

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

На правах рукопису

Мартинець Вікторія Володимирівна

УДК 005.915:658.17:[658.71/.75+658.8](043.5)

**УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ**  
**ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Спеціальність 08.00.04 – економіка та управління підприємствами  
(за видами економічної діяльності)

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Науковий керівник  
доктор економічних наук, професор

О.Ф. Балацький

кандидат економічних наук, доцент

Г.О. Швіндіна

Суми 2013

## ЗМІСТ

|   |     |
|---|-----|
| ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ   | 4   |
| ВСТУП   | 5   |
| РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ<br>ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ                                       | 13  |
| 1.1 Концептуальні основи виникнення теорії трансакційних витрат   | 13  |
| 1.2 Роль та особливості контрактних відносин при здійсненні трансакції  | 45  |
| 1.3 Методологічні підходи до трактування поняття "трансакційні<br>витрати" і формування класифікаційних ознак     | 53  |
| Висновки до розділу 1   | 74  |
| РОЗДІЛ 2 НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА<br>ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА                   | 77  |
| 2.1 Система витрат підприємства: роль та характеристика трансакційних<br>витрат                                   | 77  |
| 2.2 Методичні положення обліку і аналізу трансакційних витрат залежно<br>від середовища укладання трансакцій      | 99  |
| 2.3 Розробка методичних підходів до оцінки та обліку трансакційних<br>витрат підприємства                         | 115 |
| Висновки до розділу 2   | 131 |
| РОЗДІЛ 3 УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ<br>ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА                                | 134 |
| 3.1 Екологічне страхування як інструмент управління зовнішніми<br>витратами, викликаними екологічним опортунізмом | 134 |
| 3.2 Оцінка трансакційної привабливості каналів товароруку   | 148 |
| 3.3 Передумови формування організаційно-економічного механізму<br>управління трансакційними витратами             | 160 |
| Висновки до розділу 3   | 174 |
| ВИСНОВКИ  | 177 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ  | 180 |

|   |     |
|---|-----|
| Додаток А Договір страхування   | 199 |
| Додаток Б Оцінка трансакційної привабливості каналів товароруху<br>(підприємство хімічної галузі)   | 200 |
| Додаток В Оцінка трансакційної привабливості каналів товароруху<br>(підприємство машинобудівної галузі)   | 202 |
| Додаток Д Довідка про впровадження результатів дисертаційної роботи<br>на ТОВ "Сумський машинобудівний завод"   | 205 |
| Додаток Е Довідка про впровадження результатів дисертаційної роботи<br>на ТОВ «Спільне підприємство Профіпласт»   | 206 |
| Додаток Є Акт про впровадження дисертаційного дослідження у<br>навчальний процес факультету економіки та менеджменту Сумського<br>державного університету | 207 |

## ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

ТВ трансакційні витрати  
ТА трансакція  
ВП валовий прибуток  
ЧП чистий прибуток  
РП реалізована продукція  
НТП науково технічний прогрес  
ЗМІ засоби масової інформації  
НБУ Національний банк України  
ПК прямий канал  
НпК непрямий канал

## ВСТУП

Прийняття ефективних управлінських рішень у сфері контрактних відносин діяльності підприємства є однією з найважливіших проблем розвитку підприємства. В сучасних умовах розвитку господарських відносин взаємодія між учасниками ринку та всередині підприємства здійснюється за допомогою укладання трансакцій. Трансакції, за допомогою яких здійснюється взаємодія суб'єктів господарювання, з точки зору теоретичного дослідження є певного роду феноменом, оскільки вони відіграють подвійну роль: з одного боку, виступають як зв'язки між елементами системи зовнішнього та внутрішнього середовища діяльності підприємства, а з іншого – супроводжуються трансакційними витратами, які виступають окремою підсистемою.

За своєю природою трансакційні витрати виникають внаслідок взаємодії: фірми з іншими фірмами в процесі укладання торгових трансакцій, фірми з формальними інститутами та в процесі укладання внутрішньофірмових трансакцій.

**Актуальність дослідження** В умовах ринкової економіки підприємство є самостійно господарюючим суб'єктом, що здійснює вибір ділових партнерів, організовує збут продукції, проводить маркетингові дослідження, укладає угоди. Розширення ділових зв'язків ефективно впливає на діяльність підприємства, але при цьому супроводжується збільшенням величини трансакційних витрат. Частина цих витрат мають явний характер, але більшість трансакційних витрат – приховані. Незважаючи на свій прихований характер трансакційні витрати мають істотний вплив на фінансові результати діяльності підприємства. В умовах конкуренції і взаємодії підприємства з іншими економічними суб'єктами інституціонального середовища спостерігається позитивна динаміка цих витрат.

Значний внесок у дослідження теоретичних аспектів функціонування і розвитку фірми, розробку теорії контрактних відносин, теорії інституціональної економіки, теорії трансакційних витрат зробили українські

вчені, такі як С. Архієреєв, С. Біла, Т. Васильєва, Г. Гук, І. Драган та ін. Наукові основи економічної оцінки та обліку трансакційних витрат підприємства було сформовані у працях Л. Базалієвої, Н. Йохни, Г. Макухіна, Т. Резнікової та ін.

Істотний внесок у розвиток теорії управління трансакційними витратами зробили відомі закордонні економісти І. Ансофф, О. Афанасьєв, В. Вольчік Р. Капелюшніков, В. Кокорєв, Р. Коуз, С. Малахов, К. Менар, Д. Норт, Р. Нурєєв, Е. Пенроуз, В. Радаєв, Дж. Саттон, В. Тамбовцев, О. Уільямсон, Дж. Хікс, Е. Чемберлін, А. Шастітко.

Разом з тим, не зважаючи на отримані результати та накопичений досвід, наукові дослідження проблем управління трансакційними витратами підприємства, повинні, на наш погляд, поглиблюватися. Актуальними залишаються теоретичні та практичні питання щодо дослідження економічної сутності і природи виникнення трансакційних витрат, розвитку науково-методичних підходів до оцінки і обліку явних та неявних трансакційних витрат, розробки стратегії мінімізації трансакційних витрат на рівні підприємства та формування цілісного, комплексного організаційно-економічного механізму управління трансакційними витратами підприємства.

Актуальність перелічених проблем, їх практичне значення, необхідність поглиблення теоретичних і науково-методичних підходів до управління трансакційними витратами і обумовила вибір теми, напрямок, мету дослідження та сформувала структуру дисертаційної роботи.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Тематика дисертаційного дослідження відповідає державним, галузевим та регіональним науковим програмам і темам, тематиці наукових досліджень Сумського державного університету. Дисертаційна робота виконана відповідно до основних напрямів найважливіших проблем фундаментальних досліджень у галузі природничих, технічних і гуманітарних наук на 2009-2013 роки (Постанова Президії НАН України від 25.02.2009 року, №55), а

саме до таких пріоритетних комплексних міждисциплінарних досліджень: п. 4.1.5 економіка підприємства та управління виробництвом; п. 4.1.6 економіка видів діяльності та регуляторна політика; Концепції державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік, схваленою Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 21.03.2011 р. № 219-р; тематики науково-дослідних робіт Сумського державного університету, серед яких: "Теоретичні і методичні питання оцінки і прогнозування економічного потенціалу соціально-економічних систем" (№ 0107 U 009203), де автором досліджено основні положення інституційної теорії фірми, виявлено складові елементи інституційного середовища; "Розробка теорії інтегральної оцінки пореципієнтних питомих показників еколого-економічного збитку від забруднення атмосферного повітря" (№ 0108U000671), де автором розкрита економічна сутність зовнішніх (екстернальних) витрат, виявлені причини їх виникнення та запропоновані економічні інструменти управління зовнішніми витратами.

**Мета і завдання дослідження.** *Мета* дисертаційної роботи полягає в розробці теоретичних і науково-методичних підходів до управління трансакційними витратами як основи підвищення ефективності взаємодії суб'єктів господарювання в процесі укладання трансакцій.

Відповідно до мети дисертаційної роботи були поставлені такі основні завдання:

- проаналізувати й узагальнити науково-методичні підходи до трактування сутності трансакційних витрат та причин їх виникнення;
- дослідити класифікаційні ознаки трансакційних витрат та їх особливості;
- виявити умови взаємодії суб'єктів господарювання, які впливають на структуру та склад трансакційних витрат підприємства;
- розробити та запропонувати до впровадження науково-методичний підхід до ідентифікації, обліку та оцінки трансакційних витрат підприємства;

- розробити науково-методичний підхід до прийняття ефективних рішень в сфері управління трансакціями підприємства;

- розробити теоретичні і науково-методичні принципи побудови організаційно-економічного механізму управління трансакційними витратами промислового підприємства.

**Об'єктом дослідження** є процес виникнення, ідентифікації, оцінки та обліку трансакційних витрат промислового підприємства.

**Предметом дослідження** є організаційно-економічні відносини, які виникають в процесі управління трансакційними витрати підприємства.

**Методи дослідження.** Методологічною основою дисертаційного дослідження є діалектичний метод наукового пізнання, фундаментальні положення загальної економічної теорії, інституціональної економіки, сучасні теорії функціонування економічних систем, еволюційної теорії фірми, теорії ігор, теорії прав власності та трансакційних витрат.

При вирішенні поставлених у дисертаційному дослідженні завдань застосовувалися такі методи:

- ретроспективний аналіз (при дослідженні розвитку інституціональної теорії і еволюції природи фірми);

- системний підхід і методи наукового узагальнення (при визначенні економічної сутності трансакційних витрат підприємства, визначення видів трансакцій і форм контрактних відносин);

- порівняльний аналіз та групування (при класифікації трансакційних витрат підприємства за конкретними ознаками, аналізі методів оцінки тіньової діяльності підприємства);

- абстрактно-логічний та системно-структурний аналіз (при формуванні структури трансакційних витрат та розробці науково-методичних підходів до оцінки трансакційних витрат підприємства);

- метод інтерв'ювання (при опитуванні осіб, що приймають рішення в сфері контрактної діяльності підприємств машинобудівної та хімічної галузей);



- розрахунково-аналітичний метод та сценарний аналіз (при формуванні та обґрунтуванні вибору каналів товароруху в процесі розробки збутової стратегії).

Інформаційною базою дослідження є: законодавчі та нормативні акти Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, офіційні матеріали Державної служби статистики України, матеріали економічних досліджень та внутрішньої документації діяльності підприємств хімічної та машинобудівної галузей, монографії та науково-аналітичні статті вітчизняних та зарубіжних авторів, Інтернет-ресурси.

**Наукова новизна одержаних результатів** полягає у розвитку теоретичних та методичних основ управління трансакційними витратами підприємства. Наукова новизна одержаних результатів полягає в наступному:

*вперше:*

- запропоновано та визначено структурно-логічну сутність поняття "трансакційна привабливість", під яким розуміється характеристика переваг та недоліків здійснення трансакцій з позиції особи, що приймає рішення;

*удосконалено:*

- науково-методичний підхід до оцінки трансакційних витрат підприємства, який на відміну від існуючих, включає явні (пошуку інформації, ведення переговорів та укладання трансакцій, вимірювання та здійснення розрахунків, специфікації та захисту прав власності) та неявні (опортуністичної поведінки) трансакційні витрати;

- науково-методичний підхід до класифікації трансакційних витрат підприємства, який на відміну від існуючих передбачає такі класифікаційні ознаки, як: "середовище укладання трансакцій" (дозволяє ідентифікувати трансакційні витрати в легальному та тіньовому секторах економіки), "етапи укладання трансакцій" (дозволяє виділити витрати, що передують укладанню, на укладання угоди та після укладання угоди), "ступінь вираженості трансакційних витрат" (дозволяє виділити явні та неявні

транзакційні витрати), "можливість впливу на процес їх формування" (дозволяє визначити керовані та некеровані транзакційні витрати);

- методичні положення ідентифікації транзакційних витрат підприємства відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Україні, що дозволяють планувати, контролювати та аналізувати транзакційні витрати промислового підприємства;

*набули подальшого розвитку:*

- методичний підхід до формування моделі поведінки фірми в процесі укладання транзакцій, який враховує закономірності взаємодії формальних та неформальних інститутів із фірмою у процесі прийняття рішень про транзакцію;

- науково-методичний підхід до формування організаційно-економічного механізму управління транзакційними витратами промислового підприємства, який відрізняється від існуючих тим, що передбачає використання внутрішніх та зовнішніх інструментів адміністративного, економічного, нормативно-правового, соціально-психологічного та морально-етичного впливу на величину транзакційних витрат.

**Практичне значення одержаних результатів** полягає у використанні теоретичних висновків і практичних рекомендацій з управління транзакційними витратами для підвищення ефективності господарської діяльності підприємств машинобудівної та хімічної галузей.

