

УДК 005.915:658.17:061.5

Мартинец В.В.*кандидат экономических наук,
старший преподаватель кафедры управления
Сумского государственного университета***РАЗРАБОТКА НАУЧНОГО ПОДХОДА
К КЛАССИФИКАЦИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕЖЕК**

В статье представлен авторский подход к классификации транзакционных издержек. Рост транзакционных издержек в процессе взаимодействия экономических субъектов в современной институциональной среде обусловил необходимость классификации транзакционных издержек для дальнейшего учета, оценки и разработки механизма управления транзакционными издержками. В различных научных исследованиях зарубежных и отечественных авторов некоторые классификационные признаки даются разрозненно. На основе комплексного подхода автором была предложена классификация транзакционных издержек, которая охватывает семь классификационных признаков: уровень управления, сферу взаимодействия, природу возникновения, вид контракта, этап заключения сделки, степень выраженности и возможность влияния на процесс формирования.

Ключевые слова: транзакционные издержки, институциональная среда, классификация, транзакция, контракт, институты, фирма.

Мартинець В.В. РОЗРОБКА НАУКОВОГО ПІДХОДУ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У статті представлений авторський підхід до класифікації транзакційних витрат. Зростання транзакційних витрат в процесі взаємодії економічних суб'єктів у сучасній інституційному середовищі зумовило необхідність класифікації транзакційних витрат для подальшого обліку, оцінки та розробки механізму управління транзакційними витратами. У різних наукових дослідженнях зарубіжних та вітчизняних авторів деякі класифікаційні ознаки даються розрізнено. На основі комплексного підходу автором була запропонована класифікація транзакційних витрат, яка охоплює сім класифікаційних ознак: рівень управління, сферу взаємодії, природу виникнення, вид контракту, етап укладання угоди, ступінь вираженості і можливість впливу на процес формування.

Ключові слова: транзакційні витрати, інституційне середовище, класифікація, транзакція, контракт, інститути, фірма.

Martynets V.V. DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC APPROACH TO CLASSIFICATION OF TRANSACTION COST

In an article is presented authorship approach to the classification of transaction costs. The growth of transaction costs is the process of relations economic subjects in the modern institutional environment conditioned the need for classification transaction costs for further accounting, estimating and development the mechanism of transaction costs management. In different science researches of foreign and native authors some classification signs are presented separately. Based on the complex approach, the author offered the classification of transaction costs, that covers seven classification signs such as: level of management, sphere of interaction, nature of appearance, type of contract, stage of consummation of the transaction, degree of manifestation and possibility of impact on the process of formation.

Keywords: transaction costs, institutional environment, classification, transaction, contract, institutions, firm.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку господарських відносин обмін між учасниками ринку здійснюється за допомогою укладення контактів, які супроводжуються значущими транзакційними витратами. Транзакційні витрати впливають на фінансові результати діяльності підприємства. Як показує практика, гостра конкуренція і динамічне взаємодія підприємства з іншими економічними суб'єктами інституційного середовища викликає зростання витрат в загальній структурі сукупних витрат. Слід зауважити, що в теорії і практиці управління транзакційними витратами існує проблема відсутності єдиного підходу до формування понятійного апарату теорії транзакційних витрат. Визначення уваги потребує проблема ідентифікації і класифікації транзакційних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття транзакційних витрат вперше запропоновано Р. Коуза в його роботах «Природа фірми» і «Проблеми соціальних витрат» [4]. Дослідження теорії транзакційних витрат продовжив О. Уільямсон [10], який виділив транзакційні витрати, пов'язані з використанням спеціалізованих активів. Пізніше типологія транзакційних витрат розглядалась в залежності від видів і етапів укладення угоди і була відображена в роботах П. Мілгрона і Д. Робертса, І.Н. Саранової, С.С. Осмолець, Л.В. Базалиєвої [6; 9; 8; 2] і др.

Постановка завдання. Метою даного дослідження

являється розробка наукового підходу до класифікації транзакційних витрат як основи підвищення ефективності прийняття рішень в процесі укладення угоди.

