунку граничних витрат наведено у додатку I

Якщо за розрахунком загальних граничних витрат виробництво продукції з металу стає менш ефективним після 150 тис. штук, то за розрахунком трансакційних граничних витрат ефективність їх виробництва зменшується вже після 125 тис. штук. Отже, випереджальний характер запропонованого підходу у даному випадку себе виправдовує. Щодо ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД», то пояснення такого стану речей може бути таким: у трансакційних витратах даного підприємства питому вагу мають витрати на послуги митниці і тому, як тільки доля експортованої продукції починає неухильно зростати, її ефективність може знижуватись через відчутне зростання обов'язкових зборів і платежів митного характеру. За результатами такого аналізу, як і зазначалося раніше, можна коригувати конкуренту стратегію підприємства.

Таким чином, доцільність використання запропонованої сукупності способів оцінки впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства, до числа яких належать пірамідальний аналіз, аналіз беззбитковості та визначення граничних трансакційних витрат, обумовлена таким. Жоден із способів, що розглядаються, не є бездоганим. Використання кожного із способів дозволяє розглянути вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства під різними кутами зору, зважаючи на масштаб та кількість інформації, що використовується. Застосування цих способів може здійснюватись як у поєднанні, так і поодинокі, залежно від цілей - стратегічних або локальних, – які переслідуються при проведенні оцінки впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства. Так, якщо цілі мають стратегічний характер, найбільш вірогідні результати оцінки впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства можуть бути отримані в результаті використання пірамідального аналізу та аналізу беззбитковості. Визначення граничних трансакційних витрат також може слугувати цілям стратегічного характеру, але природній масштаб використання

цього методу є значно меншим, ніж попередні два, тому його використання більш доцільне при розгляді та досягненні цілей локального характеру.

3.2. Процедури дослідження трансакційних витрат підприємств та їх інформаційне забезпечення

Підґрунтям для вивчення процедур дослідження трансакційних витрат підприємств та їх інформаційного забезпечення є запропонована в дипломній роботі класифікація трансакційних витрат. Без вивчення таких процедур проведення оцінки трансакційних витрат підприємств є неможливим. Насамперед слід зазначити, що такі процедури на макрорівні істотно відрізняються від процедур на мікрорівні. І якщо дослідженню трансакційних витрат на макрорівні приділяється увага як зарубіжних, так і вітчизняних учених економістів [10,17,61,99,100,59], то процедури дослідження трансакційних витрат та їх інформаційне забезпечення на рівні підприємств мало вивчене. Головною формальною причиною такого стану речей виступає непристосованість сучасних облікових систем до врахування трансакційних витрат підприємств, а неформальною, проте не менш значущою, – недооцінювання, а нерідко й ігнорування керівниками підприємств важливості врахування таких витрат. Обидві причини є наслідками недавнього неринкового типу розвитку не тільки України, а і країн усього колишнього СРСР. Такий тип розвитку призвів до того, що трансакційні витрати набули неявного вигляду, тобто стали імпліцитними. Але важливість їх вивчення та вимірювання від цього не зменшилася.

Якщо процедури дослідження трансакційних витрат на макрорівні є досить сформованими, то на мікрорівні вони не вивчені. Крім того, макрорівневі процедури дослідження трансакційних витрат ні в цілому, ні частково не можуть бути використані на мікрорівні. Не можуть вони бути й адаптовані. Першочерговою причиною неможливості пристосувати макрорівневі процедури дослідження трансакційних витрат до рівня підприємства є те, що елементи трансакційних витрат на макро- та мікрорівнях

абсолютно не співпадають. Крім того, здебільшого неявний характер трансакційних витрат підприємства не дозволяє отримати офіційну інформацію про їх розмір на відміну від макрорівневих трансакційних витрат, інформацію про які, хоча й не достатньо повну через недосконалість системи національних рахунків та національної системи статистичної звітності, можна мати. Спираючись на результати проведених досліджень і враховуючи відмінності процедур дослідження трансакційних витрат на макро- і на мікрорівнях, у роботі вперше запропоновано упорядковану сукупність процедур дослідження трансакційних витрат підприємства (додаток Й.)

Запропонована сукупність складається з шести основних та однієї забезпечувальної процедури. До числа основних належать: процедура дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства, процедура збирання інформації для об'єктивного та реального аналізу трансакційних витрат підприємства, процедура аналізу отриманої інформації про трансакційні витрати підприємства, процедура оцінки трансакційних витрат підприємства, процедура прогнозування трансакційних витрат підприємства, процедура розробки та прийняття рішення про здійснення трансакції, а забезпечувальною є процедура збереження інформації про трансакційні витрати підприємства. Розглянемо кожен із запропонованих процедур дослідження трансакційних витрат підприємств та їх інформаційне забезпечення. Почнемо з процедури дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства. Використовуючи деталізацію класифікаційних груп трансакційних витрат, проведемо дескриптивний аналіз стану інформаційних джерел трансакційних витрат підприємств (додаток К).

Модель дескриптивного аналізу, виконаного на основі використання якісних характеристик інформаційних джерел трансакційних витрат підприємств, побудовано шляхом поєднання всіх інформаційних джерел таких витрат у три групи: інформація регулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств, інформація нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств та інформація, отримана в результаті аналітичної експертної

оцінки.

У межах проведеного описового аналізу показано, який вид трансакційних витрат можна отримати, використовуючи ту чи іншу групу джерел, подано характеристику кожного джерела та вказано конкретний його вид для кожної групи. З результатів описового аналізу випливає, що стан інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства є різним. Так, періодична звітність бухгалтерського обліку підприємств, що складає першу групу, дає змогу отримати найбільш повну та вірогідну інформацію про трансакційні витрати підприємства. Однак не можна не зазначити, що збирати таку інформацію досить важко, оскільки вона є розпиленою на рахунках і субрахунках бухгалтерського обліку.

Ще менше систематизовано разові документи бухгалтерського обліку підприємств, що входять до другої групи інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства. Використання таких джерел для проведення оцінки трансакційних витрат є складним ще й тому, що не в кожному з них можна знайти вартість наданої послуги, наприклад, якщо підставою для надання послуги був договір про бартерну операцію. Отже, інформацію другої групи інформаційних джерел можна визнати неповною. Щодо третьої групи інформації, що отримана експертним шляхом, то її відрізняють найбільша неповнота та найменша вірогідність. Як вже зазначалося, таку інформацію отримати дуже важко, крім того, вона значною мірою варіюватиме залежно від масштабу підприємства або установи, виду його діяльності, галузевої приналежності, а також від розташування підприємства, стосунків з представниками місцевої влади, надійності та компетентності експертів. Таким чином, за результатами проведеного описового аналізу жодну групу інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства не можна визнати абсолютно повною та вірогідною.

Проте для визначення рівня трансакційних витрат підприємств необхідна інформація, яка задовольняла б певним вимогам (рис. 3.1). Сутність представлених на рис. 3.1 вимог, що ставляться до інформації, необхідної для

дослідження трансакційних витрат підприємств, полягає у такому.

Інформація повинна бути вірогідною, оскільки її вірогідність може впливати на прийняття рішень щодо вибору того чи іншого виду трансакцій. Вірогідність інформації ґрунтується на реальному відображенні процесів, що протікають як на ринку, так і на підприємстві.

Вимога своєчасності інформації пронизує етапи від моменту формування, передачі та надходження інформації до моменту прийняття рішення щодо вибору трансакції. Вимога достатності інформації означає повноту її характеристик при визначенні рівня трансакційних витрат підприємства. Інформація корисна тільки тоді, коли вона є повною, тому що часткова інформація може відрізнитися надзвичайною нестійкістю, великою варіацією її значень і призводити до помилкових висновків при виборі трансакції.



Рис.3.1. Вимоги до інформації, що необхідна для проведення оцінки трансакційних витрат підприємств

Для попередження "інформаційного переповнення" у першу чергу повинна формуватися релевантна інформація. Надлишкова інформація може "завуалювати" розглянуте питання, сповільнити процес ухвалення рішення або призвести до помилкових рішень при виборі трансакцій. Інформація повинна бути мобільною, оскільки застаріла інформація може ввести менеджерів в оману. Зібрана інформація повинна бути ґрунтовною чи важливою, оскільки

рівень її значущості впливає на прийняття рішень при виборі виду трансакцій. Вимога доступності інформації виражається в її придатності (формою та змістом за мінімальної обробки). Інформація повинна бути представлена в зручному для користувача вигляді, оскільки цінність її тим вища, чим вищий рівень її структурованості та прозорості. Сутність вимоги економічності інформації полягає в мінімізації витрат на її отримання при повному забезпеченні потреб органів управління даними, що необхідні для розробки й прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору трансакції. За умов дотримання всієї сукупності розглянутих вимог, інформація, що необхідна для визначення рівня трансакційних витрат, може бути якісною.

Процеси збору, збереження, обробки та використання інформації повинні бути вигідні з погляду окупності витрат. Звичайно, бажано було б вести мову про окупність трансакційних витрат, проте мова йде лише про окупність витрат на пошук інформації, що стосується можливих трансакційних витрат підприємства.

Отримана інформація може бути представлена у двох формах – вихідній та похідній (рис. 3.2). Перша форма припускає надання підприємству такої інформації, що є легко доступною і не вимагає якої-небудь істотної обробки та трансформації. Така інформація є вихідною чи базовою. До похідної належить інформація, що пройшла певну обробку та трансформована відповідно до вимог замовника. Відмінною рисою похідної інформації є те, що для її одержання найчастіше вдаються до спеціальних досліджень, наприклад, до проведення різного роду опитувань, складання прогнозів та ін.

Здійснення процедур дослідження трансакційних витрат підприємств значно залежить від інформаційного забезпечення. В роботі під інформаційним забезпеченням дослідження трансакційних витрат підприємств розуміється процес цілеспрямованого руху інформаційних ресурсів, що складаються із сукупності інформації, яка характеризує трансакційне середовище підприємств.



ис. 3.2 Форми надання інформації при дослідженні трансакційних витрат підприємства

ища підприємств .

О
тже,
розгляд
у
процед
ур
дослід
ження
трансак
ційних
витрат
підприє
мств та
їх
інформ
аційно
му
забезпе
ченню
повине
н
переду
вати
розгляд
структу
ри
трансак
ційного
середов

Трансакційне середовище підприємств має секторну структуру (рис. 3.3).

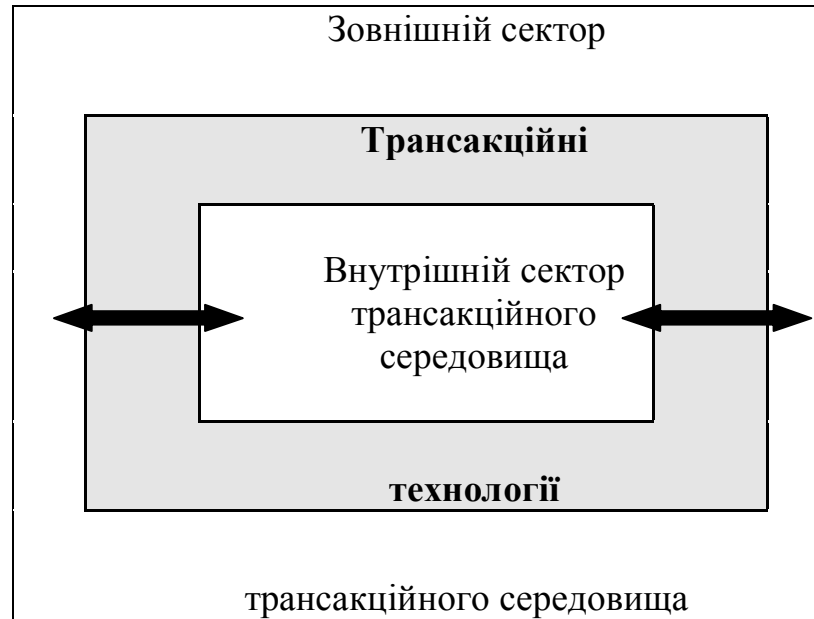


Рис. 3.3 Структура трансакційного середовища підприємства

Така структура зумовлена наявністю сукупності чинників, що формують зовнішнє та внутрішнє середовища підприємств. Таким чином, трансакційне середовище підприємств – це структурована за секторами сукупність чинників, зовнішній і внутрішній сектори якої взаємодіють у результаті здійснення трансакційних технологій. Під трансакційними технологіями, які, до речі, дуже мало вивчені у вітчизняній економічній літературі, а на практиці здійснюються переважно методом спроб та помилок, слід розуміти такі інструменти управління підприємством, використання яких веде до максимізації цінності підприємства.