Наукові результати дисертаційної роботи знайшли практичне застосування в діяльності промислових підприємств, що підтверджується відповідними актами та довідками про впровадження, зокрема: науково-методологічні підходи до оцінки транзакційної привабливості угод були використані в сфері контрактних відносин діяльності ТОВ "Профіпласт" (довідка № 317 від 03.12.2012 р.); науково-методологічні підходи до оцінки, обліку та мінімізації транзакційних витрат були використані в системі

збутової діяльності ТОВ "Сумський машинобудівний завод" (довідка № НР11-1986/1 від 05.12.2012 р.).

Результати досліджень автора використовуються у навчальному процесі СумДУ при викладанні дисциплін "Теорія організацій", "Менеджмент організацій", "Стратегічний менеджмент" (акт від 27.11.2012 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Дисертаційна робота є самостійно виконаною науковою працею, у якій викладений авторський підхід до визначення важливої науково-практичної задачі щодо удосконалення теоретичних та методичних засад управління трансакційними витратами підприємства. Наукові положення, висновки та рекомендації дисертаційної роботи, які виносяться на захист, одержані автором самостійно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертаційній роботі використані тільки ті положення, що є результатом особистого дослідження здобувача. Мартинец В. В. Трансакционные издержки как особый вид затрат, связанный с действием рыночного механизма / В. В. Мартинец, О. Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2004. – №5. – С. 14–23[86] Особистий внесок: розкритий економічний зміст трансакційних витрат підприємства.

**Апробація результатів дисертації.** Результати дослідження доповідались та отримали схвальну оцінку на таких конференціях: Міжнародній науково-практичній конференції "Дні науки 2005" (Дніпропетровськ, 2005 р.); Всеукраїнській науковій конференції "Екологічний менеджмент у загальній системі управління" (Суми, 2005, 2006, 2012 р.); Міжнародній науково-практичній конференції "Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти" (Полтава, 2006 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції "Актуальні проблеми соціально-економічного розвитку регіонів" (Сімферополь, 2006 р.); Всеукраїнській науковій конференції "Господарський механізм екологічно збалансованого розвитку" (Суми, 2007 р.); Міжнародній науково-практичній конференції "Система управління екологічною

безпекою" (Єкатеринбург, 2008 р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції "Проблеми економіки, управління та розвитку підприємств в сучасних умовах" (Харків, 2008 р.); Міжнародній науково-практичній конференції "Історія та перспективи соціально-економічного розвитку, державного регулювання та місцевого самоврядування Півдня Росії та України" (Суми-Курськ, 2010 р.).

**Публікації.** Основні результати дисертаційної роботи опубліковано у 18 наукових працях загальним обсягом 3,8 др. арк., з яких особисто авторові належить 3,5 др. арк., у тому числі 8 статей у наукових фахових виданнях (з них одна у співавторстві), 10 публікацій у матеріалах конференцій.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

#### 1.1 Концептуальні основи виникнення теорії трансакційних витрат

У сучасних умовах розвитку господарських відносин обмін між учасниками ринку здійснюється за допомогою контрактів, які супроводжуються значними трансакційними витратами. Виникає необхідність визначення ролі і цілей фірми в ринковій економіці. З розвитком контрактних відносин відбувається загострення внутрішніх протиріч ринкової економіки, що сприяє зародженню нового напрямку розвитку економіки інституціоналізму.

Інституціональний напрямок виник на початку дев'ятнадцятого століття, основи якого були закладені Т. Вебленом, Дж. Коммонсом, Т. Мітчелом [73]. Друга половина двадцятого століття ознаменувалася новою хвилею розвитку інституційних концепцій в економічній думці в роботах Дж. Гелбрейта, Д. Белла, У. Ростоу, Ф. Перру [21].

Інституціоналізм розширює економічний аналіз, залучаючи до нього чинники, які не були враховані класичною економічною теорією, а саме: неповнота інформації, не повна визначеність прав власності, невизначеність (очікування) і фактори деяких колективних дій в ситуації колективного вибору, які відрізняються від дій в ситуації індивідуального вибору, що розглядаються в традиційній економічній теорії. Ранні інституціоналісти заперечують вихідні принципи неокласичної економіки, такі як: існування незалежної і раціональної економічної людини, яка керується інтересами максимізації корисності; тяжіння до рівноваги; вільний доступ до отримання інформації для прийняття раціональних рішень.

Основними передумовами розвитку класичного інституціоналізму є:

- 1) неповнота пояснень і суперечності абстрактних, статистичних неокласичних теорій і тенденцій функціонування реальних ринків;
- 2) необхідність у використанні досягнень таких суспільних наук, як соціологія, психологія, антропологія і право;
- 3) невдоволення неокласичної економічної теорією, по відношенню до абсолютизації кількісного аналізу.

Основоположник інституціоналізму Т. Веблен вважав, що даний економічний напрямок спрямований на вивчення норм, звичаїв, звичок, а також їх еволюції. Засновником соціально-правової напрямки раннього інституціоналізму є американський економіст Дж. Коммонс, який проаналізував правові основи функціонування економічної системи [32].

У центрі уваги інституціоналістів знаходилися інститути, до яких відносили складові як економічної, так і політичної та правової системи суспільства. Свою увагу представники інституціоналізму сконцентрували на трьох групах проблем: взаємовідносини праці та капіталу; взаємовідносини корпорацій з дрібними та середніми підприємствами; протиріччя приватних і громадських інтересів (механізм соціального контролю над економікою і проблема національних інтересів). Вони заперечували дію механізму автоматичного встановлення рівноваги в економіці і ставили питання про необхідність втручання держави в економіку. Представники "старого" класичного інституціоналізму в своїх дослідженнях проблеми економіки розглядали через призму права, соціології та політики. Класичний інституціоналізм ґрунтується на індуктивному методі дослідження від окремих випадків до загальних тенденцій розвитку економіки. Основною проблемою дослідження є колективна форма власності та діяльність колективів. Індивід не має вільної свободи вибору, рішення приймаються під впливом колективних дій.

Основними рисами класичного інституціоналізму є (табл. 1.1):

Таблиця 1.1

## Основні риси класичного інституціоналізму

|   |   |
|---|---|
| Принципи та методи класичного інституціоналізму | Зміст принципів та методів класичного інституціоналізму   |
| Принцип цілісності                              | Об'єктом аналізу є складові інституціонального середовища   |
| Принцип системності                             | Економічні процеси розглядаються із застосуванням даних соціології, психології, політології тощо  |
| Еволюційний принцип                             | Економічних явища вивчаються у динаміці   |
| Принцип інституціонального детермінізму         | Ступінь розвитку інститутів розглядається як основна детермінанта спонтанності розвитку і є стабілізуючим фактором, що задає рамки всього подальшого розвитку |
| Метод індукції                                  | Від часткового до загального  |
| Емпіричний дослідження метод                    | Конкретний аналіз здійснюється з використанням статистичного і фактичного матеріалу   |

Аналіз робіт представників інституціоналізму дозволяє зробити висновки, що у своїх роботах вони враховують наступні фактори (рис. 1.1).

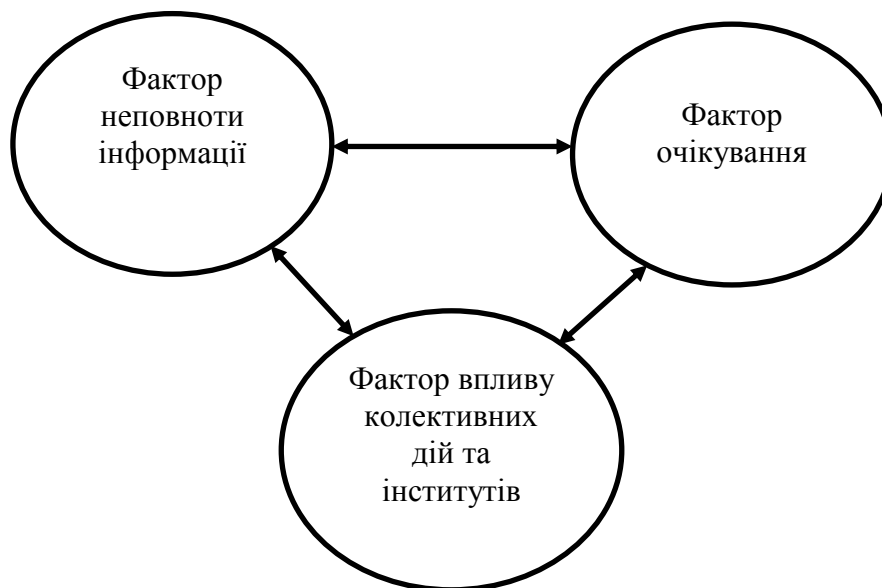


Рис 1.1. Фактори інституціоналізму

*Фактор неповноти інформації.* Об'єктом аналізу інституціональної теорії є реальний ринок, в умовах якого кожен економічний суб'єкт володіє повною інформацією про всіх суб'єктів, діючих на даному ринку. В умовах реального конкурентного ринку дана гіпотеза замінюється гіпотезою

неповноти (недосконалості) інформації. Також не працює модель економічної рівноваги, яка заснована на гіпотезі про повноту інформації. Оскільки для економічного прогнозу діяльності підприємства необхідна не статична інформація, а динамічна, яку практично неможливо отримати в умовах економічної рівноваги.

*Фактор очікування.* У ринковій економіці економічні суб'єкти працюють в умовах неповної інформації та зовнішнього середовища, що динамічно розвивається. Таким чином, економічна система базується головним чином на очікуваннях, а не на фіксації поточного стану справ.

*Фактор впливу колективних дій та інститутів.* Відповідно до положень інституціональної теорії принцип індивідуальних дій замінюється на принцип колективних дій. Інституціональна система представлена сукупністю інститутів, які діють в певних рамках. Це можуть бути рамки, які задані законами, певними звичаями, технологіями.

На зміну класичного інституціоналізму приходять новий напрямок інституціональної економіки неінституціоналізм (нова інституціональна економічна теорія). Основні положення неінституціоналізму представлені в таблиці (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

## Особливості та основні положення неінституціоналізму

| Основні положення неінституціоналізму                 | Зміст положень неінституціоналізму   |
|---|--|
| Об'єктом аналізу є трансакційні витрати               | Трансакційні витрати виникають в процесі ведення переговорів, укладання контрактів, контролю за виконанням контракту, пошуку компромісів у конфліктних ситуаціях |
| Особливості взаємодії між учасниками ринкового обміну | Взаємодія між учасниками ринкового обміну відбувається шляхом укладання контрактів, що супроводжується значними трансакційними витратами                         |
| Визначення ролі фірми та інститутів                   | Функціонування фірми визначається певними інституціональними межами, в свою чергу фірма також впливає на створення інституціонального середовища                 |



На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки відносно основних постулатів нової інституціональної економічної теорії:

- центральне місце займають економічні відносини, що виникають всередині організацій, тому підхід нової інституціональної економічної теорії може бути охарактеризований як мікроекономічний;

- основну увагу приділено аналізу таких чинників як трансакційні витрати, права власності, контрактні відносини;

- в неокласичній теорії існує два види обмежень: фізичні, породжувані рідкістю ресурсів, і технологічні (процес, за допомогою якого вихідні ресурси перетворюються в готову продукцію). При цьому не враховується інституціональне середовище та витрати з укладання угод, вважаючи, що всі ресурси розподілені і знаходяться в приватній власності, права власників чітко визначені та надійно захищені. Нові інституціоналісти вводять ще один клас обмежень, які обумовлені інституціональною структурою суспільства. Вони підкреслюють, що економічні суб'єкти укладають угоди в середовищі позитивних трансакційних витрат, погано або недостатньо визначених прав власності, існуючому ризику і невизначеності;

- нова інституціональна теорія ґрунтується на двох поведінкових передумовах: обмеженій раціональності та опортуністичної поведінки. Перша відображає факт обмеженості інформації як дорогого ресурсу. У другій передумові мова йде про будь-які форми порушення взятих на себе зобов'язань і ухиляння щодо виконання умов укладання угоди;

- основна модель неокласичної теорії модель досконалої конкуренції. Відхилення від оптимальних властивостей цієї моделі розцінювалися як "провали ринку", які може усунути держава, володіючи повнотою інформації на відміну від індивідуальних економічних суб'єктів, які діють без витрат;

- інституціональна економічна теорія базується на двох концепціях: предметом вивчення першої концепції є інституціональне середовище, тобто фундаментальні політичні, соціальні та юридичні правила, в рамках яких протікають процеси виробництва та обміну. Вчені другої концепції вивчають

організаційні структури, які (з урахуванням діючих правил) створюються економічними суб'єктами в процесі укладання контрактів.

О. Уїльямсон запропонував наступну класифікацію нового інституціоналізму (рис. 1.2).