Изложение основных материалов исследования. Общеизвестным является факт происхождения термина «транзакционные издержки» от английского слова «транзакция» (transaction), которое переводится как «сделка» или «обмен». В работе под транзакционными издержками мы будем понимать совокупность затрат, которые несут экономические субъекты в процессе заключения транзакции (сделки), связанных с действием рыночного механизма.

Существует многообразие видов транзакционных издержек. Рассмотрим типологии транзакционных издержек в зависимости от различных классификационных признаков.

В зависимости от уровня управления целесообразно выделить 4 уровня транзакционных издержек: государственный, региональный, отраслевой, уровень предприятия, которые мы рассмотрим более детально.

1. На уровне государства мы выделяем внутренние и внешние транзакционные издержки.
2. На уровне региона возникают региональные и межрегиональные транзакционные издержки.
3. Отраслевые транзакционные издержки, их величина и структура зависят от специфики отрасли.
4. На уровне предприятия (фирмы) транзакционные издержки – это издержки, которые возникают в результате взаимодействия фирмы в рыночной среде.

К трансакционным издержкам фирмы относят:

4.1. Трансакционные издержки взаимодействия «фирма – формальный институт».

4.2. Трансакционные издержки торговой деятельности.

4.3. Трансакционные издержки финансовой деятельности.

4.4. Трансакционные издержки внутрифирменного взаимодействия.

4.5. Внешние издержки.

Под внешними трансакционными издержками мы понимаем затраты от рыночных сделок, которые не отражаются в цене сделки и положительно или отрицательно влияют на третьи лица, которые не берут участия в сделках.

Одним из распространённых признаков классификации трансакционных издержек есть выделение трансакционных издержек в зависимости от сферы взаимодействия, как внутри фирмы, так и во внешней среде.

Ряд исследователей [3; 10; 11] в рамках фирмы выделяет следующие трансакционные издержки: издержки упущенных возможностей, издержки «институционального склероза», издержки статусной активности, издержки на поддержку общности убеждений.

Заслуживает внимания подход И.Н. Сараевой к классификации трансакционных издержек, которые возникают в процессе предпринимательской деятельности [9, с. 154-155]. В своем исследовании И.Н. Сараева выделяет шестнадцать этапов предпринимательской деятельности и присущие каждому этапу трансакционные издержки.

С.С. Осмолец в своей работе [8, с. 32] трансакционные издержки классифицирует по критерию влияния на результаты хозяйственной деятельности предприятия. Таким образом, трансакционные издержки можно разделить на две группы:

1) общехозяйственные трансакционные издержки, возникающие на уровне административного управления. Это издержки доступа к ресурсам и правам собственности, оппортунистического поведения, спецификации и защиты прав собственности;

2) трансакционные издержки, возникающие в процессе осуществления хозяйственной деятельности. Это издержки поиска информации, ведения переговоров и заключения сделки, измерения, осуществления расчетов.

В зависимости от сферы взаимодействия мы выделяем трансакционные издержки двух типов:

1. Трансакционные издержки, возникающие в результате осуществления сделки между предприятием-производителем и другими экономическими субъектами институциональной среды, а именно:

1.1. Трансакционные издержки взаимодействия между предприятием-производителем и предприятием-потребителем.

1.2. Трансакционные издержки взаимодействия между предприятием-производителем и предприятием-поставщиком сырья и материалов.

1.3. Трансакционные издержки взаимодействия между предприятием-производителем и институтами.

2. Трансакционные издержки, возникающие в результате следующих внутрифирменных взаимодействий:

2.1. Собственник предприятия – менеджмент предприятия.

2.2. Менеджмент предприятия – руководители подразделений.

2.3. Руководители подразделений – работники.

2.4. Работники – работники.

В целом, трансакционные издержки деятельности предприятия можно разделить на: единичные, условно-постоянные и условно-переменные. Единичные трансакционные издержки – это издержки, связанные с регистрацией предприятия, оформлением проектной документации, лицензированием. Структура и размер условно-постоянных трансакционных издержек зависит от специфики деятельности и размеров предприятия. Величина условно-переменных трансакционных затрат зависит от фискальной и монетарной политики государства.