Ідеї використання трансакційних технологій стисло викладено в контексті корпоративного управління [93]. В межах системи корпоративного управління трансакційним технологіям відведено роль магніту, одним з полюсів якого виступають послуги, що надаються менеджерами підприємства акціонерам, а другим – винагорода, яку отримують менеджери підприємства від акціонерів за надані їм послуги. До трансакційних технологій [93] віднесено систему рішень, систему моніторингу ефективності корпоративного управління, систему

стимулювання праці вищого керівництва, систему банкрутства, структуру корпоративної власності, ринок кредиту, ринок корпоративного контролю, ринок управлінських послуг та конкуренцію на ринку товарів і послуг. Такий перелік трансакційних технологій не може бути безперечним, оскільки, наприклад, конкуренцію на ринку товарів і послуг навряд чи можна вважати технологією взагалі, але думка про те, що використання трансакційних технологій повинно слугувати максимізації акціонерної цінності, є слушною.

Вивчення наукових думок, які у найбільш агрегованому вигляді представлені в [55], дозволяє зробити висновок, що трансакційні технології необхідно розглядати в контексті цінності підприємства. Найвагомим доказом на користь такого підходу є те, що надзвичайно важливим чинником формування цінності підприємства виступає побудова його відносин з різними суб'єктами зовнішнього середовища на основі збалансованості інтересів. Оскільки у фокусі дослідження знаходяться зовнішні трансакційні витрати, тобто трансакції, орієнтовані на побудову таких відносин, то цінність підприємства може виступати найголовнішим критерієм таких витрат.

Відповідно до того, у якому секторі трансакційного середовища – внутрішньому або зовнішньому – реалізуються трансакційні технології, вони можуть бути зовнішньоорієнтованими чи внутрішньоорієнтованими. Орієнтація технологій залежить від джерел формування інформації, які можуть бути внутрішніми або зовнішніми. Отже, внутрішньоорієнтовані технології базуються на внутрішній інформації, до якої можуть належати дані бухгалтерського, податкового або управлінського обліку, а зовнішньоорієнтовані – на зовнішній інформації, яка подає відомості про стан різних видів ринку, конкурентів, партнерів, групи стратегічного впливу тощо.

До внутрішньоорієнтованих технологій належать усі інструменти, які використовуються при розподілі накладних витрат. До таких інструментів належать метод прямого розподілу, метод послідовного розподілу та метод взаємних послуг. Останній використовується тоді, коли обслуговуючі підрозділи надають послуги не тільки виробничим підрозділам, а й один

одному. Але слід наголосити на тому, що дисертаційну роботу присвячено так званим зовнішнім трансакціям, тому на більш докладний розгляд заслуговують зовнішньоорієнтовані трансакційні технології, тоді як внутрішньоорієнтовані будуть розглядатися лише побіжно.

Друга процедура дослідження трансакційних витрат підприємства – збирання інформації для об’єктивного та реального аналізу трансакційних витрат – належить саме до зовнішньоорієнтованих трансакційних технологій. До таких технологій належать усі ті інструменти, за допомогою яких підприємство може отримати інформацію для здійснення трансакцій. Як правило, головними інструментами зовнішньоорієнтованих трансакційних технологій, поряд із збиранням розпиленої між рахунками та субрахунками бухгалтерського обліку підприємства інформації про трансакційні витрати, є різні види опитувань. Основними з них є: опитування потенційних покупців; опитування партнерів; опитування конкурентів; опитування представників громадських організацій; опитування представників владних структур.

Системне нагромадження інформації про потенційних клієнтів, конкурентів, групи стратегічного впливу (до їх числа можна віднести громадські організації та владні структури), які можна розглядати як потенційних партнерів за ринковими трансакціями, є одним з найважливіших інструментів при визначенні рівня трансакційних витрат підприємств.

При проведенні будь-якого виду опитування потрібно звертати увагу на значущість комунікацій. Забезпечення інформацією, орієнтованою на визначення рівня трансакційних витрат, є важливим завданням маркетингових комунікацій. При визначенні рівня трансакційних витрат підприємства саме вони відіграють неабияку роль. До числа маркетингових комунікацій належать реклама, стимулювання збуту, персональний продаж та паблік рилейшнз.

Як свідчать дослідження, особливе місце серед маркетингових комунікацій посідає реклама. Згідно із Законом України “Про рекламу” [44], реклама – це соціальна інформація про особу або продукцію, що розповсюджується в будь-якому вигляді та будь-яким чином з метою прямого

або опосередкованого отримання прибутку. Розповсюдження такої інформації оформлюється у вигляді рекламної кампанії. Рекламну кампанію можна розглядати як джерело інформації про потенційних партнерів за ринковими трансакціями зменшення трансакційних витрат у контексті підготовки та проведення рекламної кампанії.

Істотно впливає на величину трансакційних витрат застосовувана підприємством стратегія стимулювання збуту. У випадку використання стратегії "проштовхування" товару, підприємство впливає на обмежене число оптових торговців, які виступають у ролі пасивних учасників переговорів, що не завжди закінчуються укладанням угоди. У випадку використання стратегії "залучення споживача", оптовики виступають у ролі активних учасників, а іноді й ініціаторів переговорів. Ця обставина робить укладання угоди на вигідних для підприємства умовах більш імовірним. Однак витрати, пов'язані з організацією контактів з так званою "корисною аудиторією", можуть бути дуже значними, оскільки для таких контактів потрібно залучати й відповідні засоби масової інформації. Тому підприємство в кожному окремому випадку повинне вирішувати питання про ефективність використання тієї чи іншої стратегії стимулювання збуту, з огляду на вплив збуту на рівень трансакційних витрат, а не тільки витрат на рекламну кампанію.

Як правило, підприємства по-різному використовують зазначені форми. Однак у залежності від конкретних умов, що складаються в тій чи іншій стратегічній зоні господарювання, у якій підприємство припускає розгорнути свою діяльність, потрібно визначити кращу для себе форму комунікацій з потенційними партнерами.

Опитування як наявних, так і потенційних конкурентів також є не менш важливим інструментом зовнішньоорієнтованих трансакційних технологій. Згадуваний раніше Х. Маккей стверджує: "Знати свого конкурента не менш важливо, ніж знати свого клієнта" [152]. Аналогічно анкетуванню клієнта, фірма "Маккей Енвілоуп Корпорейшн" проводить анкетування конкурентів, установлюючи його "профіль". Цінність цього документа полягає, на думку Х.

Маккея, не тільки в тому, що він інформує про конкурентів, але і в тому, що на основі цього документа можна опрацювати стратегію поведінки підприємства на ринку. Метою опитування конкурентів є можливість дізнатися про поінформованість конкурентів про продукцію, яку випускає підприємство, що проводить опитування; про плани конкурентів про виведення на ринок нових товарів; вивчення цінової політики конкурентів; визначення становища основних конкурентів на ринку та проведення сегментації ринків, на яких конкуренти посідають домінуюче місце.

Опитування представників владних структур дає можливість отримати інформацію про діяльність підприємства в муніципальних і державних структурах; про ставлення владних структур до виробничої та соціальної діяльності підприємства. Процедура збирання інформації для об'єктивного та реального аналізу трансакційних витрат підприємства серед інших має досить розгалужену мережу. Таку процедуру можна визнати найбільш масштабною, тому її розгляд потребував особливої докладності.

Як вже зазначалося, процедура збереження інформації про трансакційні витрати підприємства є забезпечувальною. Головна мета цієї функції полягає у збереженні акумульованої інформації шляхом створення спеціальних інформаційних банків. Наявність таких інформаційних банків, їх постійне уточнення та підтримування дозволить не тільки підтримувати у відповідному стані всю сукупність запропонованих процедур дослідження трансакційних витрат підприємства, але й істотно зменшувати трансакційні витрати підприємства, запобігати укладанню не вигідних контрактів та угод, а також проведенню переговорів з передбачуваними негативними результатами.

Завершальною серед запропонованих є процедура розробки та прийняття рішення про здійснення трансакції на основі результатів проведеної оцінки та прогнозування трансакційних витрат підприємства.

Як вже зазначалося, визнання трансакційних витрат підприємства складовою його загальних витрат змушує інакше поглянути на структуру витрат підприємства. Згідно з національними стандартами у структурі витрат

підприємства виділяють виробничі та невиробничі витрати. Виробничі витрати складаються з прямих витрат матеріалів, зарплати та виробничих накладних витрат, а невиробничі витрати включають витрати періоду – витрати на збут і витрати на управління. Отже, запропоновані в роботі процедури дослідження трансакційних витрат підприємств цілком співпадають з точкою зору щодо визнання трансакційних витрат підприємства складовою його загальних витрат. Якщо процес управління витратами має на меті досягти інформаційну, аналітично-оціночну та власне управлінську цілі, то на доказ цього виступатимуть такі положення. Використання запропонованих процедур передбачає проведення дескриптивного аналізу стану інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства, результатом якого виступає досягнення інформаційної мети. На досягнення аналітично-оціночної мети спрямовано процедури збирання інформації, проведення об'єктивного та реального аналізу трансакційних витрат підприємства та їх оцінки. На основі проведеної оцінки та прогнозування трансакційних витрат підприємства передбачається розробка й прийняття управлінського рішення про здійснення трансакції, результатом чого і є досягнення управлінської мети.

Запропоновані в роботі процедури дослідження трансакційних витрат підприємств можуть використовуватися підприємствами, не залежно від масштабу та галузевої приналежності, як одноразово, так і багаторазово. Якщо підприємству, яке у звичайному житті може вважати трансакційні витрати несерйозними, важливо визначити рівень таких витрат для прийняття рішення про укладання угоди або контракту на значну суму, то процедури будуть використані одноразово. За умов періодичної або постійної потреби у визначенні рівня трансакційних витрат запропоновані процедури використовуватимуться на підприємстві багаторазово.

З цього приводу, звичайно, виникають запитання: хто користуватиметься розробленими в роботі процедурами дослідження трансакційних витрат і наскільки висока ціна буде за користування ними? Щодо першого запитання, то слід зазначити, що спеціального навчання персоналу для користування

процедурами можна не використовувати, як і не створювати спеціальних відділів або інших організаційних підрозділів, особливо, якщо мова йде про одноразове використання процедур. Якщо представники вищої та середньої ланок менеджменту, бухгалтерії та планово-фінансового відділу не в змозі впоратися з використанням процедур дослідження трансакційних витрат, можна звернутися за допомогою до консалтингової служби, щоправда, у цьому випадку автоматично виникне інше питання – про вартість наданої послуги, тоді як особисте використання процедур може коштувати значно дешевше. Цілком зрозуміло, що питання організації використання процедур дослідження трансакційних витрат підприємств заслуговують на проведення окремого дослідження, тому в роботі ці питання розглядаються лише побіжно.

Підсумовуючи результати дослідження щодо побудови процедур дослідження трансакційних витрат підприємств, необхідно зазначити особливі позитивні риси таких процедур. Зокрема, до таких рис належать: проведення аналізу діяльності підприємства з урахуванням рівня трансакційних витрат; можливість використання для визначення бар'єрів входження підприємства на ринок; визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства.

3.3 Контроль трансакційних витрат в управлінні підприємством

Ефективне управління є запорукою успішного розвитку та результативної діяльності підприємства. Однак ефективне управління даними витратами без належного контролю за ними є неможливим. Трансакційні витрати супроводжують діяльність підприємства від моменту його створення й до ліквідації, а іноді дані витрати і є причиною банкрутства підприємства. Це обумовлює необхідність розробки організації та методичних підходів контролю даного об'єкта.

На даний момент відповідно до норм законодавства на українських підприємствах в обліку не виокремлюється такий об'єкт управління, як трансакційні витрати. Однак питома вага вказаного об'єкта у структурі інших

витрат підприємства є досить значною. Відповідно методика контролю даних витрат не розроблена, контроль за ними не здійснюється. Це призводить до неефективного управління витратами підприємства, збільшення собівартості продукції, зменшення прибутковості.

Контроль - це систематичне спостереження і перевірка процесу функціонування відповідного об'єкту з метою виявлення його відхилень від заданих параметрів та їх усунення [5, с. 9].

Здійснювати контроль означає, з одного боку - встановлювати стандарти, вимірювати фактично досягнуті результати та їх відхилення від встановлених стандартів, з іншого - відслідковувати хід виконання прийнятих управлінських рішень та оцінювати досягнуті результати в ході їх виконання.

Контроль трансакційних витрат можна поділити на внутрішній та зовнішній. На нашу думку для ефективного управління підприємства потрібно приділити значну увагу внутрішньому контролю трансакційних витрат.