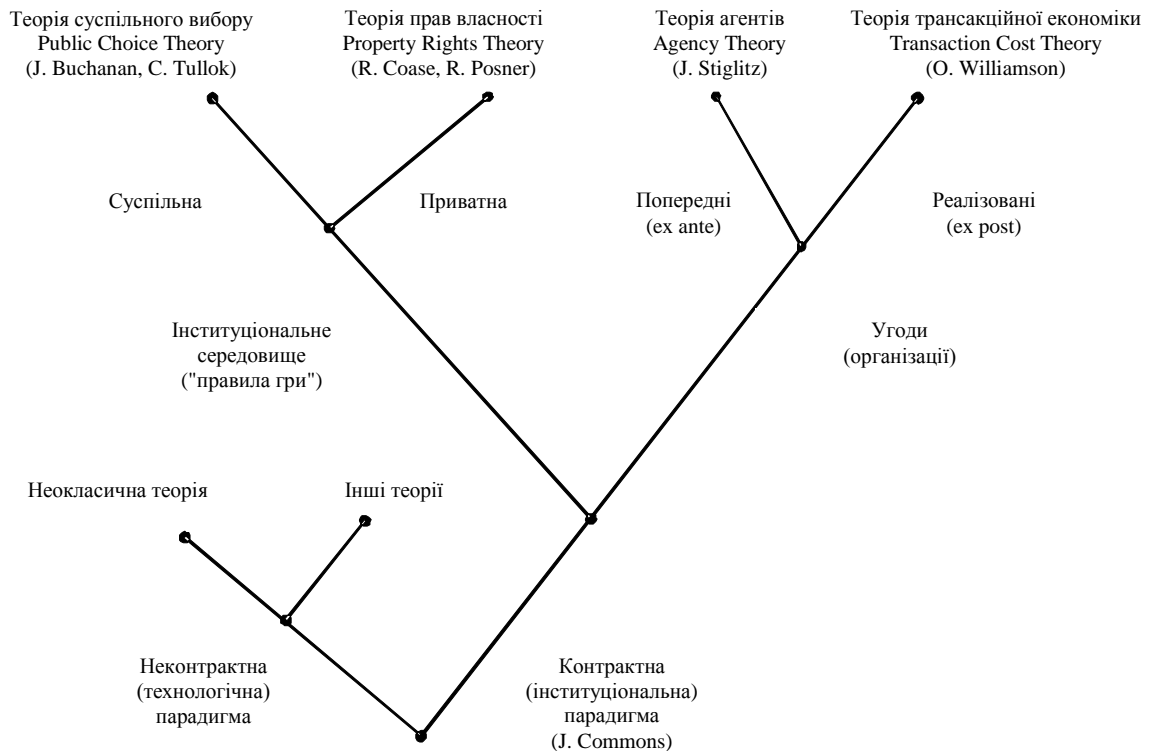


Рис.1.2. Основні підходи до аналізу організацій економіки ("дерево інституціоналізму") за О. Уїльямсоном [157]

Р. Нурєєв запропонував розгорнуту класифікацію сучасних інституціональних концепцій. (рис. 1.3). Основою нової інституціональної економіки є "традиційна" неокласична теорія та "старий" інституціоналізм. Базовим положенням неокласичної економіки виступає контрактна парадигма. Контрактна парадигма реалізується через інституціональне середовище та організації. Особливості інституціонального середовища та функціонування організацій в цьому середовищі вивчаються в теоріях

суспільного вибору, прав власності, теорії агентів та теорії трансакційних витрат.

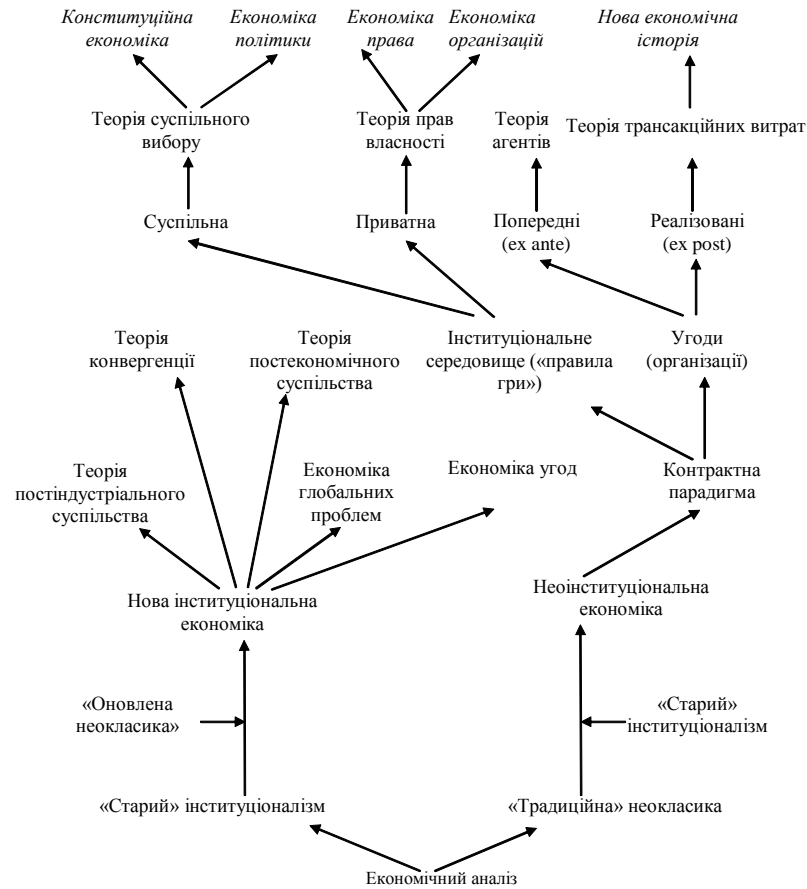


Рис.1.3. Класифікація інституціональних концепцій Р. Нуреева[118]

З точки зору нової інституціональної теорії ключовим елементом будь-якої економічної системи є інститут.

Під поняттям "інститут" розуміють [3,18,39,170] :

1. Вчинки людей або стереотипи поведінки, які можна кваліфікувати як звички. Слідування звичкою не контролюється іншими людьми, а відступ від них не викликає почуття провини чи занепокоєння. Це відрізняє їх від норм і правил.

2. Правила (включаючи звички, звичаї, норми). Вони визначають взаємовідносини між людьми, встановлюючи, що кожен з них може або не

може, повинен чи не повинен робити, а також опосередковує відносини людини до самої себе.

3. Народні погляди (або забобони). Вони виправдовують дії або пояснюють, як дії виконуються, чому здійснюються і як пов'язані між собою. Вони важливі для осмисленого участі в суспільному житті.

Існує різниця в розумінні сутності інститутів представниками старої та сучасної інституційних шкіл. Для перших – це, перш за все, соціально-психологічні феномени стереотипів мислення і поведінки, притаманних більшості громадськості, які обумовлені звичками, традиціями та соціальними нормами. Інститути – це організації з їх правилами внутрішнього розпорядку. Інституційне середовище складається з інститутів різного рівня, наприклад, фірми, громадські організації, держава. Еволюція інституціонального середовища відбувається шляхом штучного відбору кращих правил. Вчені другого напрямку вважають інститут не стільки культурним чи психологічним явищем, скільки сукупністю правових норм і неформальних правил, в рамках яких здійснюється та чи інша діяльність. Інститути – це ряд формальних і неформальних правил, які регулюють взаємодію економічних суб'єктів, а також відповідні механізми контролю за дотриманням даних правил [171].

Роль інститутів полягає в наступних положеннях:

- координація дій різних економічних суб'єктів, що дозволяє економити на витратах, які викликані дією факторів інституційного середовища та інших організацій;

- за допомогою певних формальних і неформальних правил відбувається перерозподіл ресурсів, витрат і вигод;

- інститутам притаманна система стимулів (позитивних і негативних), без якої вони існувати не можуть;

- інститути забезпечують свободу і безпеку дій економічних суб'єктів при укладенні трансакцій;

- інститути скорочують трансакційні витрати (тобто витрати на пошук і обробку інформації, оцінку і специфічний захист того чи іншого контракту) [29,52,82]. Узагальнення теорії та практичних напрацювань вчених у галузі інституціональної економіки дає можливість виділити наступні види інститутів (табл. 1.3) [5,19,29,52]:

Таблиця 1.3

## Класифікація інститутів

| Класифікаційна ознака                 | Вид  |
|---------------------------------------|--|
| За походженням                        | Природні<br>Штучні   |
| За рівнем формалізованості            | Формальні<br>Неформальні   |
| За типом виникнення                   | Первинні<br>Вторинні   |
| Залежно від середовища функціонування | Внутрішні<br>Зовнішні  |
| За сферами функціонування             | Інститути держави<br>Інститути ринку<br>Інститути фірми<br>Інститути економіки<br>Інститути політики<br>Інститути ідеології, та інші |
| За поширенням                         | Загальні<br>Групові<br>Одиничні  |

З точки зору походження соціально-економічні інститути можна розділити на два класи – *природні* і *штучні*. Природні інститути виникають спонтанно залежно від ситуації, що склалася як протидія певним умовам інституційного середовища. До штучних відносять інститути, сформовані людськими діями, що діють відповідно до ідеальної нормативної моделі.

За рівнем формалізованості інститути поділяються на *формальні* і *неформальні*, які спираються відповідно на формальні і неформальні правила. Формальні інститути представлені законодавчою, виконавчою та судовою владою. Неформальні інститути представлені інститутами ідеології, діяльність яких спрямована на збереження і підтримку ідеологічних, моральних принципів і цінностей взаємодії в суспільстві.

За типом виникнення інститути розмежовуються на *первинні* та *вторинні*, відповідно існують первинні та вторинні контракти. Первинні інститути утворюються самостійно під дією інституціонального середовища. Вторинні інститути є похідними від первинних і утворюються на основі первинних інститутів, тобто завдяки реорганізації первинних інститутів.

Виділяють *внутрішні* і *зовнішні* інститути. Характеристики організації в рамках даного об'єкта є внутрішнім інститутом, тоді як при взаємодії з іншими економічними суб'єктами інституційного середовища організація є зовнішнім інститутом.

За *сферами функціонування* виділяю інститути ринку, фірми, домашніх господарств, держави, економіки, політики, ідеології, етики і т. д.

За *поширенням* можна виділити:

- 1) загальні інститути (наприклад, закон про власність);
- 2) групові інститути (наприклад, закон про товарні біржі);
- 3) одиничні інститути (наприклад, специфічний контракт на купівлю особливо складного виробу).

В рамках нової інституційної економіки виділяють два поняття, які принципово відрізняються один від одного: "інститут" і "організація". Під інститутом розуміється "сукупність правил, пов'язаних з ними механізмів реалізації та норм поведінки, структуруючих і полегшуючих взаємодію між людьми". Сукупність інститутів утворюють інституційне середовище. Інституційне середовище – сукупність основоположних політичних, соціальних, юридичних правил і норм поведінки, які складаються в процесі взаємодії економічних суб'єктів і які є основою для виробництва, обміну, розподілу та споживання.

Організації також структурують взаємовідносини між людьми, але це вже не "правила гри", а ієрархічна структура, яка складається з рівнів управління і функціональних областей, а також зв'язків між ними. Дана ієрархічна структура має мету, політику і стратегію діяльності. У поняття "організація" включаються політичні установи, економічні структури

(фірми), громадські установи (церкви, клуби), освітні установи (школи, університети). Інститути та організації знаходяться в діалектичному взаємозв'язку, проте інституціональне середовище впливає на виникнення та розвиток організацій. Наведемо порівняльну характеристику між інститутом і організацією (табл.1.4).

Таблиця 1.4

Порівняльна характеристика між поняттями "інститут" і "організація"

| Інститут   | Організація  |
|--|--|
| Макро інституціональна категорія   | Мікро інституціональна категорія   |
| Визначає межі взаємодії в цілому на макрорівні   | Визначає межі взаємодії всередині ієрархії   |
| Діяльність спрямована на отримання суспільного блага   | Діяльність спрямована на отримання економічної і соціальної вигоди   |
| Створюють інституціональне середовище і впливають на діяльність, утворення та розвиток організацій | Здійснюють вплив на діяльність інститутів через інституціональні угоди   |
| Регулює трансакції на макрорівні   | Регулює трансакції, задані чіткими межами з зовнішнім середовищем та внутрішньофірмові трансакції  |
| Визначають структуру та розмір трансакційних витрат на макрорівні                                  | Визначають структуру та розмір трансакційних витрат взаємодії на рівні ієрархії та створюють координаційний механізм управління трансакційними витратами торговельних трансакцій |

Інститути та організації знаходяться в діалектичному взаємозв'язку, який представляє трьохрівневу систему, що складається з наступних елементів: економічні суб'єкти (організація), інституційні угоди, інституційне середовище. Розглянемо вплив даних складових один на одного (рис.1.4).

Трьохрівнева система взаємодії: *економічні суб'єкти (організації, фірми, підприємства) – інституціональні угоди – інституціональне середовище*, проявляє себе в таких видах взаємного впливу [171,с.46]:



Рис.1.4. Трьохрівнева система взаємодії: економічні суб'єкти (організації, фірми, підприємства) – інституціональні угоди – інституціональне середовище

1. Вплив організації, фірми, підприємства на інституціональні угоди. Інституційні угоди є добровільними домовленостями, в яких інтереси індивідів відіграють вирішальну роль в укладанні цих угод.

