

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У даній статті розглянуто проблему, пов'язану з визначенням порівняно нового для економічної думки терміна — транзакційних витрат. На сьогодні не існує чіткого формулювання того, що таке транзакційні витрати. Дискусії навколо цього є досить запеклими. Автор аналізує різні підходи до транзакційних витрат. Крім того розглянуто проблеми, пов'язані з цими витратами, а саме: як вони впливають на ефективне функціонування ринку. Деякі проблеми розглянуто на прикладі України.

Як відомо, сучасна неокласична доктрина базується на двох принципах — максимізації і конкурентній рівновазі. Можливими обмеженнями конкурентної рівноваги й ефективного розподілу, згідно з економічною теорією, є неподільність благ, неможливість привласнення всього корисного ефекту, а також провали ринку, серед яких недосконала конкуренція, соціальні витрати, необхідність виробництва суспільних благ або досягнення суспільних пріоритетів (справедливість, рівність і т. п.), зовнішні ефекти, невизначеність за часом та інформацією, а також ризики. Провали ринків і зовнішні ефекти (market failures and externalities), зазвичай, вважають найвагомішими причинами неможливості досягнення ефективного розподілу ресурсів та благ. Проте існують точки зору, які тлумачать причини недосконалості ринків інакше. Одна з таких точок зору — існування специфічних транзакційних витрат. Скажімо, для К. Ерроу поняття провалів ринків не є чимось абсолютним, оскільки залежить від способу економічної організації (наприклад, у централізованій плановій економіці деякі ринки не можуть діяти за визначенням). Тому Ерроу пропонує оперувати універсальнішим поняттям, яке заважає утворенню або взагалі блокує утворення ринків — транзакційними витратами [13, с 66]. "В цій системі,— пише Ерроу,— транзакційні витрати вбивають клин між цінами продавців і цінами покупців, а тому спричиняють втрати і шкодять, з точки зору традиційної економічної теорії, суспільному добробуту" [13, с 67]. Ерроу вважає, що аналіз транзакційних витрат у різних умовах і різних економічних системах має стати основною темою досліджень у галузі економіки добробуту, зокрема, теорії розподілу ресурсів. Крім того, проблема транзакційних витрат може мати фундаментальне значення при оцінюванні порівняльних переваг різних економічних систем.

Як бачимо, Ерроу прагне звести систему обмежень ефективного розподілу до єдиного теоретичного фундаменту, який можна порівняти за його масштабами з самими принципами теорії економіки добробуту. Саме тому визначення, яке Ерроу дає транзакційним витратам, набуває аксіоматичної універсальної форми. "Під транзакційними витратами,— пише він,— як правило (хоч і не завжди) розуміють витрати експлуатації економічної системи" [13, с 66].

Вперше концепцію транзакційних витрат розроблено в працях Дж. Коммонса і Р. Коуза, які сконцентрували увагу економічної теорії на транзакціях [2, 3]. При цьому розуміння транзакційних витрат варіює від вузьких визначень, що пов'язують ці витрати з окремими видами економічної діяльності, до широких, що підкреслюють інституційну природу явища. Так, Дж. Джоунс і С Хілл визначають транзакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг і виконання угод, які дозволяють сторонам дійти згоди [5, с 160]. У. Ніколсон, автор одного з найвідоміших підручників з мікроекономіки, розглядає експліцитні транзакційні витрати у формі плати за послуги посередників та імпліцитні транзакційні витрати у формі витрат пошуку і збору інформації. Алчіан у своїй роботі пише, що транзакційні витрати виникають, оскільки існують проблеми спілкування, обробки інформації, дотримання умов договору, нечіткі визначення прав тощо. Існує й розуміння транзакційних витрат як психологічних витрат прийняття рішень та укладання самої угоди.

Перераховані вище підходи прагнуть зв'язати транзакційні витрати з певними діями і затратами, які виникають у процесі укладання угоди. Зовсім іншу логіку демонструють представники інституційних шкіл. Так, С. Чанг розуміє під транзакційними витратами будь-які інституційні витрати, котрі виникають у "будь-якій економіці, яку орга-

нізовано не за Вальрасом" [1, с 52]. Тому для Чанга моделлю економіки, "перевантаженої" трансакційними витратами, є планова економіка комуністичного типу. Для представників інституційних шкіл "трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах" [12, с 53]. Наприклад, Я. Корнаї прямо використовує термін "тертя" для опису факторів, які заважають оперативному укладанню угод між економічними агентами.