За допомогою внутрішнього контролю трансакційних витрат керівництво підприємства визначає правильність своїх рішень і встановлює потреби в їх коригуванні. Саме результати контролю є підставою для зміни прийнятих раніше рішень, якщо відхилення у ході їх реалізації є суттєві.

Якщо попереднє рішення виявилось недостатньо ефективним або помилковим, то раціонально організована система контролю може дозволити вчасно це встановити й внести корективи в діяльність підприємства.

Організація на підприємствах системи внутрішнього контролю в цілому, та трансакційних витрат зокрема, забезпечуватиме керівництво інформацією про дійсний фінансовий стан підприємства, а також дозволить окреслити шляхи зменшення собівартості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємства за рахунок встановлення відхилень від стандартних значень трансакційних витрат і причин їх виникнення.

Трансакційні витрати наявні на кожному підприємстві незалежно від його розміру й форми власності, що впливають на величину таких витрат. На малих підприємствах внутрішній контроль може здійснювати керівник або уповноважена ним особа. Особиста зацікавленість в успішній діяльності таких підприємств, компетентність і професіоналізм працівників сприяють налагодженню ефективної системи внутрішнього контролю в цілому, та контролю трансакційних витрат зокрема.

Зі збільшенням розміру підприємства зростає кількість і обсяг здійснюваних господарських операцій, що, відповідно, призводить до зростання величини витрат. Тому на нашу думку на великих підприємствах доцільно створювати спеціальні служби внутрішнього контролю, до компетенції яких буде входити в тому числі контроль трансакційних витрат.

Внутрішній контроль як одна з функцій управління набуває особливого значення, оскільки саме він забезпечує зворотний зв'язок між місцем виникнення витрат та управлінським персоналом, відповідальним за прийняття рішень. Тому одним з найважливіших аспектів теорії та практики управління трансакційними витратами є організація внутрішнього контролю рівня витрат за місцями їх виникнення і центрами відповідальності. Необхідність внутрішнього контролю трансакційних витрат такого типу зумовлена необхідністю оперативного регулювання їх і визначення відповідальності керівників структурних підрозділів, у яких виникають ці витрати.

Для забезпечення ефективного управління трансакційними витратами на підприємстві повинно бути організоване відповідне інформаційне забезпечення, що дозволить приймати виважені управлінські рішення. Дана система повинна включати планування, облік, аналіз, контроль (внутрішній та зовнішній).

Також на великих підприємствах для здійснення ефективного контролю трансакційних витрат слід розрахувати і затвердити стандарти розміру й поведінки витрат за кожним видом даних витрат, підрозділом, відповідальною особою.

Ефективність контролю залежить від взаємозв'язку між його об'єктами й суб'єктами. Під об'єктом внутрішнього контролю трансакційних витрат необхідно розуміти як безпосередньо трансакційні витрати, так і процеси на підприємстві, що пов'язані з їх виникненням (трансакції). Жодна господарська операція, яка відображається в бухгалтерському обліку і передбачає виникнення трансакційних витрат, не повинна знаходитися поза контролем.

Система внутрішнього контролю трансакційних витрат передбачає наявність таких складових, як бухгалтерський та адміністративний контроль, а також контроль власника (рис. 3.4).

Слід зазначити, що адміністративний і бухгалтерський контроль певним чином доповнюють один одного, а їх окремі об'єкти збігаються. З метою недопущення дублювання функції кожного суб'єкта контролю повинні бути чітко розмежовані.

Контроль власника може виступати як форма адміністративного контролю і як окремий вид контролю, якщо власник і керівник - різні особи. Такий вид - досить важлива складова внутрішнього контролю, адже від його рішень залежить встановлення стандартного рівня трансакційних витрат, ставлення працівників підприємства до корупції, стосунки із контрагентами, визначаються вимоги до персоналу та діяльності підприємства загалом.

Специфіка внутрішнього контролю трансакційних витрат обумовлена тим, що дані витрати досить різноманітні за складом, виникають на різних етапах діяльності підприємства та у різних структурних підрозділах.

Враховуючи результати проведених досліджень і відмінності процедур дослідження трансакційних витрат на макро- і мікрорівнях, пропонуємо сукупність процедур контролю трансакційних витрат підприємства, яка складається з 6-ти основних та однієї забезпечувальної процедур.

Внутрішній контроль транс акційних витрат

Адміністративний
контроль

Контроль
власника

Бухгалтерський
контроль

Завдання

1. Контроль за законністю і доцільністю операцій пов'язаних з формуванням трансакційних витрат

2. Контроль за збереженням та раціональним використанням активів

3. Прийняття ефективних управлінських рішень впливають на трансакційні витрати

1. Встановлення законності і доцільності операцій пов'язаних з формуванням трансакційних витрат

2. Організація обліку трансакційних витрат

3. Прийняття ефективних рішень , щодо усунення недоліків , що впливають на трансакційні витрати

1. Визначення законності і доцільності операцій пов'язаних з формуванням трансакційних витрат

2. збереження та раціональне використання активів

3. Повне та своєчасне відображення обліку операцій пов'язаних з трансакційними витратами

Рис.3.4 Складові внутрішнього контролю трансакційних витрат

До основних належать:

- дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства;
- збір інформації для об'єктивного та реального аналізу трансакційних витрат;
- аналіз отриманої інформації про трансакційні витрати підприємства;
- оцінка трансакційних витрат;
- прогнозування трансакційних витрат підприємства;
- розробка та прийняття рішення про здійснення трансакцій.

Завдання внутрішнього контролю трансакційних витрат підприємства полягає у визначенні абсолютного та відносного рівня трансакційних витрат як складової загальних витрат підприємства та використанні отриманих результатів в управлінні витратами й визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства; запобіганні негативним результатам діяльності підприємства та його підрозділів; виявленні внутрішньогосподарських резервів. У цілому, використання результатів внутрішнього контролю трансакційних витрат підприємства слугує основним цілям управління підприємством:

- забезпечення конкурентоспроможності підприємства;

- його інвестиційної привабливості;
- економічної безпеки підприємства та формування його іміджу.

Організаційно-методичне забезпечення внутрішнього контролю трансакційних витрат підприємства містить такі складові: організація обліку; збір інформації; накопичення та збереження інформації; розрахунок показників контролю та їх аналіз; розробка й обрання форм подання результатів оцінки; визначення напрямів використання результатів оцінки; контроль за оцінкою.

Особа, що здійснює контроль, опосередковано впливає на рішення керівника, а через них - на всю діяльність підприємства, що сприяє в подальшому зниженню загального рівня витрат, а також покращенню його загального стану та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності підприємства. Водночас, неправдива та неповна інформація про трансакційні витрати, що надається керівникам, може нести небезпеку, оскільки через рішення керівника вплив здійснюється на всю господарську діяльність підприємства.

Виконавцями внутрішнього контролю трансакційних витрат підприємства можуть бути як фахівці, які працюють на виробництві, так і залучені спеціалісти. Оскільки трансакційні витрати є новою категорією для сучасних спеціалістів, то через брак знань про такі витрати організувати ефективний облік та контроль за цим об'єктом власними силами підприємства може бути складно. Тому на початковому етапі його впровадження доцільним є запросити спеціалістів зі сторони. Зовнішніми виконавцями внутрішнього контролю трансакційних витрат підприємства можуть бути консалтингові фірми, аудиторські фірми, незалежні консультанти або аудитори.

Доступ до аналітичної інформації для зовнішніх користувачів має бути обмежений, адже відомості про трансакційні витрати підприємства можуть мати статус комерційної таємниці.

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що завданнями внутрішнього контролю трансакційних витрат є:

- виявлення господарських операцій, що зумовлюють виникнення трансакційних витрат;
- визначення фактичної величини трансакційних витрат та відхилень від нормативних значень, встановлених на підприємстві;
- запобігання нераціональному збільшенню трансакційних витрат;
- попередження невиконання договірних відносин;
- недопущення витрат опортуністичної поведінки;
- попередження нелегальної діяльності та втрат від неї;
- виявлення резервів зниження трансакційних витрат;
- інформування управлінського персоналу про відхилення та вплив трансакційних витрат на господарську діяльність підприємства; - прийняття коригуючих заходів і перевірка реалізації управлінських рішень щодо зниження рівня трансакційних витрат.

Таким чином, для ефективної реалізації управлінських рішень та отримання запланованих результатів управлінському персоналу необхідно здійснювати контроль за виконанням прийнятих рішень і виважено підходити до кожного з них.

Відповідне організаційно-методичне забезпечення внутрішнього контролю трансакційних витрат є основою ефективного управління. Організація системи внутрішнього контролю дозволяє забезпечити управлінський персонал необхідною інформацією про фактичну величину трансакційних витрат, їх поведінку, вплив управлінських рішень на їх величину, що дає змогу виявити шляхи зниження собівартості продукції та підвищити прибутковість підприємства.

Одним з найважливіших аспектів управління трансакційними витратами є внутрішній контроль цих витрат за місцями їх виникнення і центрами відповідальності, що дозволяє здійснювати оперативне регулювання даних витрат та визначити відповідальність керівників структурних підрозділів, у яких виникають ці витрати.

Ефективність контролю зумовлена взаємозв'язком між його об'єктами та суб'єктами. В даному випадку об'єктами внутрішнього контролю визначено трансакційні витрати, а також процеси на підприємстві, пов'язані з їх виникненням (трансакції).

Система внутрішнього контролю трансакційних витрат повинна уміщувати такі складові, як бухгалтерський, адміністративний контроль, а також контроль власника. У результаті дослідження визначено функції контролю за даними напрямками, що дозволяє здійснювати системний внутрішній контроль трансакційних витрат.

Запропоноване методичне забезпечення внутрішнього контролю трансакційних витрат дозволить отримати достовірну, об'єктивну й повну інформацію про трансакційні витрати підприємства, що дасть змогу керівникам підприємства приймати ефективні рішення щодо зниження загального рівня витрат на підприємстві, покращення фінансового стану та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Висновки до розділу 3

1 На основі виконаної класифікації трансакційних витрат підприємства розроблено процедури дослідження таких витрат. Серед процедур виділено основні та забезпечувальну. До числа основних належать: процедура дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства, процедура збирання інформації для об'єктивного та реального аналізу трансакційних витрат підприємства, процедура аналізу отриманої інформації про трансакційні витрати підприємства, процедура оцінки трансакційних витрат підприємства, процедура прогнозування трансакційних витрат підприємства, процедура розробки та прийняття рішення про здійснення трансакції.

2. Однією з основних є процедура дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства. Детальний розгляд цієї процедури здійснено за допомогою дескриптивного аналізу стану

інформаційних джерел трансакційних витрат підприємства, який проведено з використанням розробленої в роботі деталізації класифікаційних груп трансакційних витрат. Модель дескриптивного аналізу побудовано шляхом поєднання всіх інформаційних джерел таких витрат у три групи: інформація регулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств, інформація нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств та інформація, отримана в результаті аналітичної експертної оцінки.

3. Оскільки здійснення процедур дослідження трансакційних витрат підприємств значною мірою залежить від інформаційного забезпечення, у роботі під інформаційним забезпеченням дослідження трансакційних витрат підприємств запропоновано розуміти процес цілеспрямованого руху інформаційних ресурсів, що складаються із сукупності інформації, яка характеризує трансакційне середовище підприємств. Трансакційне середовище підприємств, структура якого зумовлена наявністю сукупності чинників, що формують зовнішнє та внутрішнє середовища підприємств являє собою структуровану за секторами сукупність чинників, зовнішній і внутрішній сектори якої взаємодіють у результаті здійснення трансакційних технологій

4. Використовуючи результати проведеного аналізу інформаційних джерел трансакційних витрат підприємств та фактичні дані про наявність і рівень таких витрат. Здійснення інформаційного забезпечення трансакційних витрат потребує від підприємства певних витрат. У зв'язку з цим у роботі показано, що витрати, пов'язані з отриманням, використанням і збереженням інформації, яка використовується в межах зовнішньоорієнтованих трансакційних технологій, знаходяться у функціональній залежності від параметрів частоти надходження, швидкості, обсягів та якості інформації. Використання та збереження інформації про трансакційні витрати підприємства від параметрів частоти надходження, швидкості, обсягів та якості інформації може використовуватися для управління трансакційними витратами підприємства.