2. Вплив інституціональних угод одну на одну. Виділяють три типи інституціональних угод: фірма, гібридні угоди, ринок. Фірма і ринок координують діяльність один одного. Вони є вертикальною інтеграцією, тобто їх економічні відносини оформлені за допомогою зовнішніх контрактів. Крім того, існують гібридні форми інституційних угод, такі як субпідряд або франчайзинг. Вони являються горизонтальною інтеграцією, діяльність яких координується за допомогою внутрішніх контрактів.

3. Вплив інституційного середовища на інституціональні угоди. Інституціональне середовище – сукупність певних правил, на основі яких здійснюється економічна діяльність. Дані правила в умовах ринкової



економіки можуть змінюватися. Таким чином, зміни в податковому законодавстві, умовах ліцензування, антимонопольному та митному регулюванні впливає на ефективність інституціональних угод.

4. Вплив інституціональних угод на економічні суб'єкти. Не враховані умови, непередбачені обставини, невиконання умов контракту, усі ці фактори впливають на ефективність діяльності економічних суб'єктів.

5. Вплив інституціональних угод на інституціональне середовище. О. Уїльямсон виділяє дві форми впливу на інституціональне середовище: інструментальну та стратегічну. Інструментальна форма має координаційний характер, дозволяючи поліпшити становище всіх учасників трансакції, за рахунок змін у законодавстві. Стратегічна форма означає отримання однієї з груп спеціальних інтересів шляхом отримання додаткового прибутку, розподільчих переваг, вимагання ренти.

6. Вплив інституційного середовища на поведінку економічних суб'єктів. Економічні суб'єкти функціонують в умовах невизначеності, ризику і мінливого інституціонального середовища. Таким чином, інституціональне середовище впливає на діяльність економічних суб'єктів, умови укладення трансакцій.

7. Вплив економічних суб'єктів на інституціональне середовище. Економічні суб'єкти впливають на інституціональне середовище двома основними способами: по-перше, через участь у формуванні законодавчої, економічної, політичної та ідеологічної складових інституціонального середовища; по-друге, через укладання інституціональних угод.

Формування і розвиток того чи іншого виду економіки і суспільства визначається в першу чергу характером соціальних, політичних і економічних інститутів. В умовах ринкової економіки фірма є самостійним господарюючим суб'єктом, яка сама визначає партнерів, організовує збут своєї продукції, проводить маркетингові дослідження, укладає угоди і т.д. Розширення ділових зв'язків ефективно впливає на діяльність підприємства,

але з іншого боку супроводжується збільшенням трансакційних витрат підприємства.

Перш ніж підійти до розгляду методологічних основ аналізу та оцінки трансакційних витрат, необхідно виявити основні характеристики одного з найважливіших елементів ринкової економіки – фірми, оскільки саме діяльність фірми в ринковій економіці впливає на величину трансакційних витрат.

У даній роботі під фірмою слід розуміти саму загальну назву для підприємства, компанії, господарського товариства, комерційної організації. Розрізняють такі різновиди фірм: брокерська, венчурна, інвестиційна, інжинірингова, інноваційна, консалтингова, виробнича, торгівельна.

Фірма має наступні загальні характеристики:

1. Наявність місії і стратегії діяльності фірми;
2. Загальна мета, що не зводиться до індивідуальних цілей працівників фірми;
3. Наявність зовнішнього середовища;
4. Набір ресурсів і певний спосіб їх захисту;
5. Система офіційно затверджених норм поведінки та форм контролю за їх дотриманням;
6. Структуру стійко відтворюваних статусів (ієрархія, формальне керівництво);
7. Специфічний поділ праці між персоналом організації;
8. Наявність винагород і покарань за участь або (неучасть) у справах організації.

Крім того, фірма має юридичну, виробничу, фінансову та організаційну самостійність. Фірма виконує особливу функцію в економіці: отримує ресурси з метою виробництва товарів і послуг, а також служить інструментом розподілу ресурсів в економіці між альтернативними можливостями їх використання. Крім свого безпосереднього завдання - виробляти товари та послуги, вона виступає як джерело зайнятості та доходів

населення, джерелом податкових надходжень. Існування і зростання фірми забезпечується за рахунок максимізації прибутку і мінімізації витрат.

Існує безліч теорій фірми, які засновані на системному, функціональному і структурному аналізі фірми. Дані теорії можна об'єднати в три групи: технологічна концепція, основою якої є класична і неокласична теорії, теоретичні дослідження поведінки фірми на базі теорії ігор та інституційна концепція. Теорія фірми як цілісна концепція сформувалася в кінці дев'ятнадцятого століття. В якості її методологічних основ виступають теоретичні концепції представників маржиналістського напрямку в економіці.

Загальна концепція маржиналістського підходу базується на наступних постулатах:

- на статичному поході, який характеризується чітко визначеним рівнем виробництва, рівновагою попиту та пропозиції;
- на принципі рідкості і обмеженості ресурсів;
- на суб'єктивно-психологічних оцінках поведінки економічних суб'єктів у внутрішньому і зовнішньому середовищі;
- на дослідженні функціональних взаємозв'язків економічних явищ із застосуванням математичних методів аналізу.

В рамках маржиналістського підходу була сформована теорія граничної корисності і викладена в теоретичних положеннях вчених К. Менгера, Фр. Візер, Е. Бем-Баверка [182]. Дана концепція характеризується суб'єктивізмом, відмовою від використання математичного апарату в аналізі поведінки економічних суб'єктів. На основі цієї концепції вчені А. Маршал, Дж. Б. Кларк, К. Венсел, Ф. Еджуарта, А. Пігу [120,127], методологічною основою дослідження яких є критичний аналіз суб'єктивних оцінок граничної корисності в механізмі ціноутворення, дослідили функціональні зв'язки економічних явищ з включенням в аналіз фактору часу.

Математична концепція економічного аналізу в рамках маржиналізму була розроблена в першій половині дев'ятнадцятого століття А. Курно. У

другій половині дев'ятнадцятого століття ця концепція отримала розвиток завдяки роботам Л. Вальраса, В. Паретто, Ф. Еджуорто. У своїх роботах вони окреслили два кола проблем: вивчення впливу виробників один на одного, що призводить до загальної зміни попиту на фактори виробництва та вплив динаміки цін на цей процес. У теорії Л. Вальраса головним регулюючим механізмом є зміна структури рівноважних цін. Таким чином, з появою маржиналістського підходу в економіці починає формуватися неокласичний напрям, який представлений теорією граничної корисності, завдяки теоретичним концепціям А. Маршала, Л. Вальраса, теорії ціни В. Паретто та іншим [104,71].

В рамках технологічної концепції фірма розглядається як структура, яка оптимізує витрати при певному випуску продукції, що обумовлений технологічними особливостями виробництва. Зростання витрат на одиницю випуску при збільшенні масштабів виробництва формує технологічні межі фірми.

У рамках неокласичної теорії діяльність фірма залежить від фізичних і технологічних обмежень. Фізичні обмеження викликані рідкістю ресурсів. Технологічні – обумовлені рівнем кваліфікаційних навичок, знань, умінь, необхідних для здійснення бажаних перетворень в матеріалах, інформації та людей. Представниками даної теорії є А. Сміт, Дж. Хікс, Дж. Робінсон та інші[139].

Згідно А. Сміту, наявність великого і дрібного виробництва обумовлюється поділом праці та спеціалізацією у відповідності з масштабами виробництва. Сутність та наслідки поділу праці А.Сміт добре простежує на прикладі "шпилькової мануфактури": "складна праця виробництва шпильок розділена приблизно на вісімнадцять самостійних операцій, завдяки чому в мануфактурах такого роду десять чоловік виробляють понад 48000 шпильок в день"[146]. На думку А. Сміта фірма виступає як форма розподілу праці, спеціалізації і зростання продуктивності

праці. Крім того, фірма виступає одиницею торгівлі, в рамках концепції досконалої конкуренції.

Дослідження природи фірми в рамках технологічної концепції фірми продовжив А. Маршалл. Поняття фірми він розглянув на трьох рівнях. На першому рівні фірма розглядається, як здатність приводити в порядок складні економічні організми (за аналогією з біологічними). Організація необхідна в силу високого рівня диференціації та комплексності економічних явищ, в основі її лежить поділ праці. Розвиваючи концепцію поділу праці та спеціалізації як основи фірми, А. Маршалл наводить нові аргументи на користь значущості машинного виробництва як стимулу до розвитку фірми займатися великомасштабним виробництвом. Вона сприяє підвищенню продуктивності факторів виробництва, що використовуються в процесі виробництва. На другому рівні він ототожнює поняття фірми з поняттям промислової або індустріальної організації. Тут аналізується вплив механізації праці та використання машин. Він вводить поняття "організації праці", як фактора, який забезпечує зростання продуктивності праці. На третьому рівні А. Маршалл досліджує роль підприємця і, отже, "ділову організацію". На третьому рівні розвитку поняття фірми основним питанням стає порівняльна ефективність організаційних форм підприємницької діяльності. Під підприємницьким здібностями, як ресурсу виробництва він розуміє схильність людини до пошуку нових варіантів виробництва і організації виробництва і готовність приймати певний ризик [105].

Ще один представник неокласичного напрямку економічної теорії М. Вебер проаналізував бюрократичну організацію. М. Вебер виділив наступні характерні особливості бюрократичної організації [33]:

- завдання, необхідні для досягнення цілей, повинні розділятися на високоспеціалізовані види робіт. Працівники організації несуть відповідальність за ефективне виконання своїх обов'язків;

- розвиток ієрархії управління, за якої кожний нижчий рівень контролюється і підпорядковується вищому рівню;

- чітко визначені посадові обов'язки і виражена відповідальність за їх виконання. Завдання делегуються з верхніх рівнів ієрархії управління, таким чином створюється ланцюг команд;

- наявність численних правил і норм поведінки персоналу;

- здійснення найму на роботу в суворій відповідності з технічними кваліфікаційними вимогами. Захищеність службовців від довільних звільнень.

У своїй роботі "Теорія монополістичної конкуренції" Е. Чемберлін продовжив дослідження фірми з точки зору теорії монополістичної конкуренції. Е. Чемберлін виділяє дві форми взаємодії фірми на монополістичному ринку. При невеликому числі фірм, що діють на ринку, ціни не знижуються до конкурентного рівня, кожен економічний суб'єкт самостійно вибирає той об'єкт і ту ціну, що мінімізують сукупний галузевий прибуток. Якщо ж число фірм на ринку досить велике, вплив окремої фірми на ціну стає все менш і менш значущим, в дію вступають інші сили – в першу чергу диференціація продукту. "Диференціація може базуватися на певних особливостях самого продукту, таких як особливі властивості – фабричні марки, фірмові назви, своєрідність упаковки або тари, або ж таких, як індивідуальні особливості, що відносяться до якості, форми, кольору або стилю" [166].

В рамках існування фірми Е. Чемберлін визначає відмінність між витратами збуту та витратами виробництва. Витрати виробництва включають всі витрати, необхідні для того, щоб виробити товар чи послугу, доставити його споживачеві і вручити йому цей товар в стані придатному для задоволення потреб. Витрати збуту включають в себе всі витрати, що мають на меті створити ринок або попит на продукт.

Дж. Робінсон аналізує фірму, що діє в умовах недосконалої конкуренції. Він виділяє спеціальні поведінкові характеристики фірми: конкуренція, монополія, але й також деякі інші варіанти боротьби на ринку – конкуренція між виробниками диференційованого продукту та умови дискримінації.

Дж. Хікс розглядає фірму з точки зору теорії виробництва. На його думку, "індивіди, що ведуть торгівлю, приходять на ринок з певними товарами чи послугами і що вони можуть отримати інші товари єдиним шляхом – шляхом обміну. Але тепер ці товари і послуги можна отримати іншим шляхом – шляхом технічних перетворень або шляхом виробництва" [139]. Дж. Хікс використовує паралельний метод аналізу фірми як окремий випадок оптимізаційної поведінки індивіда. Теорія фірми – це теорія капіталу, його формування та розподілу. Якщо метою індивіда як споживача є сукупність корисності при заданому бюджетному обмеженні, то метою фірми є максимізація прибутку при обмеженості на витратах виробництва.