Слід зазначити, що неокласична економічна теорія передбачає існування лише одного виду витрат — виробничих. Тому визнання того, що трансакційні витрати існують, потребує зміни постулатів неокласики.

Підхід теорії трансакційних витрат пов'язаний зі зміною неокласичного постулату, згідно з яким витрат на отримання інформації немає, а індивіди володіють повним обсягом інформації. Найважливішим моментом тут є припущення того, що існують витрати з ідентифікації продавців та цін — інформаційних витрат. Число продавців і покупців на ринку, ступінь однорідності товару, тривалість їхньої присутності на ринку, географічна протяжність ринку будуть основними факторами, що визначатимуть величину трансакційних витрат [11, с 508, 516—518]. Модель раціонального вибору при цьому не змінюється, однак у ній з'являється додаткова умова: витрати на пошук додаткової інформації про угоду повинні зрівноважуватися очікуваним граничним доходом від отриманої інформації.

Наступний крок в аналізі трансакційних витрат передбачає, що всі трансакційні витрати можна вивести з інформаційних. "Трансакційні витрати так чи інакше пов'язані з витратами отримання інформації про обмін" [4, с 15]. Зворотне твердження не буде правильним. Співвідношення між трансакційними й інформаційними витратами показано на рис. 1.

Проте одразу слід зазначити, що поняття інформаційних витрат займає своє місце в неокласичній доктрині завдяки Дж. Стіглеру. Тому на думку деяких економістів поєднання трансакційних витрат з інформаційними не є коректним.

Одним з основоположників теорії трансакційних витрат є Р. Коуз. Проте одразу зазначимо, що Коуз прагне відокремити їх від інституційних витрат: "Якщо б мені запропонували зобразити економічну систему, в якій не існує трансакційних

витрат, то я б назвав абсолютно комуністичне суспільство... [В ринковій системі] Покупці і продавці мають знаходити один одного; покупці повинні вивчити те, що продавці можуть їм запропонувати, а продавці — що покупці хочуть придбати; обидві сторони мусять вивчити ціни, за якими інша сторона погодиться здійснювати операції, сторони повинні вести переговори, виробляти контракти, забезпечувати їх виконання і так далі. Створюватимуться ринки і з'являтимуться спеціалісти — дилери і брокери — для забезпечення процесу обміну. Саме витрати такої діяльності я називаю трансакційними витратами."

Різноманітність підходів до аналізу трансакційних витрат є об'єктом жорсткої критики. Наприклад, М. Олсон вважає, що на даний момент існує занадто багато "шкіл трансакційних витрат", які досить вільно користуються цим терміном [6, с 1]. Він пише, що багато економістів "змішує в одну купу всі вади ринку під загальною назвою «трансакційні витрати»" [6, с 2].

Основоположником сучасної "економіки трансакційних витрат" вважають О. Вільямсона. Для пояснення своєї концепції він використовує передумови обмеженої раціональності й опортунізму. Дані передумови необхідні йому для обґрунтування центрального питання теорії трансакційних витрат — "виробляти чи купувати." (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.)

Особливе місце в теорії Вільямсона займає поняття специфіки активів, які важко перепрофілювати на виробництво нового товару, їх використання потребує додаткових гарантій збуту готової продукції. Чим виразнішою є специфіка готової продукції, тим ефективнішою є організація її виробництва всередині фірми, і навпаки, типову продукцію дешевше купувати на відкритому ринку. Існує п'ять форм специфіки активів — за розташуванням, за фізичним носієм, за людським капіталом, у формі дискретних інвестицій та у формі торговельної марки.

Та незважаючи на те, що серед різноманітних "шкіл трансакційних витрат" теорія Вільямсона займає завжди почесне центральне місце, її підхід також не вважають вдалим. Вільямсон не зміг надати кількісної характеристики поняттю специфіки активів, вельми нечіткими є в його теорії і витрати ринку. Але головна вада концепції Вільямсона — його методологічна основа, тобто припущення. Якщо припущення опортунізму використовують в економічній теорії бодай частково, то припущення обмеженої раціональності суперечить основним припущенням неокласичної теорії.