Функционируя в институциональной среде предприятия, заключает различного рода контракты. В институциональной теории выделяют три типа контрактов: классический, неоклассический, имплицитный контракт [7, с. 238-239].

В классическом контракте определены все условия взаимодействия сторон, он имеет стандартную форму. Неоклассический контракт имеет нестандартную форму и индивидуальный характер для каждой сделки. Имплицитный контракт регулирует внутрифирменные трудовые отношения.

Следовательно, трансакционные издержки можно классифицировать в зависимости от типа контракта: трансакционные издержки классического контракта, трансакционные издержки неоклассического контракта, трансакционные издержки имплицитного контракта. Заключение того или иного типа контракта будет сопровождаться различными видами трансакционных издержек.

Классическим подходом в типологии трансакционных издержек является классификация издержек в зависимости от этапа заключения сделки:

– издержки, предшествующие заключению сделки, зависят от среды заключения сделки и типа контракта. Эти издержки включают в себя издержки поиска информации о рыночной конъюнктуре и потенциальных потребителях;

– издержки на заключение трансакции включают затраты на ведение переговоров и заключения трансакции, а также издержки измерения и осуществления расчетов;

– издержки, возникающие, после заключения сделки, которые включают:

– во-первых, затраты связанные с форс-мажорными обстоятельствами и непредвиденными событиями, имеющие место при нарушении условий заключения и реализации сделок;

– во-вторых, расходы на улаживание конфликтных ситуаций (платежи за юридические консультации);

– в-третьих, если стороны не могут самостоятельно разрешить возникшие конфликты в процессе осуществления трансакций, они обращаются в судебные органы, услуги которых сопровождаются значительными трансакционными издержками;

– в-четвертых затраты, связанные с «отлыниванием» и «вымогательством» (издержки оппортунистического поведения).

Данного подхода к классификации трансакционных издержек придерживаются ученые институциональной экономики: Л.В. Базалиева, П. Милгром и Д. Робертс, С.И. Архиреев.

Л.В. Базалиева [2, с. 82] предлагает классификацию трансакционных издержек в зависимости от этапов совершения предприятием трансакций. Она выделяет следующие семь этапов совершения предприятием рыночных трансакций: 1) поиск, накопле-

ние и анализ информации, которая необходима для осуществления сделки; 2) поиск потенциальных партнеров для совершения сделки; 3) выбор оптимального партнера для совершения сделки; 4) проведения переговоров, по поводу условий сделки; 5) разработку и реализация плана действий по защите от оппортунистического поведения потенциальных партнеров и контроля по выполнению условий сделки; 6) юридическое оформление сделки; 7) мониторинг реализации сделки. Перечисленные этапы осуществления предприятием рыночных трансакций сопровождаются теми или иными трансакционными издержками.

К. Менара [5, с. 30-31] выделяет четыре типа трансакционных издержек по осуществлению трансакций.

Первый – это издержки вычленения, обусловленные различной степенью технологической делимости производственных операций.

Второй – информационные издержки, состоящие из издержек кодирования, стоимости передачи сигнала, издержки расшифровки, а также издержки по обучению использования информационной системы.

Третий – издержки масштаба. Они обусловлены существованием системы обеспеченного обмена, требующего специализированной системы обеспечения соблюдения контрактов.

Четвертый – издержки оппортунистического поведения. Их существование обусловлено тем, что наказание нарушителя соглашения сопряжено с определенными издержками, что делает оппортунистическое поведение достаточно часто предпочтительным способом реализации индивидуальных целей хозяйствующих субъектов.

П. Милгрэм и Д. Робертс [6] трансакционные издержки делят на две категории: на издержки, связанные с координацией и на издержки, связанные с мотивацией.