5. Відповідне організаційно-методичне забезпечення внутрішнього контролю транзакційних витрат є основою ефективного управління. Організація системи внутрішнього контролю дозволяє забезпечити управлінський персонал необхідною інформацією про фактичну величину транзакційних витрат, їх поведінку, вплив управлінських рішень на їх величину, що дає змогу виявити шляхи зниження собівартості продукції та підвищити прибутковість підприємства

ВИСНОВКИ

В дипломній роботі на здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення актуального завдання розвитку підприємства та методологічного формування та аналізу трансакційних витрат, що дозволило сформулювати висновки теоретичного та практичного характеру:

1. У відповідності з положеннями інституційної економічної теорії кожна трансакція, що визначається як відчуження та одержання прав власності, супроводжується певними витратами – трансакційними. З урахуванням особливостей перехідного періоду можна вважати, що в Україні трансакційні витрати будуть збільшуватися. В сучасній Україні ринкові інститути, що заощаджують трансакційні витрати, поки що не створені. Ще однією причиною збільшення трансакційних витрат в українській економіці є наявність тіньової економіки. Здійснення обмінів у нелегальному режимі також пов'язано з витратами, оскільки ті, хто працює в тіньовій економіці, можуть економити на одному типі витрат, але вони змушені платити інші.

2. Вивчення трансакційних витрат повинно здійснюватися не тільки на макрорівні, але й на рівні підприємств, оскільки це дозволяє вирішити головне питання при дослідженні трансакційних витрат – що саме обходиться дорого під час трансакцій. У ході дипломного дослідження були виявлені передумови, що викликають необхідність вивчення трансакційних витрат, які формуються на рівні підприємства.

3. Трансакційні витрати підприємства є особливим видом витрат, які значно відрізняються від їх інших видів. За джерелами їх покриття виділяють дві складові трансакційних витрат підприємства – витрати та втрати. Трансакційні витрати підприємства можуть бути явними, що піддаються виділенню на основі певної документації, та неявними, виділення яких має певні труднощі (нелегальні інституційні трансакційні витрати). Як будь-яку частку витрат підприємства, трансакційні витрати необхідно вивчати, що передбачає постановку принципово нових питань щодо такого вивчення,

основними з яких є систематизація таких витрат, процедури їх дослідження та оцінки.

4. Розмаїття трансакційних витрат підприємства зумовило необхідність їх класифікації, якій передувало виділення певних типів трансакційних витрат. Класифікацію трансакційних витрат підприємства виконано на основі вивчення сутності трансакційних витрат, що виникають на рівні підприємства, огляду й аналізу існуючих класифікацій, виведення типів трансакційних витрат та їх характеристик. Класифікація трансакційних витрат підприємства дозволяє чітко їх виділити, визначити пріоритетність, організувати моніторинг, проконтролювати їх рівень, визначити заходи щодо їх зменшення, а також розробити процедури їх дослідження.

5. Серед загальних показників оцінки трансакційних витрат підприємства, використання яких у комплексі є найбільш доцільним, особливе значення має інтегральний коефіцієнт трансакційності. Такий коефіцієнт показує, наскільки дієвим та ефективним було використання трансакційних витрат підприємства, а також цілком вірогідно відображає ступінь взаємодії аналізованих підприємств із зовнішнім середовищем. Розрахунки такого показника мають проводитися в динаміці та порівнюватися з іншими загальними показниками оцінки трансакційних витрат підприємства.

6. З огляду на те, що трансакційні витрати є розпорощеними по підприємству та немає єдиного способу їх вимірювання, для аналізу впливу таких витрат на ефективність діяльності підприємства пропонується використовувати пірамідальний аналіз, аналіз беззбитковості та визначення граничних трансакційних витрат. За результатами використання цих способів та порівняння отриманих результатів зроблено такі висновки. Жоден із способів, що розглядаються, не є бездоганим. Кожен із способів дозволяє розглянути вплив трансакційних витрат на ефективність діяльності підприємства з різних точок зору. Використання цих способів може здійснюватися як у комплексі, так і окремо, що залежить від поставлених цілей, які можуть бути стратегічними або локальними.

7. Запропоновані способи дозволяють визначити абсолютний і відносний рівні трансакційних витрат як складової загальних витрат підприємства з подальшим використанням отриманих результатів в управлінні витратами підприємства та при визначенні впливу трансакційних витрат на ефективність його діяльності. Інструментом реалізації запропонованих способів оцінки трансакційних витрат підприємства виступає розроблена відповідна методика.

8. Ефективність контролю зумовлена взаємозв'язком між його об'єктами та суб'єктами. Система внутрішнього контролю трансакційних витрат повинна уміщувати такі складові, як бухгалтерський, адміністративний контроль, а також контроль власника. У результаті дослідження визначено функції контролю за даними напрямками, що дозволяє здійснювати системний внутрішній контроль трансакційних витрат.

9. Запропонована сукупність процедур дослідження трансакційних витрат підприємства складається з шести основних та однієї забезпечувальної. До числа основних належать: процедура дослідження джерел утворення інформації про трансакційні витрати підприємства, процедура збирання інформації для об'єктивного та реального їх аналізу, процедура аналізу отриманої інформації про трансакційні витрати, процедура оцінки трансакційних витрат підприємства, процедура їх прогнозування, процедура розробки та прийняття рішення про здійснення трансакцій. Роль забезпечувальної відіграє процедура збереження інформації про трансакційні витрати підприємства. Реалізація сформованих процедур дослідження трансакційних витрат, кожна з яких докладно розглянуто в дипломній роботі й визначено орієнтири їх організаційного супроводу, передбачає ефективне досягнення інформаційної, аналітично-оціночної та управлінської цілей діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авдашева С. Давальчество в российской промышленности: причины и результаты использования / С. Авдашева // Вопросы экономики – 2001. – № 6. – С. 100-113.
2. Акімова І. Конкуренція та технічна ефективність українських виробничих підприємств/ І. Акімова, О.Щербаков / Наукові матеріали /Інститут економ. дослід. та політ. конс. – 2009. – № 17. – 14 с.
3. Акмаев А.И. Анализ формирования себестоимости продукции на металлургическом предприятии / А.И. Акмаев // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Вып. 47. – Донецк: ДонНТУ, 2010. – С. 137-142.
4. Акмаев А.И. Технология таможенного прохождения товаров: Науч.-практ. пособие/ А.И.Акмаев, Б.Т.Клияненко . – Луганск: ЛФ ИЭПИ НАНУ, ДГМИ, 2008. – 102 с.
5. Алексеев М. М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие/ Алексеев М. М. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248 с.
6. Алимов О.Приватизація: стратегія завершального етапу. / О. Алимов, Ємченко В. //Економіст. – 2002. – № 8. – С. 28-31.
7. Амоша А.И. Рыночные аспекты развития экономики в регионе/ А.И. Амоша. – Донецк: ИЭП НАНУ, 2008. – 309 с.
8. Арланцев А.В., Матрица «эффективность издержки» продвижения товаров/ А.В.Арланцев, Е.В. Попов // Маркетинг в России и за рубежом. – № 6. – 2002. – С. 81-95.
9. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной информации/ С.И. Архиреев. – Харьков: БизнесИнформ, 2000. – 288 с.
10. Архієреєв С.І. Трансакційний сектор економіки України/ С.І. Архієреєв. – Харків: ХФ НІСД, 2003. – 56 с.

11. Аузан А. Административные барьеры в экономике: задачи деблокирования/ А. Аузан, П. Крючкова //Вопросы экономики. – 2001. – № 5. – С. 73-88.
12. Бокова О.В. Актуальность постановки вопроса о транзакционных издержках //Сб. докладов и сообщений научной конференции “Национальная культура и защита отечества”. Ч.3. – Кострома: изд-во КГПУ, 1998. – С.113-115.
13. Бородюк В., Турчинов О. Тіньова економіка. В кн. “Економічне зростання на засадах справедливості. Український погляд. – Washington: The World Bank. Copyright, 1999. – 645 с.
14. Брюховецкая Н.Е., Булеев И.П. Оптимизация транзакционных издержек в переходной экономике //Економіка промисловості. – 2002. – № 1. – С. 52-57.
15. Булеев И.П. Управление транзакционными издержками в переходной экономике. – Донецк: ИЭП НАНУ, 2002. – 154 с.
16. Булеев И.П., Коновалюк В.М. Современные подходы к вопросам реформирования экономики //Научные концептуальные доклады V Международной научно-практической конференции «Переходное время формирования новой эпохи». – Донецк: Юго-Восток, 2004. – С. 69-85.
17. Бурков А.Л. Транзакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности. Препринт. – Екатеринбург: Уро РАН, 1999. – 40 с.
18. Бьюкенен Дж. Сочинения. Серия “Нобелевские лауреаты по экономике», т.1. – М.: Таурус-Альфа, 1997. – 643 с.
19. Вальцескини Э., Кокорев Р.А., Менар К. Транзакционные издержки, связанные с созданием и использованием прав на товарные знаки в России. – М.: Филинь, 2000. – 160 с.
20. Вареникин А. Транзакционные издержки в рыночной экономике //Вестник МГУ. Серия 6. Экономика. – 2007. – № 3. – С. 63-72.

21. Ведяхин А.А. Минимизация трансакционных издержек кредитных институтов: Автореф. дис...канд. экон. наук: 08.00.01 /Волгоград. гос. ун-т . – Волгоград, 2001. – 18 с.
22. Виноградова М.Ю. Формирование трансакционных издержек в логистике хозяйственных связей: Автореф. дис...канд. экон. наук: 08.00.05 /С.-Петербург. гос. ун-т экономики и финансов. – СПб, 2002. – 17 с.
23. Вольчик В.В. Курс лекций по институциональной экономике. – Ростов-н/Д: изд-во Рост. ун-та, 2000 //http://ie.boom.ru/Lecture3.htm.
24. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. – Луганск: ВНУ, 2010. – 315 с.
25. Геєць В. Економіка України: моделі реформування, зміна структури та прогноз розвитку. – К.: Основи, 1999. – 420 с.
26. Герасимчук Н. Тенденции развития промышленности Украины на современном этапе // Экономика Украины. – 2002. – №3. – С. 24 – 28.
27. Голиков В. Приватизация как фактор перехода Украины к рыночной экономике //Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 13-22.
28. Голов С.Ф. Управлінський облік. – К.: Лібра, 2003. – 704 с.
29. Горбенюк А. Економічні аспекти розвитку експорту галузі // Економіка, фінанси, право. – 2001. – №11. – С. 3 – 8.
30. Гукова А.В. Трансакционные издержки в системе производственной инфраструктуры// Вестник Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Экология. Вып 4. – Волгоград: ВГУ, 2009. – С. 79-83.
31. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. – М.: ИСАРП, 1998. – 486 с.
32. Державна програма демонополізації економіки і розвитку конкуренції: //Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №4. – Ст. 42.
33. Державна програма приватизації на 2000-2012 рр. //Державний інформаційний бюллетень про приватизацію. – 2000. – №7. – С. 3-17.

34. Економіка України: потенціал, реформи, перспективи. Т. 2. Проблеми реформування відносин власності в Україні /За ред. В.Ф. Бесєдіна та О.Ю. Рудченка. – К.: НДІЕ, 2008. – 564 с.
35. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. /Відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
36. Економічна енциклопедія: У трьох томах.. Т. 1. /Відповід. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
37. Ефремов Е.С., Зудов Д.В. Проблемы экономики и организации @-бизнеса //Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №4. – С. 3-24.
38. Жуков В.О., Акмаєв А.І. Ресурсно-відтворювальний підхід до оцінки економічної безпеки підприємств //Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2004. – № 10. Ч. I. – С. 161-165.
39. Закон України “Про Антимонопольний комітет України” від 26 листопада 1993 р.із змінами та доповненнями [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> - назва з екрану
40. Закон України “Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції в підприємницькій діяльності” [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/> - назва з екрану
41. Закон України “Про приватизаційні папери” [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> - назва з екрану
42. Закон України “Про приватизацію майна державних підприємств” [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> - назва з екрану
43. Закон України “Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)”// Правда України. – 1992. – 14 квітня.
44. Закон України “Про рекламу” (від 03.07.1996 р. № 270/96 зі змінами та доповненнями) із змінами та доповненнями [електронний ресурс]. – режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> - назва з екрану

45. Захарченко В. Структурные преобразования в машиностроении // Экономика Украины. – 2001. – №9. – С. 30 – 35.
46. Зотов В., Пресняков В., Розенталь В. Анализ системных функций экономики: институциональный аспект // Экономика и математические методы. – 2002. – Том 34, вып. 2. – С. 34-45.
47. Исправников В., Куликов В. Теневая экономика в России: иной путь и третья сила. – М.: ИСАРП, 1999. – 266 с.
48. История экономических учений (современный этап): Учебник /Под ред. А.Г. Худокормова. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 733 с.
49. Иванова Н.Ю., Кузнецова Т.К. Трансакційні витрати як показник здоров'я економіки //Труды Одесского политехнического университета: Научный и производственно-практический сборник по техническим и естественным наукам. Вып. 1(17). – Одесса: ОГПУ, 2002. – С. 252-257.
50. Капелюшников Р. Категория трансакционных издержек //Сб. материалов Института коммерческой инженерии «Как это делается: финансовые, социальные и информационные технологии. – 1994. – №3. – С. 32-49.
51. Капелюшников Р. Теория трансакционных издержек ///ie. boom.ru /Lecture3.htm.
52. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности: методология, основные понятия, круг проблем. – М.: Наука, 2010. – 412 с.
53. Клепов Ю.Г. Трансакционные издержки и экономические функции государства ///ie. boom.ru /Lecture3.htm.
54. Козаченко А.В., Воронкова А.Э., Кононов Ю.А., Бешляга Э.В., Кириллов В.Д. Государственное регулирование среды деятельности предприятия. – Луганск: СУДУ, 2000. – 244 с.
55. Козаченко А.В., Попов К.П. Ценность предприятия: понятие, назначение и подходы к оценке // Економіка. Підприємництво. Менеджмент. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 7. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – С. 52 – 56.

56. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Витрати на просування товару як важливий вид трансакційних витрат підприємства //Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції “Маркетингові дослідження в Україні”. – Київ –Ялта, 2004. – С. 92-93.

57. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Загальні показники оцінки трансакційних витрат підприємства // Регіональні перспективи. – 2011. – №3-5 (40-42). – С. 7-9.

58. Козаченко Г.В.,. Передумови вивчення трансакційних витрат підприємства в українській економіці //Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. Серія “Економіка”. Т.5. Вип. 34. – Донецьк: ДонДУУ, 2009, С. 164-169.

59. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек //Вопросы экономики. – 1996. – №12. – С. 61-72.

60. Конституція України. – К.: Українська правова фундація, 1996. – 63с.

61. Коропецкий И.С. Сектор трансакций в современной Украине //Экономика Украины. – 1997. – № 7. – С. 43 – 51.

62. Корягина Т. Анализ, оценки и прогнозы. В кн. «Теневая экономика. – М.: Экономика, 1991. – С. 3-95.

63. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. Б. Пинскера; Науч. ред. Р. Капелюшников. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.

64. Кравченко Ю. Рынок ценных бумаг. – К.: ВИРА-Р, 2002. – 368 с.

65. Крищенко К.Є. Роздержавлення власності в умовах України //Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 10-21.

66. Кузнецова Т.К. Оцінка впливу ціни підпорядкування закону на прибутковість підприємств. Автореф. дис.....канд. екон. наук: 08.06.01 /Київ. Нац. трансп. ун-т. – К., 2004. – 20 с.

67. Кузьминов С.В. Трансакційні витрати: механізм формування та

впливу на економічну циклічність: Автореферат дис. ... канд. ек. наук: 08.01.01 / Дніпропетровський нац. ун-т. – Дніпропетровськ, 2001. – 12 с.

68. Лукінов І. Економічні трансформації. – К.: Книга, 2007. – 568 с.
69. Ляско А. Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 64-80.
70. Мазур О.Є. Оцінка сучасного стану малого підприємництва в Україні // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №12(30). – С. 80-89.
71. Макконезлл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: Пер. с англ., 2-е изд. Т. 2. – М.: Республика, 1992. – 394 с.
72. Макухин Г.А. Информационная поддержка стратегии снижения трансакционных издержек // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2003. – №7 (56). – С. 178-181.
73. Макухин Г.А. Проблемы трансакционных издержек украинских фирм в период перехода к рынку // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету. Вип. 3. – Луганськ: СНУ, 2000. – С. 184-186
74. Малькин Р.А. Исчисление трансакционных издержек как способ снижения затрат предприятия // Материалы VI Международной конференции «Университет и регион»: В сб. научн. тр. «Проблемы педагогики высшей школы на современном этапе, научное обеспечение решения региональных проблем, экономика, менеджмент, маркетинг, малый и средний бизнес», издательство. – Луганск: ВНУ, 2000. – С. 143.
75. Макухин Г.А. Роль трансакционных издержек в обеспечении конкурентоспособности украинских предприятий // Материалы международной научной конференции молодых ученых-экономистов «Проблемы обеспечения экономического роста». – Донецк: РИА ДонГТУ, 2001. – С. 131-133.
76. Макухин Г.А. Сущность трансакционных издержек и возможность их применения на украинских предприятиях // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2001. – №11. – С. 163-167.

77. Макухін Г.А. Види и классификации трансакционных издержек //Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 8. – Луганськ. СНУ ім. В. Даля, 2002. – С. 100-103.

78. Маринківський Р.Л. Використання трансакцій в управлінні підприємством //Матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть» – К.: Політехніка, 2012. – С. 158.

79. Макухін Г.А. Вплив рівня трансакційних витрат на інтенсивність цінової конкуренції //Управління проектами та розвиток виробництва. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2003. – № 3(8). – С. 138-142.

80. Маринківський Р.Л. Вплив трансакційних витрат на економічну ефективність //Матеріали традиційної (четвертої) міжнародної наукової конференції студентів і молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємництво, стале економічне зростання. – Донецьк: ДонНУ, 2003. – С. 214-216.

81. Макухін Г.А. Інформаційне забезпечення розрахунків трансакційних витрат підприємства //Зб. наук. праць Донецького державного університету управління. Серія “Економіка”. Т.4. Вип. 29. – Донецьк: ДонДАУ, 2003. – С. 182-187.

82. Маринківський Р.Л. Особливості трансакційних витрат підприємства //Матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції “Економіка підприємства: проблеми теорії та практики”. Т.1. – Дніпропетровськ: Ін-т економіки ДНУ, 2004. – С. 65-66.

83. Макухін Г.А. Особливості формування трансакційних витрат в Україні //Всеукраїнська наукова конференція молодих науковців “Управління в XXI столітті: погляд молодих вчених. – Хмельницький: ХІРУтаП, 2004. – С. 72-73.

84. Маринківський Р.Л. Підходи до оцінки трансакційних витрат підприємств //Матеріали ІХ міжнародної конференції “Університет і регіон”. Ч. ІІ. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2004. – С. 138-139.

85. Макухін Г.А. Роль маркетингових комунікацій у визначенні рівня трансакційних витрат підприємства //Маркетинг: теорія і практика. Зб. наук праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2003. – №9. – С. 129-134.

86. Марунчак А.С. Трансакційні витрати підприємства //Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції “Сучасні проблеми економіки підприємства”. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 84-86.

87. Марунчак А.С. Умови формування трансакційних витрат на вітчизняних підприємствах //Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 9. Ч. ІІ. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2002. – С. 200-205.

88. Макухін Г.А. Часткові показники оцінки трансакційних витрат підприємства // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2004. – №4(74). – С. 138-143.

89. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике. //Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С. 47-52.

90. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78-96.

91. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2001. – 288 с.

92. Менар К. Экономика организаций. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.

93. Менеджмент для магистров: Учеб. пособие /Под ред. А.А. Елифанова, С.Н. Козьменко. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 762 с.

94. Милошик В. І. Проблеми визначення трансакційних витрат // Наукові записки. Т. 18. Економічні науки. Зб. наук. праць національного університету “Києво-Могілянська академія” – К.: 2010. – С. 46-50.

95. Мищенко А. Эффективность товарного товарообращения и транзакционные издержки // Экономист. – 2011. – №9. – С.75-80.
96. Нестеренко А. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 42-57.
97. Новиков А.И. Стратегическое управление транзакционными издержками заготовительно-перерабатывающего комплекса потребительской кооперации: Автореф. дис...канд. экон. наук: 08.00.05 /М. гос. ун-т коммерции. – М, 2001. – 17 с.
98. Норт Д. Институты и экономический рост: Историческое видение. Т 1. – М.: SIS, 1993. – 712 с.
99. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 6-17.
100. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: Пер. с англ. – К.: Основи, 2000. – 198 с.
101. Нуреев Р.М. Институционализм: вчера, сегодня и завтра / Институциональная экономика: Учеб. пособие . – М.: ИНФРА-М, 2000. – 522 с.
102. Олейник А. Институциональная экономика. // Вопросы экономики. – 2006. – №5. – С. 139-158.
103. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. – М.: Фонд экономической инициативы, 1995. – 512 с.
104. Основы экономической теории: Учебник /С.В. Мочерный, В.К. Симоненко, В.В. Секретарюк, А.А. Устенко; Под ред. С.В. Мочерного. – К.: Знание, 2006. – 607 с.
105. Паламарчук Г.М. Конкурентна політика в перехідній економіці //Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3-4. – С.20-26.
106. Перерва П.Г., Маслак О.И. Методика рыночного ценообразования на основе уровня конкурентоспособности промышленных изделий //Маркетинг и реклама. – 1998. – №6. – С. 48-50.

107. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы // Экономика и математические методы. – 2009. – №2. – С. 3–20.
108. Полуянов В. Монополизированность промышленности Украины и тенденции формирования рыночных субъектов хозяйствования // Экономика Украины. – 2001. – №9. – С. 38 – 42.
109. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. /Под ред. и с пред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
110. Примак Т. Структурні моделі розподілу бюджету на маркетингові комунікації залежно від типу ринку // Економіст. – 2003. – №1. – С. 58-60.
111. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності /Під заг. ред. О.І. Акулової. – Луганськ: Держкомстат України, Луганське обл. управління статистики, 2012. – 112 с.
112. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності. / Відп. за вип. М.С. Кузнєцова. – К.: Держкомстат України, 2012. – 94 с.
113. Програма діяльності Кабінету Міністрів України “Відкритість, дієвість, результативність” //Голос України – 2012. – 12 квітня.
114. Радаев В.В. Деформация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности //Вопросы экономики. – 2001. – №6. – С.60-79.
115. Розметанюк Х.М. Особливості трансакційних витрат підприємства// Управління соціально – економічним розвитком у мовах глобалізації: матер. звітн. наук.-практ. конф. проф.-виклад. Складу та студ., 25 березня 2013 р. – Івано-Франківськ: ІФІМ ТНЕУ, 2013. – С. 138–140
116. Ракитов А. И., Сенчагов В. К., Капелюшников Р. И., Гэй У. Р., Абель Дж. Д. Современный цивилизованный рынок: Зарубежный опыт и его распространение в СНГ. – Ярославль: Издательский дом “2Д студия”, 1995. – 624 с.
117. Распутина Г.Ю. Проблема оптимизации соотношения уровня трансакционных издержек и других экономических показателей предприятий: В кн. «Актуальные проблемы управления». – Омск: изд-во Омского гос. ун-та, 1998. – С. 163-168.

118. Резникова Т.А., Базалиева Л.В. Проблема управления трансакционными издержками на предприятиях Украины // Проблемы равновесия экономических систем в условиях рыночной трансформации. Материалы межвузовской научно-практической конференции. – Харьков: Основи, 2010. – С. 100-104.

119. Русскова Е.Г.; Гукова А.В. Влияние трансакционных издержек на развитие производственной инфраструктуры // Вестник Волгоград. гос. ун-та. Сер. 3. Экономика. Право. Вып. 3. – Волгоград: ВГУ, 2008. – С. 16-18.

120. Рыбакова О.В. Трансакционные издержки и возможность их снижения в российской экономике (на примере промышленности строительных материалов) // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда = Economics. Entrepreneurship. Ecology. – 1998. - N 1. – С. 9-15.

121. Семенова Т.В. Трансакційні витрати іноземного інвестування в Україні та шляхи їх скорочення: Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.01.01 / Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2001. – 19 с.

122. Современный экономический словарь. /Под. ред. Б.А. Райзберга. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 607 с.

123. Старк Д.. Рекомбинированная собственность и рождение восточноевропейского социализма. // Вопросы экономики. – 1996. – №6. – С. 11-21.

124. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Держкомстат України;. – К.: Техніка, 2012. – 438 с.

125. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Техніка, 2013. – 514 с.

126. Стиглер Дж. Экономическая теория информации. В кн.: Теория фирмы /Под ред. В.М. Гальперина – СПб: Экономическая школа, 2005. – 634 с.

127. Стиглиц Дж. Глобализация: тревожные тенденции. – М: Мысль, 2003. – 300 с.

128. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору. – К: Основи, 1998. – 486 с.
129. Стоянова Е.С. Основы финансового менеджмента. – М.: Перспектива, 2000. – 364 с.
130. Стратегии бизнеса: аналитический справочник /Под общ. ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998. – 612 с.
131. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 496 с.
132. Тамбовцев В. Теоретические вопросы институционального проектирования // Вопросы экономики. – 2009. – №3. – С. 82-94.
133. Тарасенко С.И., Караван Н.А. Проблеми ефективності трансакційних витрат // Прометей. Регіональний зб. наук. праць з економіки. – 2003. – №2(11). – С. 361-368.
134. Тимошенко Ю. Аналитическая оценка перестройки отношений собственности в Украине // Экономика Украины. – 2003. – №8. – С. 20-26.
135. Тимошенко Ю. Перспективы трансформации собственности в Украине // Экономика Украины. – 2003. – №10. – С. 17-23.
136. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи) /За ред. В.М. Гейця. – К.: Логос, 1999. – 500 с.
137. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. – СПб: Лениздат, 1996. – 702 с.
138. Хахулин В.В. Приватизация: большая и малая. – Донецк: ИЭПИ НАНУ, ДГУ, 1992. – 128 с.
139. Чердаков В. Формування власності працівників в процесі грошового етапу приватизації //Україна: аспекти праці. – 2003. – №8. – С. 36-40.
140. Чечетов М. Приватизація 2003 року: подолання стереотипів //Урядовий кур'єр. – 2003. – №34 (21 лютого). – С. 5.

141. Чечетов М., Жадан И. Управление государственными корпоративными правами в контексте экономической стратегии государства // Экономика Украины. – 2009. – №8. – С. 4-12.

142. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України: Монографія. – К.: Логос, 2003. – 631 с.

143. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами: новые методы увеличения конкурентоспособности: Пер. с англ. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 279 с.

144. Шаститко А. Механизм обеспечения соблюдения правил // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 32-49.

145. Шаститко А. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) // Вопросы экономики. – 1997. – №7. – С. 65-76.

146. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов // Вопросы экономики. – 2007. – №3. – С. 67-81.

147. Шаститко А.Е. Внешние эффекты и трансакционные издержки. – М.: ТЕИС, 1997. – 47с.

148. Шепеленко О. Трансакційні витрати як критерій ефективності інтеграції підприємств // Схід. – 2003. – №3(53). – С. 48-50.

149. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 199 с.

150. Эдвинсон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение стоимости компании. // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология /Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 587 с.

151. Экономика предприятия и отрасли промышленности. – Ростов-на-Дону: гос. ун-т, 2009. – 598 с.

152. Экономическая стратегия фирмы: Уч. пособие /Под ред. А.П. Градова. 3-е изд., испр. и доп. – СПб: Спец-Лит, 2010. – 589 с.

153. Эрроу К. Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов. Т.1. вып. 2. – М.: THESIS, 1993. – 412 с.
154. Юдкевич М.М. Издержки измерения и эффективность института посредников на рынке доверительных товаров // Экон. журн. Высш. шк. экономики. – 1998. – № 3. – С. 358-378.
155. Ячменева В.М. Лизинг в Украине: реалии и перспективы // Экономика и управление. – 2009. – №10. – С. 7-12.
156. Ячменева В.М., Ястремская А.И. Перспективы развития оперативного лизинга в Украине // Экономика. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. Вип. 11. – Луганськ: СНУ ім. В. Даля, 2003. – С. 50-54.
157. Ячменьова В.М. Розробка механізму іпотечного кредитування в Україні // Культура народів Причорномор'я. – 2004. – № 56. – С. 53-63.
158. Alchian A. Economic Forces at Work. With an Introduction by R. Coase. – Indianapolis: Liberty Press, 1977. – 523 pp.
159. Alchian A., Demsetz H. Production, Information Costs and Economic Organization // American Economic Review. – 1972. – №62(5). – P. 777-795.
160. Anderson R., Djankov S., Pohl G., Claessens S. Privatization and Restructuring in Central and Eastern Europe // Private Sector. – 1997. – №11. – P. 23-26.
161. Barzel Y. An Economic Analysis of Slavery // Journal of Law and Economics. – 1977. – №20. – P. 87-100.
162. Barzel Y. Economic analysis of property rights. – Cambridge, 1989. – 412 p.
163. Chueng S. On the New Institutional Economics. Contract Economics: Blackwell Publishers, 1992.
164. Chueng S.N.S. The myth of social costs. – L.: 1978. – 512 p.
165. Coase R.H. Comment. Contract Economics. – Cambridge: Blackwell Publishers, 1992.
166. Coase R.H. The nature of the firm // Economics. – 1937. – V.4. №5.
167. Coase R.H. The Problem of Social Cost // Journal of Law and

Economics. – 1960. – №3.

168. Commander S., Fan Q., Schaffer M. (eds) Enterprise Restructuring and Economic Policy in Russia. – Wash.: The World Bank, 1996. – 742 p.

169. Commons J. R. Institutional Economic. – Madison: University of Wisconsin Press, 1934.

170. Davis L.E. Long-term factor in American economic growth. – Chicago: The University of Chicago Press, 1986. – 534 p.

171. Debreu G. Theory of Value, Cowles Foundation: Monograph. – 17 New York, Wiley & Sons, 1966. – 524 p.

172. Eggertsson T. Economic Behavior and Institutions. – N.Y.: Cambridge University Press, 1990. – 612 p.

173. Frydman R., Gray C., Hessel M., Rapaczynski A. Private Ownership and Corporate Performance: Some Lessons from Transition Economics // Economics Research Report. New York University, Economics Research Report. – 1997. – № 28. – P. 134-145.

174. Grosfeld I., Nivet J.F. Wage and Investments Behavior in Transition: Evidence from a Polish Panel Data Set. //Conference “Economic Transition in CEE and Russia, Theory and Empirical Evidence”. – Moscow: EERC, 1997. – P. 45-51.

175. Hicks J. A Theory of Economic History. – Oxford: Oxford University Press, 1973.

176. Jensen M. C., Meckling W.H. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure //Journal of Financial Economics. – 1976. – vol. 3, No 4.

177. Jones G. R., Hill C. W. Transaction Costs Analysis of Strategy-Structure Choice// Strategic Management Journal. – 1982. – № 9. – P. 151-192.

178. Konings J. Competition and Firm Performance in Transition Economics: Evidence from Firm Level Surveys in Slovenia, Hungary and Romania //CEPR Discussion Paper. – 1997. – № 1770. – P. 105-147.

179. Milgrom P. R., Roberts J.. Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity /Perspectives on positive political economy. ed. by Alt J.E. and Shapsley K.A. – Cambridge, 1990.

180. Nellis J. Time to rethink Privatization in Transition Economies? //Transition. – 1999. – № 10(1). – P.4-6.

181. Niehans J. Transaction Costs. The New Palgrave, A Dictionary of Economics, vol. 4. – New York: The Stockton Press, 1987 – 676 p.

182. North D.C., Wallis J.J. Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History; A Transaction Cost Approach //Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – № 4. – P. 610-634.

183. Porter M.E. Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors. – N.Y.: The Free press, 1980. – 396 p.

184. Privatization: the provision of public services by the private sector/ Kemp R.L. McFarland&Co., Inc., 1991. – 534 p.

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІВАНО-ФРАНКІВСЬКИЙ ІНСТИТУТ МЕНЕДЖМЕНТУ
КАФЕДРА ОБЛІКУ ТА ФІНАНСІВ**

Розметанюк Христина Михайлівна

**МЕТОДИКА ФОРМУВАННЯ ТА АНАЛІЗУ ТРАНСАКЦІЙНИХ
ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

**Спеціальність – 8.03050901 – Облік і аудит
Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем «магістр»**

Частина 2

ДОДАТКИ

Івано-Франківськ – 2013

Основні визначення трансакційних витрат

Автори	Визначення
Р. Коуз	Трансакційні витрати – це витрати, які виникають при використанні цінового ринкового механізму
К. Ерроу	Трансакційні витрати — це витрати експлуатації економічної системи
Я. Вінницькі	Витрати, пов'язані зі створенням, зміною, закріпленням і використанням інститутів економічними суб'єктами
Д. Норт	Трансакційні витрати "складаються із витрат оцінки корисностей об'єкта обміну та витрат забезпечення прав і примусу до їх дотримання"; зумовлені характером виробничих відносин (ці витрати є джерелом соціальних, політичних і економічних інститутів)
Г. Демсетц	Трансакційні витрати — витрати будь-якої діяльності, пов'язані з використанням цінового механізму. Аналогічно витрати управління — "витрати, пов'язані з усвідомленням управління шляхом використання ресурсів". Для їх позначення автор пропонує використовувати такі аббревіатури: PSC (price system costs) і MSC (management system costs) — відповідно витрати використання цінового механізму і механізму управління
С. Чанг	У широкому розумінні до складу трансакційних витрат входять ті витрати, існування яких неможливо уявити в економіці Робінзона Крузо
П. Мілгром, Дж. Робертс	Трансакційні витрати охоплюють також будь-які витрати, що виникають унаслідок неефективності спільних рішень, планів, договорів, що укладаються, і створених структур; неефективних реакцій на умови, які змінилися; неефективного захисту угод. Тобто до них належить усе, що відображається на порівняльній роботоздатності різних способів розподілу ресурсів і організації виробничої діяльності
К. Менар	Трансакційні витрати — "витрати функціонування системи обміну або, кажучи точніше, в межах ринкової економіки витрати використання ринку, щоб забезпечити розміщення ресурсів і передати права власності"
О. Прутська	Трансакційні витрати — витрати економічної взаємодії, в яких би формах вона не здійснювалася
С. Архієреєв	Трансакційні витрати — сукупність втрат, що виникають під час обміну правами власності, і затрат, спрямованих на зменшення цих втрат

ДОДАТОК Б

**Характеристика видів трансакційних витрат, які виникають
по ходу укладання угод**

Види трансакційних витрат	Характеристика трансакційних витрат
Витрати на пошук інформації	Трансакційні витрати складаються з витрат часу та ресурсів, які необхідні для пошуку потенційних покупців (або продавців), предметів споживання або продукції виробничо-технічного призначення; для виявлення цін, що склалися на поточний момент, а також витрат, що пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації, яка одержується
Витрати на ведення переговорів	Трансакційні витрати складаються з витрат часу та ресурсів, які необхідні для проведення переговорів про умови обміну, для укладання й оформлення контрактів. Можливі додаткові втрати через невдало укладені, погано оформлені та ненадійно захищені угоди
Витрати вимірювання	Трансакційні витрати складаються з витрат на відповідну вимірювальну техніку, проведення власне вимірювання, заходи щодо запобігання помилок вимірювання, а також витрат від цих помилок. Трансакційні витрати збільшуються з підвищенням вимог до точності
Витрати специфікації та захисту прав власності	Трансакційні витрати складаються з витрат на звертання до судів, арбітражів і державних органів; з витрат часу та ресурсів, що необхідні для поновлювання порушених прав, а також витрат від їх поганої специфікації та ненадійного захисту
Витрати опортуністичної поведінки	Трансакційні витрати складаються з витрат унаслідок прямого порушення умов контракту

Трансакційні витрати

До укладання угоди (ex ante)	Після укладання угоди (ex post)
Витрати на пошук інформації, у тому числі витрати пошуку інформації про потенційного партнера та про ситуацію на ринку, а також втрати, що пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації	Витрати моніторингу та попередження опортунізму, що передбачає контроль за дотриманням умов угоди
Витрати на проведення переговорів, включаючи витрати на проведення переговорів про умови обміну та форму угоди	Витрати специфікації та захисту прав власності, що включають витрати на утримання судів, арбітражу; а також витрати часу та ресурсів, які необхідні для поновлення порушених у ході виконання угоди прав, та втрати від неякісної специфікації власності та ненадійного захисту
Витрати вимірювання, які передбачають витрати на вимірювання якості товарів і послуг, за якими здійснюється угода	Витрати на захист від третіх осіб (держави, мафії тощо), а також на частку корисного ефекту, що виникає внаслідок угоди
Витрати на укладання угоди, що віддзеркалюють витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди	

Класифікація трансакційних витрат підприємства

Види трансакційних витрат підприємства	Складові виду трансакційних витрат
Витрати на отримання і формування економічної та комерційної інформації	Витрати на дослідження стану ринків збуту, ринків сировини та матеріалів, цінової політики конкурентів Витрати на просування товару на ринку
Витрати на укладання та обслуговування реалізації контрактів	Витрати на проведення переговорів, укладання та юридичне оформлення угод Витрати на контроль та дотримання умов угоди
Витрати вимірювання	Витрати на забезпечення якості продукції
Витрати на специфікацію прав власності	Витрати на захист майнових прав
“Ціна підпорядкування закону”	Витрати на забезпечення юридичної легітимності Витрати на здійснення діяльності в межах закону
“Ціна позалегалності”	Оплата послуг представників органів державної влади Витрати, що пов’язані з ухиленням від правових санкцій Витрати, що пов’язані з трансфертом доходів Витрати, що пов’язані з ухиленням від податків та нарахувань на заробітну плату Витрати, що пов’язані з відсутністю легально зафіксованих прав власності Витрати на утримання інших організацій