Рис. 1

Вільямсон сам акцентує увагу на несумісності його теорії з неокласичною доктриною. Багато його послідовників сприймають цю несумісність як дану, і навіть не прагнуть знайти місце трансакційним витратам у системі понять і категорій неокласичної школи.

На мою думку, найвдалішими визначеннями трансакційних витрат є визначення, які використовують поняття права власності (property right). Одне з них вперше сформулював Д. Алєн. Для нього трансакційні витрати — це витрати встановлення і забезпечення права власності. Інспекція, примус, охорона й вимір — всі ці елементи стосуються проблеми захисту прав власності. Якщо право власності є захищеним і його дотримуються в будь-якому випадку, то трансакційні витрати дорівнюють нулеві. Якщо ж виникає потреба захищати або відвойовувати право власності, виникають і трансакційні витрати. Якщо трансакційні витрати є занадто високими, то право власності ніколи не буде встановлено і його ніколи не дотримуватимуться. Однак, актуальнішим для українських реалій є інше визначення, яке ми можемо знайти у Демшеця. Він вважає, що трансакційні витрати — це витрати, які виникають у результаті передачі права власності. Цей підхід є актуальним для України, особливо якщо зважати на процеси перерозподілу власності, що відбуваються нині. Цікавим є той факт, що таке визначення трансакційних витрат передбачає нульові витрати за функціонування планової державної економіки, коли вся економіка країни є однією великою фірмою.

Чому ж виникають трансакційні витрати? В рамках теорії немає одностайності щодо пояснення природи трансакційних витрат. Відомо, принаймні три варіанти пояснення того, звідки і чому при виконанні угоди виникають трансакційні витрати: підхід теорії трансакційних витрат, підхід теорії суспільного вибору і підхід теорії угод. Теорія трансакційних витрат висуває на передній план те, що ринок інформації погано розвинений, а цінові сигнали спотворені внаслідок високої монополізації ринку і структурних диспропорцій. Теорія суспільного вибору акцентує на незавершеності формування ринку, на розмірах національного ринку і великій кількості його учасників. Теорія угод пояснює високий рівень трансакційних витрат нестабільністю співвідношень різних угод і їх фрагментацією [10, с 152]. Як бачимо, будь-який підхід можна застосувати для пояснення того, що трансакційні витрати виникають при економічній діяльності в Україні. Ми можемо говорити як про поганий стан розвитку інформаційного ринку, так і про незавершеність формування ринків в Україні.

Хоча виділяють багато форм трансакційних витрат, я хотів би звернути увагу на п'ять основних форм, які, на мою думку, дозволять краще зрозуміти як проблему трансакційних витрат загалом,

так і проблему цих витрат на прикладі України зокрема. Отже, розрізняють:

1. Витрати пошуку інформації;
2. Витрати проведення переговорів та укладання угод;
3. Витрати виміру;
4. Витрати специфікації і захисту прав власності;
5. Витрати опортуністичної поведінки.

Витрати пошуку інформації пов'язані з її асиметричним розподілом на ринку: на пошук потенційних покупців чи продавців доводиться витрачати час і гроші. Неповнота інформації фактично перетворюється на додаткові витрати, пов'язані з купівлею товарів за цінами, вищими, ніж рівноважні (чи з продажем за цінами, що є нижчими, ніж рівноважні), і з втратами, які виникають у результаті купівлі товарів-субститутів. Особливо гострою проблема пошуку інформації стає у бартеризованій економіці, про що яскраво свідчить приклад України.

Витрати ведення переговорів та укладання угод також пов'язані з витратами часу і ресурсів. Витрати, пов'язані з переговорами щодо умов продажу, юридичним оформленням угоди, досить часто збільшують ціну товару, який продають. Для України ці витрати можна розглядати у світлі надзвичайно складного і нечіткого законодавства, коли можливе різне тлумачення одного й того ж нормативно-правового акту.

Вагому частину трансакційних витрат становлять витрати виміру, що пов'язано не лише з прямими витратами на вимірювальну техніку і сам процес виміру, а й з помилками, які виникають у цьому процесі. Деякі товари і послуги можна оцінити лише опосередковано. Певну економію зумовлює стандартизація продукції, а також гарантії, які надає фірма (безкоштовний гарантійний ремонт, право обміну бракованої продукції на якісну тощо). Однак повністю ліквідувати витрати виміру неможливо.