Координационные издержки, в свою очередь, делятся на три подвида, а мотивационные – на два. К координационным издержкам относят: издержки определения деталей контракта, издержки определения партнеров, издержки непосредственной координации. Издержки определения партнеров – это издержки партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположение, их возможности выполнить данные контракты, их цены). Издержки непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания структуры, в рамках которой осуществляется сведение сторон вместе.

К мотивационным издержкам относят издержки, связанные с неполнотой информации и издержки, связанные с оппортунизмом.

С.И. Архиреев [1] предлагает расширенную и детализированную классификацию трансакционных издержек. На базисном уровне она должна включать более крупные единицы – типы трансакционных издержек, и виды издержек должны выделяться для каждого из типов издержек, связанных с потерями и издержек связанных с затратами.

К трансакционным потерям относятся: издержки непредусмотренных событий и действий; издержки, связанные с возможным различием положений контракта, издержки несогласованности законодательства или других нормативных актов, издержки отсутствия действительного контроля и принуждения к следованию законодательным нормам, издержки оппортунистического поведения.

К трансакционным затратам относятся: издержки заключения контракта, информационные издержки,

издержки спецификации и защиты прав собственности, издержки осуществления расчетов.

При оценке и учете трансакционных издержек, с нашей точки зрения, целесообразно их классифицировать на: явные и неявные. Явные трансакционные издержки – это издержки, которые отражаются в системе бухгалтерского учета, соответствующие неявные – не находят свое отражение в системе бухгалтерского учета, а именно издержки оппортунистического поведения.

Для эффективного управления в системе затрат предприятия мы выделяем управляемые и неуправляемые трансакционные издержки.

На основе проведенных исследований нами предлагается комплексный подход к классификации трансакционных издержек (табл. 1).

Таблица 1

Классификация трансакционных издержек

Классификационный признак	Вид трансакционных издержек
1. В зависимости от уровня управления	1.1 трансакционные издержки на уровне государства; 1.2 трансакционные издержки на уровне региона; 1.3 отраслевые трансакционные издержки; 1.4 трансакционные издержки на уровне предприятия
2. В зависимости от сферы взаимодействия	2.1 издержки, возникающие в результате осуществления сделки между предприятием и другими субъектами внешней среды; 2.2 трансакционные издержки, возникающие внутри предприятия
3. В зависимости от природы возникновения	3.1 единичные; 3.2 условно-постоянные; 3.3 условно-переменные
4. В зависимости от вида контракта	4.1 трансакционные издержки классического контракта; 4.2 трансакционные издержки неоклассического контракта; 4.3 трансакционные издержки имплицитного контракта
5. В зависимости от этапа заключения трансакции	5.1 издержки, предшествующие заключению трансакции; 5.2 издержки на заключение трансакции; 5.3 издержки, возникающие, после заключения трансакции
6. По степени выраженности	6.1 явные; 6.2 неявные
7. От возможности влияния на процесс формирования	7.1 управляемые; 7.2 неуправляемые

Вывод из проведенного исследования. В теории управления трансакционными издержками не существует единого подхода к классификации и определению состава трансакционных издержек. В работе проведено обобщение и систематизацию уже существующих подходов к классификации трансакционных издержек. В результате проведенных исследований предложен авторский подход к классификации трансакционных издержек. В отличие от существующих классификаций, разработанная нами классификация предоставляет возможность на основе системного подхода к формированию и управлению трансакционными издержками идентифицировать данные издержки в зависимости от уровня управления, сферы обращения, природы возникновения, степени выраженности, этапа заключения трансакции и вида контракта, возможности влияния на процесс их формирования.