Додаток Д

Витрати, що складають певний вид трансакційних витрат підприємства

Складові виду трансакційних витрат	Витрати, що складають певний вид трансакційних витрат	Втрати
Витрати на дослідження стану ринків збуту, ринків сировини та матеріалів	Витрати на утримання відділу маркетингу Витрати на проведення маркетингових досліджень, які проводилися за замовленням підприємства спеціальними установами Витрати на придбання спеціальної літератури (спеціальні видання, каталоги, періодика, офіційні звіти науково-дослідних установ тощо) Витрати на придбання спеціальної інформації на електронних носіях, на користування спеціальними сайтами в мережі Інтернет Витрати на формування та ведення баз даних (придбання спеціальної техніки, оплата праці відповідних спеціалістів – програмістів, операторів, спеціалістів, що опрацьовують друковані тексти, необхідні матеріали тощо) Витрати на оплату праці аналітиків	Втрати, що виникають унаслідок неякісної або неповної інформації
Витрати на просування товару на ринку	Витрати на участь у виставках, ярмарках, конференціях, салонах Витрати на рекламу	
Витрати на проведення переговорів, укладання та юридичне оформлення угод	Витрати на відрядження співробітників, на послуги зв'язку Витрати на оплату праці працівників, що займаються підготовкою до укладання договорів на збут продукції та договорів матеріального постачання Представницькі витрати Витрати на зовнішнє оформлення кінцевої документації (послуги нотаріату або товарної біржі)	Втрати внаслідок неякісного юридичного оформлення угоди (штрафи, недоотриманий прибуток)
Витрати на контроль та дотримання умов угоди	Витрати на утримання підрозділів або спеціалістів бухгалтерії, що займаються контролем за стягненням дебіторської заборгованості	Втрати від недобросовісності партнерів
Витрати на забезпечення якості продукції	Витрати на придбання вимірювальної техніки, документації по системах управління якістю Витрати на утримання управлінського підрозділу, що займається контролем якості продукції Оплата послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології) Оплата консультацій спеціалістів. Гарантії, що надаються підприємством на гарантійний ремонт та обслуговування Витрати на обов'язкову сертифікацію товару та послуг	Втрати через компенсацію помилок вимірювання (штрафи за неякісну продукцію, обмін бракованої продукції)

Продовження додатка Д

Складові виду трансакційних витрат	Витрати, що складають певний вид трансакційних витрат	Втрати
Витрати на захист майнових прав	Витрати на судові позики, на оплату судових витрат, на оплату послуг арбітражу Витрати на оплату проходження бюрократичних процедур Маркірування продукції знаками відповідності, що захищені від підробки	Втрати від незадовільної специфікації прав власності
Витрати на забезпечення юридичної легітимності	Витрати на реєстрацію юридичної особи, витрати на реєстрацію в органах нагляду та контролю, витрати на отримання ліцензії, на відкриття банківського рахунку та інші формальності Витрати на утримання юридичної служби	
Витрати на здійснення діяльності в межах закону	Сплата податків, обов'язкових платежів до фонду соціального страхування, пенсійного фонду та інших платежів Ліцензування окремих видів діяльності	
Оплата послуг представників органів державної влади	Вартість подарунків, сплата процентів від вартості контракту, хабарі	
Витрати, що пов'язані з ухиленням від правових санкцій	Оплата послуг фінансових та податкових консультантів Витрати на ведення "подвійної" бухгалтерії	
Витрати, що зв'язані із трансфертом доходів	Втрати від порушення прав власності на гроші внаслідок неможливості офіційного захисту	Неотриманий прибуток унаслідок неотримання кредитів через неможливість показу реального стану кредитоспроможності
Витрати, що пов'язані з ухиленням від податків та нарахувань на заробітну плату		Втрати від низького технічного рівня виробництва
Витрати, що пов'язані з відсутністю легально зафіксованих прав власності		Втрати від продажу капіталу не за реальною, а за "соціальною" ціною
Витрати на утримання інших організацій	Витрати на утримання вищих установ, добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям	

Додаток Ж

Характеристика видів ефективності

Вид ефективності	Характеристика виду ефективності
Економічна	Відношення вартості додаткового продукту, отриманого в результаті реалізації конкретного заходу, і витрат на його розробку й реалізацію
Організаційна	Факт досягнення організаційних цілей меншим числом працівників за менший час. Організаційні цілі пов'язані з реалізацією таких потреб людини: в організації життя і безпеки, в управлінні, стабільності, порядку. Організаційна ефективність нерозривно пов'язана з якістю управлінських рішень, прийнятих у ході реалізації пропонованих заходів
Соціальна	Факт досягнення соціальних цілей для більшої кількості людей і суспільства за більш короткий час меншим числом працівників, з меншими фінансовими витратами. Соціальні цілі реалізують такі потреби людини: в інформації, знаннях, творчій праці, самовираженні, спілкуванні, відпочинку. Соціальна ефективність також виражається ступенем задоволення попиту населення (споживачів, замовників) на товари, послуги. Узагальнюючими показниками соціальної ефективності можуть бути ступінь виконання замовлень споживачів; частка обсягу продажів та ін. Частковими показниками соціальної ефективності є ступінь технічної оснащеності управлінської праці, плинність кадрів серед працівників апарата управління, кваліфікаційний рівень кадрів, а також своєчасність і повнота виконання замовлення; надання додаткових послуг; післяпродажний сервіс та ін. Узагальнюючими показниками соціальної ефективності є доля рішень, що приймаються за пропозицією працівників трудового колективу; кількість працівників, притягнутих до розробки управлінського рішення та ін. До часткових показників соціальної ефективності відносяться: ступінь технічної оснащеності управлінської праці, плинність кадрів серед працівників апарата управління, кваліфікаційний рівень кадрів тощо
Технологічна	Факт досягнення визначених результатів (галузевого, національного чи світового технологічного рівня виробництва), запланованих у бізнес-плані, за більш короткий час з меншими фінансовими витратами. Технологічна ефективність відображається в зниженні собівартості продукції; скороченні непродуктивних витрат, що не входять до собівартості, скороченні тривалості циклу виробництва; підвищенні якості продукції, її сортності; вивільненні основних виробничих й оборотних фондів та ін.

Продовження додатка Ж

Вид ефективності	Характеристика виду ефективності
Психологічна	Характеризується досягненням психологічних цілей для більшого числа працівників підприємства за більш короткий час, меншим числом працівників або з меншими фінансовими витратами. Психологічні цілі реалізують потреби людини в любові, сім'ї, вільному часі.
Правова	Оцінюється ступенем досягнення правових цілей організації й персоналу за більш короткий час, меншим числом працівників з меншими фінансовими витратами. Правові цілі реалізують потреби людини в безпеці і порядку.
Екологічна	Факт досягнення екологічних цілей організації й персоналу за більш короткий час, меншим числом працівників чи з меншими фінансовими витратами. Екологічні цілі реалізують фізіологічні потреби людини, а також потреби в безпеці, здоров'ї, в організації стійкого розвитку життя. Екологічні результати виявляються в зниженні обсягів забруднення і концентрації шкідливих речовин в атмосфері, водяному середовищі та ґрунті. Ефект від інвестицій, спрямованих на поліпшення екологічних умов навколишнього середовища, в остаточному підсумку відбивається в економічних і соціальних результатах.
Етична	Факт досягнення моральних цілей організації й персоналу за більш короткий час, меншим числом працівників чи з меншими фінансовими витратами. Етичні цілі реалізують потреби й інтереси людини в дотриманні моральних норм поведінки оточуючими людьми.
Політична	Факт досягнення політичних цілей організації і персоналу за більш короткий час, меншим числом працівників або з меншими фінансовими витратами. Політичні цілі реалізують такі потреби людини: у вірі, патріотизмі, самопрояві й самовираженні, управлінні.

Додаток 3

**Визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності
ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» за результатами аналізу беззбитковості**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р. (прогноз)
Обсяг продажів, тис. грн.	25984	27388	26945	30582,6
Валові витрати, тис. грн.	19717	20832	21333	24746
Прибуток від реалізації, тис. грн.	6267	6556	5612	5837
Умовно постійні витрати, тис. грн.	15576	16457	16853	19549
Умовно змінні витрати, тис. грн.	4141	4375	4480	5197
Рівень беззбитковості (традиційний), тис. грн.	18529	19586	20213	23551
Трансакційні витрати, тис. грн.	7884	8996	10304	11592
Умовно постійні трансакційні витрати, тис. грн.	5125	5847	6698	7535
Умовно змінні трансакційні витрати, тис. грн.	2759	3149	3606	4057
Рівень беззбитковості (трансакційний), тис. грн.	5733	6607	7733	8687
Співвідношення прибутку від реалізації та традиційного показника беззбитковості, разів	0,338	0,335	0,278	0,248
Співвідношення прибутку від реалізації та трансакційного рівнів беззбитковості, разів	1,093	0,992	0,726	0,672

Додаток І

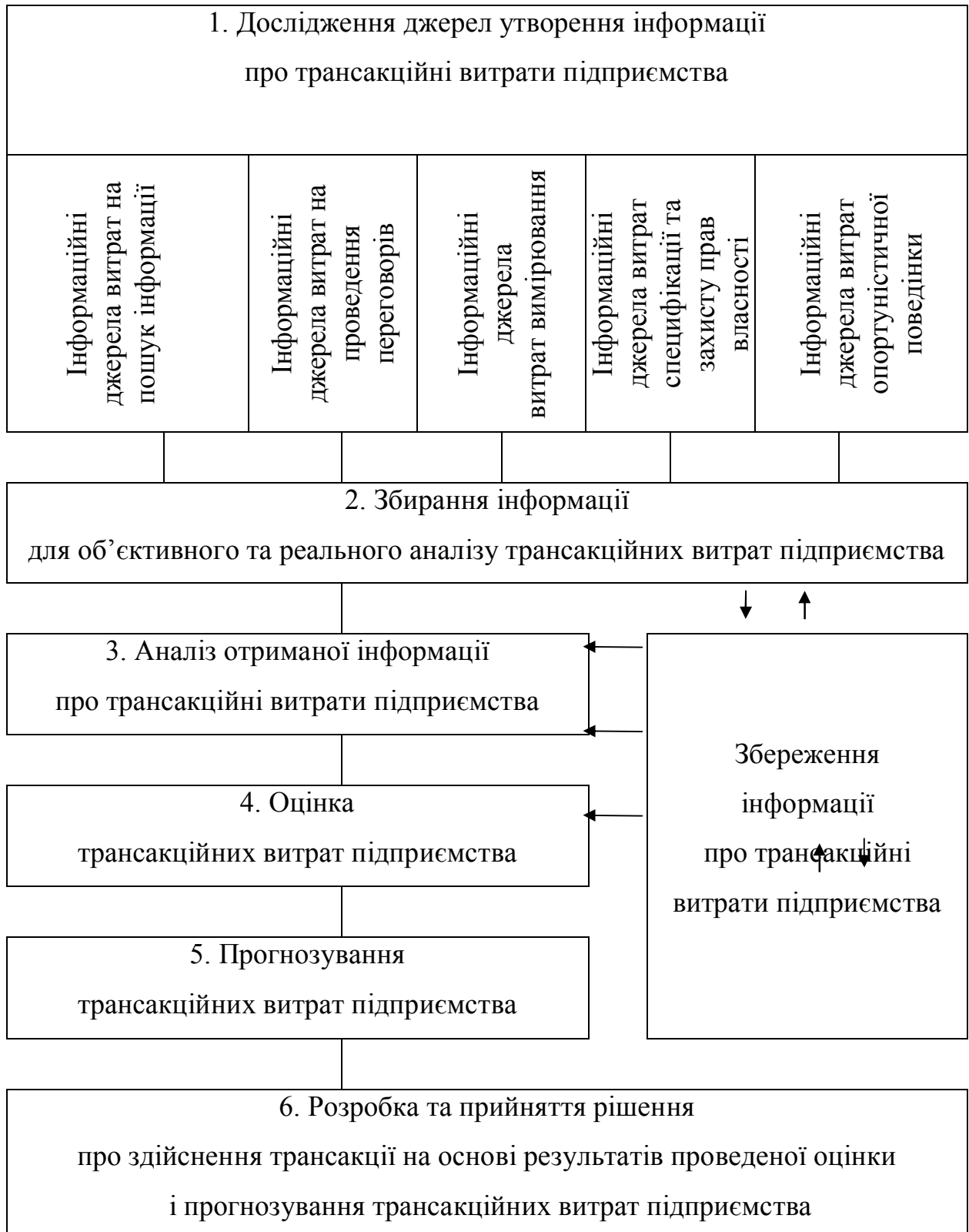
Визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності

ТЗОВ «ЮЛІЯ ЛТД» за результатами розрахунку граничних витрат, тис. грн.