Особливо великими є витрати специфікації і захисту прав власності. В суспільстві, де немає надійного правового захисту, досить часто порушують права власності. Витрати часу і засобів, котрі необхідні для їх відновлення, можуть бути надзвичайно великими. Сюди також потрібно віднести витрати на утримання судових і адміністративних органів.

Витрати опортуністичної поведінки також пов'язані з асиметрією інформації, хоча вона й не обмежує їх. Поведінку сторін після укладання угоди дуже важко передбачити. Нечесні індивіди виконуватимуть умови договору мінімально або навіть ухилятимуться від їх виконання (якщо за це немає санкцій). Такий моральний ризик (moral

hazard) завжди існує. Він є особливо великим в умовах спільної праці, коли внесок кожного не можна чітко відокремити від зусиль інших членів команди.

Найбільшої гостроти проблема опортуністичної поведінки набуває при збільшенні числа учасників обміну. Навіть тоді, коли інформаційні витрати дорівнюють нулеві, шанси на виконання теореми Коуза зменшуються, коли зростає кількість індивідів, задіяних в обміні [6]. Причому, йдеться про обернену залежність між кількістю учасників обміну і ймовірністю здійснення колективних дій, зокрема — ймовірністю досягнення ними згоди.

Однак, навіть якщо розглядати трансакційні витрати з точки зору витрат узгодження, навряд чи можна говорити про лінійну залежність між величиною трансакційних витрат і кількістю учасників угоди. Трансакційні витрати є значними як за великої, так і за малої кількості учасників обміну. За умови обмеженості кола потенційних учасників угоди зростає їхня взаємна залежність у прийнятті рішень, а передбачені для обміну права перетворюються у *специфічний актив*. Специфічні активи важко продати або знайти для них альтернативне використання [12, с. 105—108]. Володіння специфічними активами створює стимули для опортуністичної поведінки. Отже, трансакційні витрати є високими у двох випадках: коли важко знайти заміну учасникам угоди (їх кількість є обмеженою) і коли учасників угоди є багато (рис. 2).

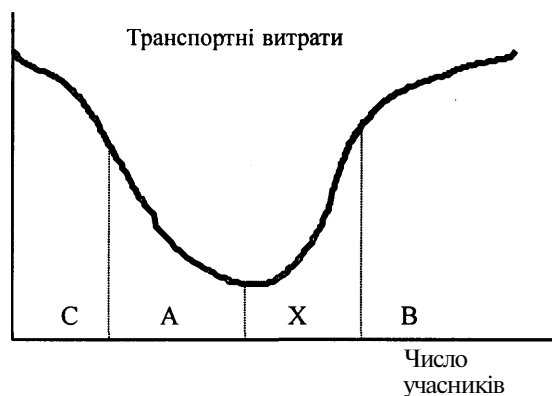


Рис. 2

В інтервалі CA трансакційні витрати є високими через високу ймовірність опортуністичної поведінки сторін, коли учасники володіють специфічними активами. В інтервалі від B до ∞ трансакційні витрати знову монотонно зростають, але вже через високі витрати узгодження колективних дій. Лише в інтервалі AB трансакційні витрати відносно невеликі, вони є мінімальними у точці X.

В інтервалі AB обмін здійснюють у межах соціальних структур, коли починає діяти ефект особистої репутації учасників. Крім того, для обмеження опортунізму учасники обміну можуть вико-

ристовувати спеціальні санкції — як негативні (остракізм), так і позитивні (підтримка добрих стосунків, репутації). Як показують дослідження, саме увага до соціального контексту угоди дозволяє пояснити низькі трансакційні витрати при обміні в межах сімейно-родинних структур, кланів, дружніх взаємин та інших соціальних "мереж". Причому соціальні мережі часто виходять за локальні рамки.

Очевидним є той факт, що витрати пошуку інформації, витрати проведення переговорів та укладання угод, витрати виміру, витрати специфікації і захисту прав власності, а також витрати опортуністичної поведінки занадто високі в Україні. Якщо витрати пошуку інформації і витрати виміру є занадто високими через недостатній розвиток необхідних ринків, то витрати проведення переговорів і укладання угод, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки високі через надзвичайну корумпованість українського суспільства. Однак, з іншого боку, високі трансакційні витрати легальної діяльності, тобто діяльності в рамках закону, можуть бути причиною високого рівня корупції в країні. Тут, як правило, мовиться про високі витрати укладання контрактів, про витрати специфікації і захисту прав власності, а також про витрати захисту від третіх осіб. Досить часто ці витрати об'єднують одним терміном — "*ціна дотримання закону*" [10]. За оцінками фахівців, ціна дотримання закону в Україні є надзвичайно високою.