На початку 1970-х років американський вчений І. Ансофф [2] висунув ряд нових підходів, що стосуються розвитку фірми. Промислову організацію він розглядає як певну систему, яка здійснює взаємодію з джерелами ресурсів і зовнішнім середовищем. Виходячи з цього, було виділено два підходи до формування організаційних структур. Перший підхід – структурний підхід. В рамках даного підходу основний акцент був зроблений на внутрішній будову фірми, розподілі функцій та раціоналізації управління. Даний підхід не враховує динаміки зміни організаційних структур під впливом зовнішніх чинників. Другий підхід – динамічний. З позиції даного підходу аналізується взаємозв'язок фірми із зовнішнім середовищем і з джерелами ресурсів. Фірма розглядається в умовах стабільного зовнішнього середовища. Управлінські рішення, що приймаються менеджментом в даних умовах, мають оперативний характер і спрямовані на розвиток фірми в короткостроковій перспективі. З іншого боку вивчається вплив зовнішнього середовища на діяльність організації, яка спрямована на стратегічний розвиток.

Вчений поведінку фірми структурував за трьома напрямками (виділив три основні стратегії розвитку): досягнення економічності використання ресурсів, забезпечення конкурентоспроможності та стратегія, спрямована на підтримку активної політики в області нововведень. Залежно від того, яка стратегія переважає, обирається той чи інший вид організаційної структури.

В умовах відносно постійних зовнішніх зв'язків основною стратегією фірми є зниження витрат виробництва і цінова конкуренція. Найбільш ефективною в цих умовах є функціональна структура. Збільшення розмірів фірми і вихід на декілька ринків з різними продуктами в один і той же час призвели до появи дивізійної організаційної структури. Утворення багатонаціональних компаній і філій в різних країнах привело до появи багатонаціональної структури, матриці типу "відділення-країна".

Розглядаючи еволюцію організаційних структур І. Ансофф, виділив основні тенденції у їх розвитку. Так, уніфікована структура трансформується в множинність видів структур в єдиній організації, стабільність – в динамічність, реактивність – в плановість, структурна оптимізація – в оптимізацію організаційного потенціалу, адаптація структур – в повне конструювання структур. Основною тенденцією є усвідомлення керуючими того фактору, що фірма є складною сукупністю великого числа взаємопов'язаних елементів.

Дослідник у своїх наукових роботах досліджує такий аспект фірми, як організаційний потенціал. Основу організаційного потенціалу складає так звана культура організації, що представлена сукупністю управлінського персоналу, системою цінностей, систем та процедур. Ця частина організаційного потенціалу підлягає найбільш сильному впливу з боку обраної стратегії фірми. Також в рамках даної теорії виявляється вплив життєвого циклу виробу на зміну структури і складу організаційного потенціалу.

У рамках неокласичної теорії фірма є сполучною ланкою між ринком товарів і ринком факторів виробництва, механізмом передачі, який трансформує коливання попиту на товари в коливання попиту на фактори виробництва.

На основі технологічної концепції були сформовані такі передумови внутрішньофірмової ефективності:



1. Поведінку фірми можна описати за допомогою виробничої функції, яка визначає, що метою будь-якої фірми є максимізація прибутку.

2. Передбачається, що якщо діяльність фірми описується її виробничою функцією, то при всіх можливих комбінаціях факторів виробництва забезпечується максимальний випуск продукції.

3. Передбачається, що фірма обирає комбінацію факторів з найменшими витратами для кожного можливого обсягу випуску продукції.

4. Межі та розмір фірми визначаються на основі оптимального співвідношення обмежених факторів виробництва, що забезпечують отримання максимально чистого доходу. Це передбачає раціональну поведінку економічних суб'єктів і безоплатність ринкових трансакцій.

5. Технологічна операція є структурною одиницею організації, яка отримана на основі використання принципу поділу праці з наступною координацією розділених частин в єдине ціле.

6. Фірма в зовнішньому середовищі працює в умовах ризику і невизначеності. Ринок є домінуючою формою економічної організації.

7. Фірма представляє собою ієрархію у вигляді бюрократичної організації. Ефективною організаційною структурою є функціональна, яка будується за принципом "одна функція - один структурний підрозділ".

8. Зміна у зовнішньому середовищі не впливає на організаційну структуру фірми. Структура залишається жорсткою, деяка гнучкість властива лише визначенню посадових обов'язків ряду працівників або окремих структурних підрозділів.

Альтернативною неокласичній концепції природи фірми є дослідження поведінки фірми на основі теорії ігор. Теорія ігор не пояснює природу фірми та її роль в економіці, не розкриває внутрішній механізм реалізації тієї чи іншої організаційної структури фірми. За допомогою теорії ігор досліджується стратегічна поведінка фірми, яка впливає на вибір подальшого варіанту поведінки конкурентів, постачальників і споживачів даної фірми. Апарат теорії ігор дозволяє досліджувати велику кількість ринкових

стратегій, при цьому виявляючи весь спектр конкурентних та монопольних процесів. У подальшому на основі теорії ігор розроблено підхід до аналізу поведінки фірми, конкуренції та конкурентних взаємовідносин на ринку. Ця теорія розглядається в роботах Дж. Саттона. Теорія Дж. Саттона побудована на принциповій неможливості визначення однозначної залежності між рівнем конкуренції в галузі та величиною галузевої прибутку фірми стосовно положення фірми на ринку. У своїй роботі Дж. Саттон приділяє значну увагу неповоротнім витратам, яким відводиться особлива роль у визначенні стабільних ринкових конфігурацій. Він виділяє два типи неповоротних витрат – екзогенні та ендогенні. До екзогенних неповоротних витратам відносяться витрати ліцензування діяльності фірми, а також витрати пов'язані з виходом виробництва на мінімально ефективний рівень. Екзогенні витрати представлені витратами на рекламу, і інші методи стимулювання збуту, і витрати на НДР. Динаміку ринку Дж. Саттон розглядає в два етапи: на першому етапі фірма вирішує, чи доцільно їй входити в галузь, на другому етапі фірми, які увійшли в галузь починають конкурувати між собою. Галузь, де неповоротні витрати мають переважно екзогенну природу, демонструють традиційну ринкову динаміку. При однакових розмірах ринку і величинах неповоротних витрат рівень конкуренції буде зростати з посиленням конкуренції між фірмами, чим менше є рівень конкуренції, тим вище прибуток, який отримують фірми і тим більше число фірм може увійти на ринок. Наявність неповоротних витрат екзогенної природи породжує конкурентну структуру ринку. Якщо неповоротні витрати мають ендогенну природу, то на великому ринку зростають витрати на стимулювання збуту і лише великі фірми можуть увійти на ринок і вижити. Якщо ж витрати на стимулювання збуту будуть незначні, тоді на ринку буде функціонувати досить значне число порівняно невеликих фірм [1].

Інший напрямок теорії фірми був досліджень в теорії прав власності. Відповідно до даного наукового напряму фірма як організація являє собою інститут, в рамках якого суперечливі цілі конкуруючих між собою

господарських суб'єктів приводять у стан рівноваги за допомогою системи двосторонніх взаємовигідних добровільних контрактів, які подібно до ринку врівноважують взаємовідносини, що виникають серед співробітників фірми. Центральною проблемою теорії прав власності є проблема раціонального використання обмежених, рідкісних ресурсів. В рамках організації господарські суб'єкти вступають у відносини, в результаті яких формуються права власності. Права власності являють собою такі санкціоновані (економічно, юридично, етично) і прийняті в суспільстві (формально і неформально) поведінкові відносини між економічними суб'єктами, які визначають перелік можливих способів використання обмежених ресурсів як виняткову прерогативу окремих індивідів або груп. Таким чином, з позиції прав власності фірма визначається як пучок прав власності на набір матеріальних і нематеріальних активів. Власник активів визначає сам способи використання активів і наділений правом контролю їх використання, в той час коли в контракті ці моменти не обмовляються. Структура власності впливає на стимули економічних суб'єктів до специфічних інвестиціям та на вибір форми взаємодії – спільна власність в рамках однієї фірми або роздільна власність безлічі фірм[54,56].

Інший напрямок досліджень природи і сутності функціонування фірми пов'язаний з інституційною парадигмою.

Перегляд неокласичних постулатів теорії фірми інституціоналістами відбувається за кількома напрямками:

- з точки зору інституціоналістів, неокласики при аналізі діяльності фірми використовували методологію, яка не враховує соціальні, політичні, психологічні фактори, структурні та інституційні особливості економіки;

- дослідження економічних явищ у зовнішній і внутрішньому середовищі підприємства доцільно проводити не тільки з позиції статичного підходу, але і в динаміці;

- в неокласичній теорії не приділяється увага таким цільовим функціям, як максимізація обсягів виробництва, розширення частки ринку,

технологічне лідерство, цінова конкуренція, виживання та розвиток фірми у довгостроковій перспективі;

- неокласики розглядають фірму в умовах монополії, інституціоналісти висувають новий науковий напрям, який враховує особливості інституціонального середовища, його вплив на діяльність фірми і одночасно вплив фірми на динаміку інституційного середовища. Фірма в концепції інституціоналізму трактується як мережу двосторонніх довгострокових контрактів між власниками ресурсів, укладення яких супроводжується трансакційними витратами. Таким чином, передумова про максимізацію корисності неокласичної теорії трактується в теорію мінімізації трансакційних витрат.

З позиції інституціонального підходу фірма розглядається як сукупність довгострокових контрактів, яка має внутрішню структуру управління.

Основоположником даного напрямку вважається Р. Коуз. [66] Фірму Р. Коуз розглядає як організаційну структуру, яка виступає не тільки як суб'єкт ринкових відносин, але і як замінник ринку. Основна причина існування фірми за Р. Коузом – наявність і величина трансакційних витрат, відповідно – фірма призначена для мінімізації трансакційних витрат. На основі робіт Р. Коуза розвиваються нові підходи до аналізу причин виникнення фірми і природи трансакційних витрат.

Згідно Д. Норта [117] фірма виступає інституціональною структурою суспільства. З одного боку фірма формується як функція інституціональних обмежень, з іншого боку виступає функцією таких обмежень як технології, доходи та уподобання. Взаємодії між цими обмеженнями утворюють потенційні можливості максимізації доходу для економічних суб'єктів.

Інший підхід до дослідження природи фірми був запропонований Ф. Найтом [114]. Виникнення фірми Ф. Найт пов'язує з невизначеністю. Основними функціями фірми є: координація та контроль. Поряд з фірмою функціонує ринок. Фірма в ринковому середовищі функціонує в умовах

невизначеності, щодо майбутніх цін, обсягів поставок конкурентів, якості сировини, що призводить до виникнення трансакційних витрат.

Надалі інституціональна теорія фірми була розглянута в роботах А. Алчіана, Х. Демсеца, О. Уільямсона. З їхньої точки зору фірма – група працівників, діяльність яких координується менеджерами. Виникнення і функціонування фірми залежить від суми валових витрат: виробничих (трансформаційних), управлінських і трансакційних.

Взаємодія фірми і ринку здійснюється за допомогою укладення трансакцій, яка породжує різні механізми зниження трансакційних витрат. Виходячи з цього, зниження трансакційних витрат фірми до нуля не може ліквідувати виробничі та управлінські витрати, а відповідно фірма не може бути заміщена ринком і навпаки.

О. Уільямсон, також як і інші дослідники інституціональної економіки, розглядає фірму і ринок, як практично різні способи координації господарської діяльності. Причинами виникнення фірми з його точки зору є специфічність активів і зменшення ступеня опортуністичної поведінки. Таким чином, згідно інституціональної теорії ринок і ієрархічна організація (фірма) представляють два альтернативні способи координації економічної діяльності за допомогою створення форм контрактних відносин.

Фірма є додатковою по відношенню до ринку формою координації. В рамках інституціональної теорії фірми були сформовані переваги фірми перед ринком. До таких переваг доцільно віднести:

1. Переваги в управлінні та координації діяльності фірмою, оскільки існує чітка ієрархія і великий вибір інструментів управління.
2. Структурні переваги: організаційна структура фірми більш гнучка, ніж ринкова інфраструктура.
3. Фірма має єдині цілі і стратегію діяльності. На ринку існує безліч економічних суб'єктів, які мають різні цілі.

4. У фірмі ресурси розподіляються за результатами діяльності підрозділів, що дає можливість інвестувати перспективні проекти, координувати і контролювати їх.

5. Переваги в мотивації працівників фірми. Оскільки організація є єдиним механізмом і працівники мають певні стимули, що полегшує створення ефективної системи мотивації всередині фірми.

6. Переваги у вирішенні конфліктів. Якщо міжфірмові конфлікти вирішуються судовими органами, це вимагає значних фінансових і часових витрат. Внутрішньофірмове вирішення конфліктів – обов'язок менеджменту організації.

Таким чином, ринок і фірма представляють два альтернативні способи координації економічної діяльності за допомогою створення форм контрактних відносин. Фірма є додатковою по відношенню до ринку формою координації. Поряд з ринком існує фірма, яка трактується як ринкова структура і механізм для забезпечення росту. Основне завдання фірми прийняття рішення, що виробляти і як це виробляти.

На основі досліджень теорії організації, теорії фірми, ми прийшли до наступних висновків щодо низки економічних понять: організація, фірма, підприємство.