Предложенный научно-методический подход к классификации транзакционных издержек позволит лицу, которое принимает решение о заключении сделки, облегчить оперирование этими затратами и создаст определенную информационную базу для принятия эффективных управленческих решений относительно целесообразности заключения тех или иных сделок.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенства в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев: монография. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
2. Базалієва Л.В. Особливості формування трансакційних витрат підприємства / Л.В. Базалієва // Фінанси України, 2002. – № 10. – С. 81–83.
3. Біла С.О. Ієрархія в інституціональній теорії фірми / С.О. Біла // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2004. – Выпуск 75. – С. 218–223.
4. Коуз Р. Фирма, рынок, право. – М. : Дело, 1993. – 192 с.
5. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М. : ИНФРА – М., 1996. – С. 30–31
6. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент / П. Милгром, Дж. Робертс – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 472 с.
7. Олейник А.Н. Институциональная экономика / А.Н. Олейник. – М. : Инфра–М., 2002. – 416 с.
8. Осмолец С.С. Транзакционные издержки столичных предприятий / С. С. Осмолец // Мн. : МНИИСЭПП, 2004. – 90 с.
9. Сараева И.Н. Проблемы оценки уровня транзакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–2. – С. 153–159.
10. Williamson O.E. Economics of governance: Framework and Implications / O.E. Williamson // Langlois R.N.(ed.). Economics as a process.–Cambridge, 1986. – P. 180–193.
11. Olson M. The Rise and Decline of National. Economic Growth, stagflation and Social Rigidities/ M. Olson. New Haven–London, 1982. – 168 p.

УДК 330.1:517.9

Маслак О.І.

*доктор економічних наук,
професор кафедри економіки*

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Мовчан І.В.

аспірант кафедри економіки

Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

ВПЛИВ ОСНОВНИХ ФОНДІВ НА РІВЕНЬ ВИРОБНИЧОЇ СКЛАДОВОЇ СТРАТЕГІЧНОЇ СТІЙКОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА: МОДЕЛЬ ОЦІНКИ

У статті розглянуто науково-практичні засади моделювання залежності виробничої складової стратегічної стійкості від основних фондів машинобудівного підприємства на основі системних процесів з використанням багатомірного кореляційно-регресійного аналізу в заданий період часу. Обґрунтована доцільність використання моделі в процесі прийняття управлінських рішень та формуванні сценаріїв майбутнього розвитку підприємства.

Ключові слова: виробнича складова, основні фонди, моделювання, кореляційно-регресійний аналіз, фактори, показники.

Маслак О.И., Мовчан И.В. ВЛИЯНИЕ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ НА УРОВЕНЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ

В статье рассмотрены научно-практические принципы моделирования зависимости производственной составляющей стратегической устойчивости от основных фондов машиностроительного предприятия на основе системных процессов с использованием многофакторного корреляционно-регрессионного анализа в заданный период времени. Доказана целесообразность использования модели в процессе принятия управленческих решений и формирования сценариев будущего развития предприятия.

Ключевые слова: производственная составляющая, основные фонды, моделирования, корреляционно-регрессионный анализ, факторы, показатели.

Maslak O.I., Movchan I.V. THE INFLUENCE OF FIXED ASSETS AT THE LEVEL OF THE PRODUCTION PART OF THE STRATEGIC STABILITY OF THE MACHINE-BUILDING ENTERPRISES: THE PRICING MODEL

In the article the scientific-practical bases of simulation of the dependence of the production element of strategic stability of fixed assets of the machine building enterprise on the basis of system processes using multivariate regression analysis in a given period of time. The expediency of using the model in the process of making management decisions and establishment of scenarios of future development of the enterprise.

Keywords: productive constituent, fixed assets, designs, cross-correlation-regressive analysis, factors, indexes.

Постановка проблеми. В процесі виробничо-господарської діяльності машинобудівне підприємство залежить від різноманітних факторів та показників, які чинять визначальний вплив на рівень стратегічної стійкості. При цьому за різних умов ринкового середовища та особливостей підприємства значення впливу цих чинників може змінюватися. Не виняток становлять і основні фонди, стан яких ідентифікує не лише виробничу спроможність підприємства,

але і є непрямим фактором успіху чи провалу підприємства.

Проведений огляд сучасних методів і моделей оцінки стратегічної стійкості показав, що на сьогоднішній день увага науковців прикута до аналізу основних її складових: виробничої, фінансової, кадрової, інвестиційної, екологічної та управлінської. Всі перелічені складові мають вагомий вплив на рівень стійкості, але якщо розглядати машинобудівне