Іноді доцільно класифікувати трансакційні витрати згідно з етапами укладання угоди. О. Вільямсон говорить про трансакційні витрати *ex ante* й *ex post* [12, с. 55—59]. Якщо в якості етапів укладання угоди виокремити пошук партнера, узгодження інтересів, оформлення угоди, контроль за її виконанням, то класифікація трансакційних витрат буде такою (див. табл. 1).

Така класифікація трансакційних витрат дозволяє підійти до питання про їх кількісну оцінку як на мікро-, так і на макроекономічному рівні.

Для оцінки трансакційних витрат на макроекономічному рівні Дж. Уолісс і Д. Норт запропонували використати поняття трансакційного сектора [10, с. 151]. Вони включили до цього сектора оптову і роздрібну торгівлю, страхування, банківський сектор, операції з нерухомістю, витрати на апарат управління в інших галузях, витрати держави на судову і правоохоронну діяльність (державний трансакційний сектор). Згідно з їхніми розрахунками частка трансакційного сектора в США виросла з 26 % ВВП у 1870 році до 55 % ВВП в 1970 році. На жаль, на даний момент не існує оцінки трансакційного сектора в Україні, але це питання з кожним роком набуває все більшої актуальності.

Таблиця 1

Витрати <i>ex ante</i>	Витрати <i>ex post</i>
Витрати пошуку інформації включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера, про ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з неповнотою і недосконалістю інформації	Витрати моніторингу і попередження опортунізму стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди й попередження ухилення від цих умов
Витрати проведення переговорів включають витрати на проведення переговорів щодо умов обміну, вибору форми угоди	Витрати специфікації і захисту прав власності включають витрати на утримання судів, арбітражу; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених у процесі виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
Витрати виміру стосуються витрат, що є необхідними для виміру якості товарів і послуг	Витрати захисту від третіх сторін включають витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, організованої злочинності тощо) на частину корисного ефекту, отриманого в результаті угоди
Витрати укладання угоди відображають витрати на юридичне або нелегальне (неформальне) оформлення угоди	

1. *Cheung S.* On the New Institutional Economics. Contract Economics: Blackwell Publishers, 1992.
2. *Coase R. H.* The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 1960, vol. 3.
3. *Commons J. R.* Institutional Economics. Madison: University of Wisconsin Press, 1934.
4. *Eggertsson T.* Economic Behavior and Institutions. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.
5. *Jones G. R., Hill C. W.* Transaction Costs Analysis of Strategy-Structure Choice. Strategic Management Journal, vol. 9.
6. *Olson M.* Notes for a Paper on Transaction Costs. Unpublished manuscript. University of Maryland, IRIS-Center.
7. *Wallis J., North D.* Measuring the Transactional Sector in American Economy, 1870—1970.— Chicago: University Chicago Press, 1986.

8. *Малахов С.* Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек). Вопросы экономики, 1996, № 10.
9. *Нуреев Р.* Основы экономической теории. Вопросы экономики, 1996, № 5.
10. *Олейник А.* Институциональная экономика. Вопросы экономики, 1999, № 5, № 6.
11. *Стиглер Дж.* Экономическая теория информации.— СПб: Экономическая школа, 1995.
12. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и отношенческая контрактация.— СПб.: Лен-издат, 1996.
13. *Эрроу К.* Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов.— THESIS, 1993, т. 1, вып. 2.

Myloshyk V. I.

THE PROBLEM OF TRANSACTION COSTS DEFINITION

In this article the major impediment to the efficient market functioning is analyzed. That is transaction costs. The concept of transaction costs is rather new in economic theory. Thus, it is not clearly defined. Economists are still arguing about its definition. Their definitions vary from micro to macro level. The article represents an attempt to point out major approaches toward transaction costs. Moreover, it describes the main elements of transaction costs and the types of transaction costs such as ex ante and ex post transaction costs.