Організація – тип організаційно-економічних відносин, які виникають у внутрішньофірмовій взаємодії. Організація являє собою форму об'єднання людей для їх спільної діяльності в рамках певної структури, для виконання заданих функцій і вирішення певного кола завдань. Фірма представляє собою цілеспрямовану одиницю господарювання. Цілі створення фірми детермінуються можливостями, наданими інституціональним середовищем. Фірма це саме загальна назва для підприємства, компанії, комерційної організації. Підприємство – сукупність елементів організаційної системи, що діє як єдина цілеспрямована одиниця господарювання для здійснення виробничої та економічної діяльності за допомогою укладення трансакцій. Надалі, кажучи про фірму, ми маємо на увазі загальні закономірності

організації процесу господарювання, як для організації, так і для промислового підприємства.

Необхідно підкреслити подвійність природи фірми. Фірма з одного боку є об'єктом, який схильний до впливу існуючої інституційного середовища, а з іншого боку є суб'єктом, який змінює це середовище. По відношенню до інституціональному середовищі фірма грає наступні ролі:

- роль генератора та розповсюджувача інформації у внутрішній і зовнішній середовищі підприємства ("виробник-споживач", "роботодавець-працівник", "роботодавець-трудоий колектив" і т.д.);

- роль інкубатора інститутів (діяльність фірми дає можливість формування нових інститутів для збалансованості інституційного середовища);

- роль координатора соціально-економічних відносин ("фірма-інститут", "роботодавець-працівник" і т.д.) [75,116].

В рамках інституціональної теорії була сформована теорія фірми на основі трансакційних витрат. Сутність даної теорії полягає в наступних положеннях:

1. Діяльність економічних суб'єктів може бути здійснена в наступних системах (типах інституційних угод): ринок, контрактна система, внутрішньофірмова ієрархія.

2. Діяльність фірми в зовнішньому середовищі здійснюється в ринковій і контрактній системах. Таким чином, можна визначити ефективність діяльності фірми в умовах ринку і в умовах контрактної системи. З одного боку, при визначенні ефективності в умовах ринку економічні суб'єкти зіставляють результати (отриману виручку) і витрати (витрати, які були понесені в процесі виробництва і реалізації продукції). З іншого боку, ефективність визначається шляхом зіставлення ризику і невизначеності, без обліку трансакційних витрат на ринкові трансакції. При незначному ризику та міри невизначеності, яка властива для всіх економічних суб'єктів у конкретному зовнішньому середовищі можна зробити висновок про досить

високу ефективність функціонування ринку. В умовах контактної системи у фірми є вибір: по-перше, між ринком і контактною системою, по-друге, фірмі доцільно понести додаткові витрати, пов'язані з контактними відносинами, але при цьому знизити ризик і ступінь невизначеності або працювати з нульовими трансакційними витратами, але при цьому мати підвищений ризик і невизначеність, пов'язані з зовнішнім середовищем.

3. Межі та розмір фірми визначаються на основі врахування трансакційних витрат. Цільовою функцією діяльності фірми є мінімізація трансакційних витрат.

4. Фірма представлена внутрішньофірмової ієрархією у вигляді бюрократичної організації. Ефективними організаційними структурами є дивізійна і матрична структура.

5. У вирішенні питання про структурну одиницю в даній теорії немає нічого принципово нового. Елементарної структурної одиницею фірми є технологічна операція, отримана на основі використання принципу поділу праці в подальшому об'єднанні цих операцій в єдиний процес.

6. Фірма функціонує в інституційному середовищі, яка впливає на діяльність фірми, аналогічно і фірма впливає на формування даного середовища.

7. Всередині фірми здійснюються спроби зменшення рівня впливу бюрократичного апарату.

8. Трансакція є базовою одиницею аналізу.

9. З позиції інституціональної теорії інституціональна структура ринкової системи включає такі інститути, як ринок і фірма. Крім поняття інституту, для пояснення існування внутрішньої структури фірми використовуються такі поняття як трансакційні витрати, опортуністична поведінка, асиметричність інформації, специфічність ресурсів і контрактні відносини.



10. Взаємодії між економічними суб'єктами супроводжується опортуністичним поведінкою. Укладання відповідного контракту (договору) захищає інтереси економічних суб'єктів.

11. В інституційній економіці фірма являє собою сукупність, як внутрішньофірмових контрактів, так і контрактів взаємодії у зовнішньому середовищі.

Таким чином, фірма, яка функціонує в ринковій економіці здійснює обмін благами, який супроводжується значними трансакційними витратами. Зростання трансакційних витрат, пов'язаний зі збільшенням частоти угод і їх укладанням, спричиняє виникнення інститутів, які дають можливість зменшити ці витрати, пом'якшити проблему невизначеності і таким чином не тільки більш чітко структурувати взаємодію економічних суб'єктів, але і сприяти підвищенню загальної ефективності ринкової системи.

Представники класичної школи економічної теорії стверджували, що координація економічної системи відбувається за допомогою конкуренції та цінового механізму. Але економічна система складається з підсистем, серед яких значне місце займає фірма. Вчені інституційного напрямку вважають, що існує, принаймні, два механізми координації: ціновий механізм розподілу ресурсів відповідно до потреб ринку та організаційний механізм – ієрархія. Перший механізм відповідає ринковому способу організації трансакцій, а другий є альтернативним засобом організації однакових трансакцій.

Неокласична теорія зосереджує увагу на тому, що основні витрати ринкового саморегулювання пов'язані із забезпеченням ринкових цін, а зміни останніх, у свою чергу, слугує методом ефективного розподілу ресурсів і забезпечення рівноваги попиту та пропозиції. Р. Коуз, навпаки, пов'язував свою теорію організації з тим, що використання цінового механізму породжує витрати, обумовлені необхідністю знаходження величин відносних цін. Тому, створивши певну організацію, можна спрямувати ресурси на потреби ринку з меншими витратами, ніж при ринкових операціях. Таким

чином, на позитивну динаміку трансакційних витрат здійснює вплив фактор обмеженості благ.

Обмежені блага мають комплекс характеристик, які можна розділити на дві групи: фізичні та правові. Перша група включає такі властивості, як: розмір, форма, смак, колір, запах, хімічний склад, вага, розташування в просторі і в часі. До другої групи відносять: правомочність, складові прав власності. Двом типам характеристик благ відповідають дві функції: трансформаційна і трансакційна, які дозволяють створювати їх і змінювати. Трансформаційною називається функція, спрямована на здійснення зміни фізичних властивостей. Трансакційною вважається функція, пов'язана зі зміною характеристик, що відносяться до прав власності. Таким чином, ресурси, пов'язані з реалізацією трансформаційної функції, утворюють елементи трансформаційних витрат, а ті ресурси, використання яких обумовлює зміну прав власності, формують трансакційну складову витрат виробництва. У результаті зниження трансакційних витрат розширюється місткість ринку, що дозволяє фірмі компенсувати зростання трансформаційних витрат. Саме структура і динаміка трансакційних витрат (разом з трансформаційними витратами і технологіями) визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій. Дана обставина дозволяє стверджувати, що не лише технологія, але й інститути є чинником економічного зростання. Зміни в технології впливають на рівень трансформаційних витрат, тоді як інституційні зміни призводять до зростання або зниження трансакційних витрат. Крім цього: по-перше, зміна в технології впливає на рівень трансакційних витрат і, по-друге, інституційні зміни впливають на рівень трансформаційних витрат.

На думку Д. Ероу [176], в ціновій системі трансакційні витрати впливають на ціни продавців і ціни покупців і тим самим призводять до витрат, завдаючи, з точки зору традиційної економічної теорії збиток суспільного добробуту. З цієї позиції трансакційні витрати діють як податок. Однак розподіл трансакційних витрат багато в чому залежить від

результативності стратегічного конкурентної поведінки сторін. Разом з тим, податки іноді включають як один з елементів до складу трансакційних витрати. Це можливо, якщо припустити, що податки – плата за трансакційні послуги, що надаються державою зі специфікації та захисту прав власності. Трансакційні витрати є перешкодою взаємовигідного обміну. У зв'язку з цим, виникає необхідність визначення методів і засобів, які дозволили знизити рівень трансакційних витрат і забезпечити їх розподіл так, щоб добровільний обмін став економічно доцільним.

Для здійснення добровільного взаємовигідного обміну значення має не тільки абсолютна величина трансакційних витрат, але і розподіл їх між учасниками трансакцій. Взаємовигідним вважається такий обмін, в рамках якого обидві сторони мають можливість підвищити свій добробут. Вигоди від обміну можуть бути представлені не тільки у вигляді зміни рівня корисності, але й у формі кількості одного з благ, що відповідає різниці між двома рівнями корисності: відповідному первинному розподілу благ і рівнем, який відображає результати обміну.

Якщо трансакційні витрати дорівнюють нулю, то незалежно від того, яким чином повинні розподілитися вигоди від обміну, останній повинен відбутися і розміщення ресурсів здійснюється згідно з контрактом.

Якщо ж трансакційні витрати більше нуля, то для визначення остаточного розміщення благ необхідно враховувати:

- а) абсолютну величину трансакційних витрат;
- б) розподіл тягаря трансакційних витрат між учасниками обміну;
- в) загальну величину вигід від обміну;
- г) розподіл вигід обміну.

Таким чином, можна зробити висновок, що в рамках інституціональної теорії, фірма і ринок – це практично різні способи координації господарської діяльності. Відповідно до даної теорії фірма і ринок трактується як ступінь прояву економічних відносин. Фірма розглядається як сукупність контрактів,

які є наслідком укладення ринкових і внутрішньофірмових трансакцій, що, в свою чергу, породжує різного виду трансакційні витрати.

На основі проведеного аналізу концептуальних основ розвитку теорії фірми виявлено передумови формування теорії управління трансакційних витрат як елементу загальної теорії управління фірмою (табл. 1.5).

Таблиця 1.5

Передумови формування теорії трансакційних витрат як елементу загальної теорії управління фірмою

| Вихідна концепція                 | Вплив на формування теорії трансакційних витрат  |
|-----------------------------------|--|
| Неокласична теорія                | Основним положенням є максимізація корисності, прагнення до рівноваги, вільний доступ до отримання інформації. Таким чином, трансакційні витрати практично зводяться до нуля.  |
| Теорія суспільного вибору         | Теорія пояснює поведінку людей в умовах раціонального прийняття рішень. Тісно пов'язана з підходом максимізації корисності, яка пояснює поведінку людей (суб'єктів господарювання) через прагнення до максимізації вигоди від прийняття рішення. За інших рівних умов у ході укладання угод гравці порівнюють вигоду від угоди і витрати на здійснення трансакції. |
| Теорія прав власності             | Трансакційні витрати виникають в процесі обміну правами власності.   |
| Теорія угод                       | Теорія стверджує, що окремі агенти ринку зіставляють економічні результати взаємодії і залежно від результатів зіставлення: змінюють відносини з іншими агентами (відмовляються від угоди, об'єднуються в мережу), або впливають на ринкове середовище шляхом формування нових відносин. Трансакційні витрати, як правило, викликані асиметрією інформації.        |
| Теорія ігор                       | Моделювання економічних рішень в умовах, коли результат залежить від вибору, зробленого кожним економічним агентом, коли той не має інформації про рішення, обраних іншими агентами. В умовах невизначеності, гравець може зробити вибір на користь придбання додаткової інформації, і отже, трансакційні витрати пошуку інформації зростають.                     |
| Інституціональна теорія           | Трансакційні витрати формує інституціональне середовище. Формальні і неформальні інститути створюють середовище, в якій формується механізм регулювання та контролю трансакційних витрат.  |
| Теорія управління                 | Управління трансакційними витратами підприємства здійснюється за допомогою наступних управлінських функцій: планування, організації, мотивації, обліку, регулювання і контролю. Ефективна система прийняття управлінських рішень передбачає облік, оцінку і аналіз витрат, як обмежень при прийнятті рішень  |
| Управління витратами підприємства | Трансакційні витрати розглядають у загальній структурі витрат підприємства, але вони не виділені в окрему статтю витрат, і є складовою частиною комерційних витрат.  |

В таблиці 1.5 наведені вихідні концепції, низки теорій, а саме: неокласичної, суспільного вибору, прав власності, угод, ігор, інституціональної теорії, теорії управління, управління витратами підприємства, в яких приділена увага питанню виникнення і формуванню трансакційних витрат в залежності типу та форми взаємодії економічних суб'єктів. Ці концепції є передумовою становлення основних положень теорії управління трансакційними витратами.