Обсяг виробництва продукту, тис. шт.	Постійні витрати	Змінні витрати	Загальні витрати	В т.ч. трансакційні витрати	Граничні загальні витрати	В т.ч. граничні трансакційні витрати	Виторг від реалізації
25	1837,5	6912,5	8750	2625	0	0	955500
50	3675	13825	17500	5075	8750	2450	1911000
75	5502	20698	26200	7336	8700	2261	2861040
100	7213,5	27136,5	34350	9274,5	8150	1939	3751020
125	8851,5	33298,5	42150	10959	7800	1685	4602780
150	10403,4	39136,6	49540	13871,2	7390	2912	5409768
175	12232,5	46017,5	58250	16892,5	8710	3021	6360900
200	14700	55300	70000	20300	11750	3408	7644000

Додаток Й

Процедури дослідження трансакційних витрат підприємства



Додаток К

Дескриптивний аналіз стану інформаційних джерел
трансакційних витрат підприємства

Група джерел	Вид трансакційних витрат	Характеристика інформаційних джерел	Вид джерела
Інформація регулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств	Витрати на утримання відділу маркетингу	Заробітна плата фахівців відділу, витрати на відрядження, амортизація оргтехніки, витрати на приміщення та їх ремонт, оплата послуг зв'язку (поштових, телефонних, факсу, Інтернету)	Витрати, що оформлюються записами бухгалтерського обліку: Дт93-Кт81,82,83 (для збуту); Дт92-Кт81,82,83 (для проведення маркетингових досліджень); Дт84-Кт80-83 (для проведення досліджень неринкового характеру). Авансові звіти, квитанції та чеки про оплату послуг зв'язку
	Витрати на проведення маркетингових досліджень спеціальними установами	Замовлення підприємства спеціальній установі на проведення маркетингових досліджень	Кошторис на проведення маркетингових досліджень. Витрати оформлюються записами: Дт92-Кт631 (685) для вітчизняних установ та Дт92-Кт632 (685) – для іноземних установ
	Витрати на юридичну службу	Заробітна плата фахівців відділу, витрати на відрядження, амортизація оргтехніки, витрати на приміщення та їх ремонт, оплата послуг зв'язку	Витрати, що оформлюються записами бухгалтерського обліку: Дт92-Кт81,82,83. Авансові звіти, квитанції та чеки про оплату послуг зв'язку
	Витрати на управлінський підрозділ, що займається контролем якості продукції	Заробітна плата фахівців відділу, витрати на відрядження, амортизація оргтехніки, витрати на приміщення та їх ремонт, оплата послуг зв'язку	Витрати, що оформлюються записами бухгалтерського обліку: Дт91-Кт80-83 (якщо підрозділ включено до складу виробничого підрозділу, наприклад, бюро в цеху); Дт92-Кт80-83 (якщо підрозділ є самостійним). Авансові звіти, квитанції та чеки про оплату послуг зв'язку
	Витрати на придбання спеціальної літератури	Інформація про придбання спеціальних видань, каталогів, періодики, офіційних звітів науково-дослідних установ; інформація про передплату періодичних видань	Первинна облікова інформація (квитанції, товарні та касові чеки, платіжні доручення, видаткові ордери, безготівкові розрахунки), що відбивається на рахунку 111, оформлюється записом Дт153-Кт63, Дт111-Кт153. Спеціальна література у цьому випадку визнається нематеріальним активом
	Витрати на придбання спеціальної інформації на електронних носіях	Інформація про придбання спеціальної інформації на електронних носіях; плата за користування спеціальними сайтами в Інтернет	Первинна облікова інформація про придбання спеціальної інформації на електронних носіях, що відбивається на рахунку 127 та оформлюється записом Дт154-Кт63, Дт117-Кт154. Спеціальна інформація у цьому випадку визнається нематеріальним активом

Продовження додатка К

Група джерел	Вид трансакційних витрат	Характеристика інформаційних джерел	Вид джерела
	Витрати на формування та ведення баз даних	Інформація про придбання спеціальної техніки, оплата праці відповідних спеціалістів – програмістів, операторів, спеціалістів, що опрацьовують друковані тексти, необхідні матеріали тощо	Первинна облікова інформація про придбання спеціальної техніки – квитанції, товарні та касові чеки. Якщо базу придбано та визнано нематеріальними активами, то оформлюється запис Дт154-Кт63, Дт117-Кт154. Якщо цінність бази накопичується, то оформлюється запис Дт154-Кт63, 65, 66, Дт127-Кт154. Якщо цінність не збільшується, усі витрати визнаються операційними та оформлюються записом Дт80-Кт20 (наприклад, придбання компакт-дисків), Дт81Кт66 – оплата праці відповідних спеціалістів, Дт82-Кт65 – відрахування, Дт84-Кт63, 685 – додаткові придбання, Далі – Дт92-Кт8Х. Якщо цінність бази амортизується – Дт83-Кт133
	Витрати на підготовку до укладання договорів на збут продукції та договорів матеріального постачання	Заробітна плата працівників, що займаються підготовкою до укладання договорів на збут продукції та договорів матеріального постачання, витрати на відрядження цих працівників	Витрати на підготовку до укладання договорів на збут продукції оформлюються записами Дт93-Кт65, 66, 372, 20, 22. Витрати на підготовку до укладання договорів матеріального постачання належать до адміністративних витрат та оформлюються записом Дт92-Кт65, 66, 372
	Витрати на рекламу	Витрати за виготовлення рекламної продукції (буклети, сувеніри, зовнішня реклама, бігборди, виготовлення рекламних роликів на телебаченні та радіо тощо), витрати за надання рекламних послуг	Витрати на рекламу належать до операційних і відбиваються на рахунку Дт84, податок на рекламу Дт84-Кт64, Дт92-Кт84. Самостійне виготовлення реклами – Дт93-Кт20, 22, 65, 66. Використання рекламних послуг – Дт93-Кт63,685
	Сплата податків та обов'язкових платежів	Витрати на сплату податків та обов'язкових платежів до фонду соціального страхування, пенсійного фонду та інших платежів	Витрати відбиваються на рахунках 64 "Розрахунки за видатками та платежами" та 65 "Розрахунки за страхуванням". Усі податки оформлюються записом Дт92-Кт64, за винятком податку на прибуток, який оформлюється записом Дт98-Кт64
	Витрати на підрозділи або спеціалістів бухгалтерії, що займаються контролем за стягненням дебіторської заборгованості	Витрати на контроль та дотримання умов угоди: заробітна плата фахівців відділу, витрати на відрядження	Заробітна плата спеціалістів бухгалтерії оформлюється записом Дт81-Кт66; Дт91-Кт81 та Дт82-Кт65; Дт92-Кт82. Відрядження оформлюються записом Дт84-Кт372 та Дт92-Кт84

Продовження додатка К

Група джерел	Вид трансакційних витрат	Характеристика інформаційних джерел	Вид джерела
Інформація нерегулярної звітності бухгалтерського обліку підприємств	Витрати на участь у виставках, ярмарках, конференціях, салонах	Інформація про витрати на участь у виставках, ярмарках, конференціях, салонах	Витрати такого роду є витратами на збут і тому оформлюються записами Дт8Х-Кт20, 372, 63, 65, 66, 685; Дт93-Кт8Х. Витрати на відрядження – 372 субрахунок, проживання – 311 субрахунок, транспортні витрати – 803, 806 субрахунки
	Представницькі витрати	Витрати на буфетне обслуговування, проживання гостей у готелі, транспортне обслуговування, послуги перекладача; витрати на відрядження; витрати на культурно-масові заходи; витрати на подарунки	Кошторис представницьких витрат, звіт відповідальних осіб, журнал реєстрації делегатів. Витрати без обмежень списують на рахунок 92 “Адміністративні витрати” таким чином: Дт8Х-Кт20, 22, 63, 685, 311, 30; Дт93-Кт8Х
	Витрати на придбання вимірювальної техніки	Витрати на придбання різних видів вимірювальної техніки	Вважаються витратами на придбання необоротних активів, оформлюються записом Дт8Х-Кт20, 22, 63, 685, 311, 30; Дт92-Кт8Х. Разові первинні документи – накладні, видаткові ордери
	Витрати на придбання документації по системах управління якістю	Витрати на придбання й оформлення документації по системах управління якістю, на обов’язкову сертифікацію товару та послуг	Вважаються витратами на придбання бібліотечних фондів, оформлюються записом Дт153-Кт63; Дт111-Кт153. Разові первинні документи – накладні, платіжні доручення, видаткові ордери
	Оплата послуг спеціалізованих установ	Оплата послуг спеціалізованих установ (центрів стандартизації та метрології)	Витрати оформлюються записом Дт84-Кт63, 685; Дт92-Кт84. Квитанції або чеки про оплату послуг, договори або контракти про надання послуг, авансові звіти, акти виконаних робіт
	Витрати на оплату проходження бюрократичних процедур	Витрати на оплату судових або арбітражних послуг	Витрати оформлюються записом Дт84-Кт63, 685; Дт92-Кт84. Квитанції або чеки про оплату послуг, договори про надання послуг
	Витрати на реєстрацію юридичної особи	Витрати на ліцензування окремих видів діяльності, на зовнішнє оформлення кінцевої документації (послуги нотаріату або товарної біржі); витрати на реєстрацію в органах нагляду та контролю, на отримання ліцензії, на відкриття банківського рахунку та інші формальності	Витрати оформлюються записом Дт84-Кт63, 685; Дт92-Кт84. Квитанції або чеки про оплату послуг, пов’язаних з реєстрацією юридичної особи

Продовження додатка К

Група джерел	Вид трансакційних витрат	Характеристика інформаційних джерел	Вид джерела
Інформація, отримана в результаті аналітичної експертної оцінки	Витрати на оплату праці аналітиків, послуг фінансових і податкових консультантів	Заробітна плата фахівців-аналітиків, фінансових чи податкових консультантів, які надавали консалтингові послуги за контрактною або погодинною формою оплати	Витрати на оплату праці аналітиків, послуг зовнішніх консультантів, що відбиваються на субрахунку 631 для вітчизняних та 632 для іноземних консультантів, оформлюються записом Дт84Кт63,685
	Вартість подарунків, сплата процентів від вартості контракту, хабарі	Хабарі, що мають матеріальну або грошову форму, призначені особам, з якими укладають контракти	Переважно витрати цієї групи в офіційній бухгалтерії не відображаються. Розмір хабарів, витрат, пов'язаних з ухиленням від податків, та нарахувань на заробітну плату встановлюється за результатами опитувань керівників і власників підприємств. Розмір таких витрат або втрат може істотно варіювати залежно від масштабу підприємства чи установи, виду його діяльності, галузевої приналежності, а також від розташування підприємства та стосунків з представниками місцевої влади
	Витрати на ведення "подвійної" бухгалтерії	Додаткова оплата праці "у конверті" представникам бухгалтерії, які приховують доходи та "мінімізують" податки	Наявність додаткової заробітної плати "у конверті" може бути встановлена шляхом порівняння фонду заробітної плати із сумою комунального податку, співставлення випуску продукції та фонду заробітної плати в динаміці, порівняння фондоозброєності, чисельності персоналу й випуску продукції в динаміці
	Втрати від порушення прав власності на гроші внаслідок неможливості офіційного захисту	Втрати від неотримання кредитів через неможливість показу реального стану кредитоспроможності	Розмір втрат від неотримання кредитів і різноманітних добровільних пожертвувань установлюється за результатами опитувань керівників та власників підприємств. Наявність таких втрат може бути встановлена шляхом дослідження співвідношень показників діяльності підприємства в динаміці
	Витрати на утримання вищих установ і політичних партій	Добровільні внески на створення та поліпшення матеріально-технічної бази різноманітних організацій, добровільні пожертвування впливовим політичним партіям	Витрати цієї групи можуть бути частково встановлені шляхом проведення аналізу безоплатного відчуження власності, розмірів непогашеної дебіторської заборгованості, нестачі ресурсів, списання запасів і необоротних активів унаслідок їх псування