## 1.2. Роль та особливості контрактних відносин при здійсненні трансакції

Базовою одиницею аналізу в теорії трансакційних витрат є акт економічної взаємодії – трансакція. В економічній літературі склалися два основних напрями дослідження трансакцій (рис. 1.5)



Рис. 1.5 Основні напрями дослідження трансакцій

Виділяють такі види трансакцій: торгова, управління, раціонування. Торгова трансакція – служить для здійснення фактичного відчуження і присвоєння прав власності і свобод, і при її здійсненні необхідно обов'язкова згода сторін, основана на економічних інтересах кожної з них. Торгова трансакція – єдина форма угоди, в якій дотримується умови симетричності правових відносин між учасниками трансакцій. Відмінною ознакою даної трансакції є не виробництво, а передача благ від одного економічного суб'єкта до іншого. Об'єктом є права на блага, якими обмінюються учасники трансакції. Учасниками торгової трансакції є три сторони, кожна з яких

спочатку потенційна, а потім фактична учасниця процесу відчуження і привласнення благ: продавець, споживач і судовий орган, що виконує функцію гаранта. Здійснення даної трансакції супроводжується чотирма типами відносин і пов'язаними з ними проблемами потенційно конфліктних ситуацій:

По-перше, проблема взаємин між конкурентами, що призводить до виникнення "добросовісної" або "недобросовісної" конкуренції.

По-друге, по відношенню до покупців можливе виникнення дискримінуючих умов у формі встановлення різних цін на один і той же товар.

По-третє, в процесі переговорів можуть виникати конфлікти в результаті зловживання перевагами з укладення угод між різними учасниками переговорного процесу.

По-четверте, у випадку, якщо не виконуються умови контракту, то один з учасників звертається в судовий орган для вирішення цієї ситуації [161].

Торгова трансакція складається з наступних етапів (рис 1.6):

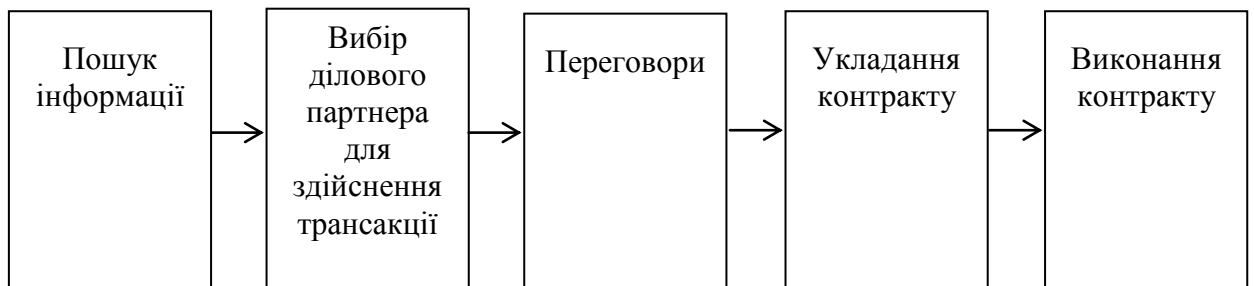


Рис.1.6. Етапи торгової трансакції

1) пошук інформації – перед тим як здійснити трансакцію, необхідно зібрати інформацію про контрагентів, які працюють на ринку, умови укладання трансакцій;

2) вибір ділового партнера для здійснення трансакції – на основі зібраної інформації про контрагентів, які працюють на ринку та умови укладання

транзакцій на рівні підприємства формується комплекс альтернатив та обирається один контрагент з яким вигідно для підприємства укласти угоду;

3) переговори – досягнення між сторонами угоди про здійснення транзакції;

4) укладання контракту – підписання угоди, яка свідчить про укладення транзакції;

5) виконання контракту – виконання умов контракту.

Транзакція управління – взаємодія між економічними суб'єктами, коли право приймати рішення належить тільки одній стороні. Даний вид транзакції існує у внутрішньофірмових відносинах, а в більш широкому плані – у внутрішньоієрархічних відносинах.

Транзакція управління існує в силу, того, що право на прийняття рішення обмінюється на дохід, очікувана корисність якого повинна перевищувати ту, яка відповідає ринковій ставці заробітної плати на ринку. Типовими прикладами транзакцій управління є поведінка робітника і майстра, начальника і підлеглого. У транзакції управління поведінка асиметрична, що є наслідком асиметричності правового становища сторін і відповідно асиметричності правових відносин.

Транзакція раціонування, припускає, що при ній зберігається асиметричність правового становища сторін, але місце керуючої сторони займає колективний орган, виконує функцію специфікації прав. Прикладами транзакції раціонування є: розробка стратегії і політики компанії радою директорів, рішення судових органів з вирішення різноманітних суперечок, що виникають між економічними суб'єктами.

В цілому виділяють ринкові і внутрішньофірмові транзакції. Ринкова транзакція – угода, яка проходить за межами фірми. Внутрішньофірмова транзакція – угода, здійснювана всередині фірми. Ринкові та внутрішньофірмові транзакції утворюють єдину систему транзакцій, оскільки ринкова транзакція породжує внутрішньофірмову і навпаки.

У свою чергу, ринкові трансакції можна розділити на прості і складні. Прості часто підкріплюються усною домовленістю та договором, носять одноразовий характер, нетривалі у часі. Складні завжди оформляються контрактом, у якому чітко обумовлюються всі умови угоди.

Всі вищеперераховані види трансакцій можуть мати легальний і нелегальний характер, тобто укладатися в правовому полі або в тіньовому секторі економіки.

Будь-яка трансакція складається з двох частин – підготовка угоди (перед контрактна фаза) і його реалізація (постконтрактна фаза). Кожна трансакція включає чотири групи параметрів: учасники угоди; ресурси використовуються у трансакції та очікувані результати; права учасників на ресурси і результати; обов'язки сторін.

У трансакції в якості учасників виступають суб'єкти економічної діяльності: юридичні особи (організації, фірми, компанії), фізичні особи, роботодавці та наймані працівники. Ресурсами трансакції є будь-які цінності: товари, послуги, фінансові ресурси (валюта, цінні папери та ін.). Результатом, наприклад, для одних учасників угоди є реалізований товар і отримання грошової винагороди у формі доходу, для інших – придбаний товар (сировина, матеріали, обладнання), який буде використаний у виробничому процесі.

Серед прав, насамперед, потрібно виділити право власності учасників угоди на ресурси і результати. Обов'язки сторін щодо виконання умов угоди обумовлюються в контракті. Після укладення трансакції обов'язки вважаються виконаними, а учасники вступають у свої права.

Трансакції розрізняються за тим, які вимоги вони пред'являють до обмежених раціональних здібностей економічних суб'єктів і який простір вони залишають для їх опортуністичної поведінки. Для кожного типу угод створюються спеціальні координуючі та захисні механізми, що пом'якшують пов'язані з такою поведінкою втрати.



При дослідженні трансакцій ми виходимо з таких запропонованих нами положень:

- ефективність трансакції залежить від того, наскільки структура управління співвідноситься з атрибутами трансакції, до яких відноситься специфічність активів, використовуваних для реалізації угоди та ступінь визначеності умов її здійснення;

- оскільки з урахуванням обмеженої раціональності людей, що укладають угоду, неможливо передбачити в контракті всі обставини і умови його виконання, то всі складні контракти є недосконалими, оскільки вимагають постійної взаємодії між учасниками щодо адаптації їхніх відносин до мінливих умов трансакції.

Трансакції (або типи взаємодії) між економічними суб'єктами можуть характеризуватися цілим рядом ознак ( рис. 1.7).

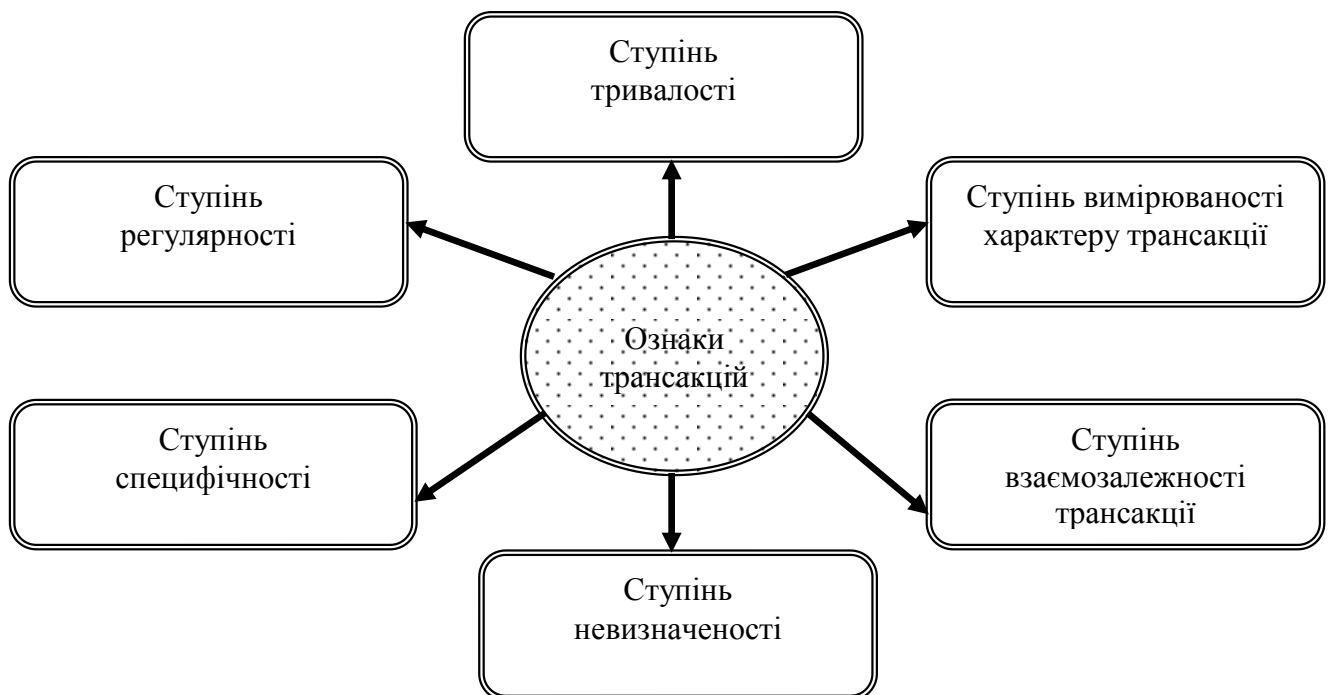


Рис. 1.7 Ознаки трансакцій

Розглянемо кожен з цих ознак [159]:

1. Ступінь специфічності: трансакція, може укладатися щодо загальних і специфічних ресурсів. Загальні ресурси мають інтерес для безлічі

виробників, специфічні використовуються конкретними виробниками. Трансакції зі специфічними ресурсами вимагають продуманості і найчастіше дорогих заходів щодо захисту інтересів власників.

2. Ступінь тривалості. За ступенем тривалості трансакції умовно можна поділити на короткострокові та довгострокові

3. Ступінь регулярності. Якщо трансакція має одноразовий, короткочасний характер, то відносини між учасниками трансакції будуть будуватися на безособовій, формалізованій основі. Коли угода між одними і тими ж учасниками повторюється регулярно і має довгостроковий характер, то тут більшою мірою враховуються інтереси обох сторін. Більшість спірних питань вирішується в процесі особистого спілкування. Це дозволяє уникнути витрат, що виникають при використанні таких інститутів як суд, арбітражі та ін.

4. Ступінь невизначеності. Довгострокові угоди мають більшу ступінь невизначеності, ніж короткострокові. Це пов'язано з швидкоплинним характером зовнішнього середовищем фірми. Таким чином, при довгострокових угодах необхідно складати більш детальні контракти, в яких обумовлюються обов'язки сторін при настанні тієї чи іншої події. У той же час, використання даних контрактів пов'язане з додатковими витратами, такими як: витратами хеджування, зниження ризику від втрат, зумовленими несприятливими для однієї чи іншої сторони зміною ринкової кон'юнктури, витратами захисту від третіх осіб та інші.

5. Ступінь вимірюваності характеру угоди. Будь-який товар або послуга – це пучок властивостей. Деякі угоди укладаються, де кількість і якість товарів легко виміряти. Інші важко піддаються вимірюванню. Тому виникають додаткові витрати вимірювання.

6. Ступінь взаємозалежності угод. Трансакції можуть бути автономними або залежними від інших угод. Чим більше залежність одних економічних суб'єктів від рішень прийнятих іншими суб'єктами, тим більші витрати

необхідні для того, щоб його дії були скоординовані з їх діями і щоб він був застрахований від несподіваних змін в їх планах.

Конкретні рамки, які описують умови здійснення угод, фіксуються положеннями контракту (договору). Контракт (договір) – угода між учасниками трансакції, укладена на предмет виконання кожним з них прийнятих на себе зобов'язань по відношенню до інших учасників. Дана угода є результатом усвідомленого і вільного вибору учасників трансакції в заданих інституціональних рамках.

Існує три базових типи контракту: класичний, неокласичний, імпліцитний. *Класичний контракт* передбачає використання активів загального призначення. Контракт носить безособовий характер, його учасником може стати будь-хто, в ньому чітко обумовлюються юридичні права здійснення спільної діяльності, санкції за порушення. Відносини сторін чітко обумовлені і припиняються після виконання угоди. *Неокласичний контракт* ефективний в умовах невизначеності, оскільки передбачає залучення третьої сторони, яка виступає гарантом захисту інвестицій у разі виникнення подій, які не обумовлені в контракті. *Імпліцитному контракту* притаманна усна домовленість і персоналізовані зв'язки між учасниками угоди. Цей вид контакту є джерелом трансакційних витрат, оскільки не чітко визначені права та обов'язки сторін контракту.

На основі дослідження А. Олійника [121] проведемо порівняльний аналіз трьох типів контрактів (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

## Порівняльний аналіз трьох видів контрактів

| Основні характеристики | Типи контрактів  |   |  |
|------------------------|--|---|--|
|                        | Класичний  | Неокласичний  | Імпліцитний  |
| 1                      | 2  | 3   | 4  |
| Форма контракту        | В контракті визначені умови взаємодії сторін контрактного процесу. | У контракті чітко визначені умови взаємодії сторін. Форма не стандартна і має індивідуальний характер | Контракт зводиться до передачі одній стороні права контролю своїх дій другій |

Продовження табл. 1.6

| 1  | 2   | 3   | 4   |
|--|---|---|---|
| Період, на який укладається контракт                 | Короткостроковий  | Середньо та довгостроковий  | Період контракту при укладенні трансакції може бути не обумовлений і залежить від домовленості між сторонами укладання контракту і умов за якими укладається контракт |
| Характеристика сторін контракту                      | Сторони не залежать одна від одної. Легко замінити учасників контракту  | Важко замінити учасників контракту, тому прослідковується висока залежність сторін контракту                        | Двостороння залежність учасників трансакції. Результат залежить від здатності до спільної діяльності  |
| Відношення між сторонами                             | Повна автономія сторін  | Автономія учасників угоди   | Відбувається делегування права контролю діяльності  |
| Поведінка сторін при настанні форс-мажорних обставин | Переговори та виконання умов, що зазначені в контракті при настанні форс-мажорних обставин                          | Переговори, взаємні поступки на основі накопиченого досвіду і тривалого співробітництва                             | Відбувається адаптація однієї сторони до умов іншої сторони   |
| Мотиви виконання умов контакту                       | Індивідуальні мотиви учасників угоди. Тобто виконання умов контракту вигідно як для однієї, так і для іншої сторони | Мотиви виконання умов контракту залежать від специфіки трансакції   | Мотивами виконання умов контакту отримання вигоди від співробітництва між учасниками контракту  |
| Санкції за невиконання умов контракту                | Правові, визначені в самому контракті   | Правові, визначені в самому контракті та втрата репутації, створеної за період співробітництва учасників трансакцій | Адміністративне стягнення   |
| Інстанції, в яких вирішуються конфлікти              | Господарський суд   | Господарський суд   | Вирішення конфлікту відбувається між самими учасниками в основному без залучення третьої сторони  |
| Приклад  | Контракт куплі-продажу  | Довгострокові контракти з надання різних послуг (транспортними, енергетичними компаніями)                           | Контракт між роботодавцем і найманим працівником.   |

На основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що контракт визначає інституціональні рамки здійснення конкретної трансакції. Контракт регулює відносини учасників трансакції і створює передумови взаємодії цих учасників в заданих інституціональних рамках. Підприємство представляє собою "пучок контрактів", тобто мережу контрактних взаємин в зовнішньому і внутрішньому середовищі підприємства. Процес взаємодії та обміну певними благами між підприємством та учасниками зовнішнього середовища, а саме взаємодії з постачальниками ресурсів, споживачами, посередниками, формальними інститутами та іншими суб'єктами ринку, а також внутрішньофірмової взаємодії між власниками і менеджментом підприємства, між менеджментом і працівниками, між працівниками в процесі трудової діяльності супроводжується трансакційними витратами.

### 1.3 Методологічні підходи до трактування поняття "трансакційні витрати" і формування класифікаційних ознак

Аналіз причин виникнення трансакційних витрат та гіпотези про їх природу запропоновані в роботах Р. Коуза, Д. Норта, К. Ерроу, О. Уільямсона, С. Малахова, Р. Капелюшнікова, А. Шастітко, С. Архіреєва, І. Булеєвої та інших.

Термін трансакційні витрати виник від англійського слова "трансакція" (transaction – угода, обмін). Обмін – це переміщення деякого матеріального блага (товару, послуги) від одного економічного суб'єкта до іншого, що супроводжується зустрічними рухами іншого блага (тобто обмін матеріальними благами), угода передбачає обмін правами власності, правами на здійснення якоїсь діяльності. Тому Р. Коуз пояснював трансакційні витрати не тільки використанням цінового ринкового механізму, але також і процесом обміну правами власності на предмет власності. Він довів, що при нульових трансакційних витратах первісна специфікація прав власності впливає на ефективність остаточного розміщення ресурсів і сформована в

суспільстві "інституційна система впливає на ефективність функціонування економіки". Таким чином, величина трансакційних витрат залежить від ефективності правових норм, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання.

Поняття трансакційних витрат було досліджено в роботах Р. Коуза "Природа фірми" (1937 р.) [66]. і "Проблема соціальних витрат" (1960р.). Р. Коузом була зроблена спроба пояснити існування поряд з ринковим механізмом таких ієрархічних структур як фірма. Він пов'язував утворення фірми з відносними перевагами в плані економії на трансакційних витратах. Р. Коуз трансакційні витрати розглядав як витрати використання механізму цін, або ринку. На його думку, трансакційні витрати властиві тільки ринковому механізму. Згідно з теоремою Р. Коуза позитивні трансакційні витрати мають значення при різних варіантах розподілу прав власності з точки зору ефективності кінцевого розміщення ресурсів.

Таким чином, аналіз позитивних трансакційних витрат має вагоме значення:

По-перше, існують різні види прав власності (приватна, державна, комунальна) як з функціональної, так і з морально-етичної точки зору.

По-друге, облік трансакційних витрат дозволяє пояснити порівняльну ефективність різних способів інтерналізації зовнішніх ефектів, як способу повного врахування в процесі прийняття рішень витрат та вигод, які виникають в результаті їх (рішень) виконання.

По-третє, з'являється можливість пояснити виникнення і межі розповсюдження різних форм інституціональних угод.

По-четверте, аналіз трансакційних витрат має значення і в інтерпретації інституційної трансформації, що виражається, зокрема, в реструктуризації режимів прав власності, наприклад, при переході від приватної до державної власності, змінюються правила, що створюють інституційне середовище. Крім того, за допомогою цього поняття можна визначити умови виникнення і співвідношення між різними інституційними угодами.

У своїх роботах Р. Коуз розглядає проблему знаходження оптимуму між контролем мікро і макроекономіки і її ринковим регулюванням. Основним інструментом знаходження такого оптимуму є постійний облік ринкових трансакційних витрат для порівняння з внутрішньофірмовими витратами.

В подальшому окремі дослідники, зокрема, Ю. Ніханс, розвиваючи цю ідею, підтвердив правоту Р. Коуза про те, що трансакційні витрати можуть існувати тільки в ринковій економіці.

Інший підхід був запропонований К. Ерроу [176]. Він вважав, що трансакційні витрати – це витрати з експлуатації економічної системи. Тоді, якщо господарську систему визначити через сукупність взаємозв'язків, взаємодій між економічними агентами, то в загальній формі трансакційні витрати можуть розглядатися як витрати взаємодії. К. Ерроу порівнює дане поняття з поняттям тертя у фізиці. Подібно до того, як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпилюючи енергію у формі тіла, так і трансакційні витрати перешкоджають переміщенню ресурсів до користувачів, для яких вони представляють найбільшу цінність, "розпорошуючи" корисність цих ресурсів по ходу економічного процесу".

Оригінальне визначення трансакційних витрат належить С.Чену: "У самому широкому сенсі слова трансакційні витрати складаються з тих витрат, існування яких неможливо собі уявити в економіці Робінзона Крузо. Оскільки процес виробництва вимагає відомих витрат, то значить в економіці з двома і більше учасниками трансакційними витратами слід вважати всі витрати понад і крім власних витрат виробництва"[179].

О.Уїльямсон в рамках трансакційного підходу виділяє наступні основні принципи [157]:

- трансакція є базовою одиницею аналізу;
- будь-яку проблему, яку прямо або посередньо можна трактувати як контрактну, доцільно вивчати з точки зору мінімізації трансакційних витрат;
- економія трансакційних витрат досягається шляхом диференційованого закріплення різних трансакцій за структурами управління ними;

- вибір організаційної структури відбувається на основі порівняльної інституційної оцінки дискретних альтернатив, серед яких класична ринкова контракція та централізована ієрархічна організація.

О. Уільямсон трансакційні витрати визначає як витрати, які пов'язані з використанням специфічних активів, тобто активів, що мають високу цінність для виконання конкретного контракту. Виділяють три форми специфічності активів:

1) активи загального призначення – активи, цінність яких не залежить від поєднання з іншими активами;

2) специфічні активи – активи, цінність яких залежить від поєднання з іншими активами;

3) інтерспецифічні активи – взаємодоповнюючі активи, які не мають цінності поза поєднанням з певними іншими активами.

Ступінь специфічності активів визначає вид контракту. Виникнення трансакційних витрат пов'язане з використанням специфічних активів. Недоліком такого підходу є нечіткість характеристики специфіки активів і неможливість її кількісної оцінки. О. Уільямсон відзначає [156], що будь-яка проблема, яка так чи інакше може бути сформована як проблема укладання контракту, може бути досліджена з точки зору трансакційних витрат. На його думку, ринкові й внутрішньофірмові трансакції утворюють єдине ціле.

З точки зору О. Уолліса і Д. Норта, трансакційні витрати залежать від витрат праці, землі, капіталу і підприємницького таланту, які використовуються в процесі ринкового обміну. О. Уолліс і Д. Норт виділяють витрати, пов'язані зі зміною інституційного середовища. Трансакційні і трансформаційні витрати є взаємодоповнюючими та взаємозамінними. Це пояснює існування форм господарської діяльності або взаємодії між економічними агентами, які не забезпечують мінімізації середніх трансформаційних витрат в довгостроковому аспекті (якщо мова йде про конкурентний режим функціонування економічної системи), і навпаки. Спочатку в теорії виробництва термін "трансформаційні витрати"



прирівнювався до терміну "виробничі витрати". Виробничі витрати – це витрати, що супроводжують процес фізичного виміру матеріалу, в результаті чого виходить продукт, який володіє певними цінностями. До складу цих витрат входять не тільки витрати обробки матеріалу, але і витрати пов'язані з плануванням та координацією процесу виробництва, якщо вони стосувалися технології, а не взаємовідношень людей. Витрати виробництва, згідно нової інституційної економічної теорії, складаються з двох частин - трансформаційних витрат, пов'язаних із зміною або відтворенням фізичних характеристик благ. Трансакційні витрати відображають зміну або відтворення "правових", а в більш загальному плані – інституціональних характеристик. Якщо уявити економіку як систему життєзабезпечення, тоді трансакційні витрати можна розглядати як витрати функціонування економічної системи.

Д. Норт [117] трансакційні витрати визначає як витрати вимірювання, тобто оцінки корисних властивостей об'єкта обміну, і примусу до виконання угоди. У більш широкому сенсі, в контексті еволюції суспільства, трансакційні витрати – це всі витрати, що виникають у процесі взаємодії людей у часі.

Згідно найбільш загальним визначенням, трансакційні витрати є еквівалентом тертя в механічних системах. Відійшовши від аналогії з фізикою, П. Мілгрон [108] до категорії трансакційних відносить будь-які витрати, пов'язані з координацією та взаємодією економічних суб'єктів. Отже, трансакційні витрати – це всі витрати, пов'язані з обміном і захистом правомірності власності.

Пізніше поняття трансакційних витрат набуло більш широкий зміст. Воно стало позначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних суб'єктів незалежно від того, де воно протікає на ринку чи всередині організацій, оскільки ділове співробітництво в рамках ієрархічних структур (таких як фірма) також не вільне від тертя і втрат.

Основоположником сучасної економіки трансакційних витрат вважається О. Уїльямсон. Для пояснення своєї концепції він використовує передумови обмеженої раціональності та опортунізму. Обмежена раціональність – це форма раціональності, яка передбачає, що суб'єкти в економіці прагнуть діяти раціонально, але насправді мають цю здатність лише в обмеженій мірі. Прагнення до раціональності означає орієнтацію на економічне використання обмежених ресурсів. Опортунізм – це слідування своїм інтересам, в тому числі обманним шляхом, включаючи сюди такі явні форми обману, як: неправда, крадіжка, шахрайство; але навряд чи обмежуючись ними, набагато частіше опортунізм передбачає більш активну і пасивну форму, виявляється *ex ante* та *ex post*. Дані передумови О. Уїльямсон використовує для обґрунтування центрального питання теорії трансакційних витрат "виробляти або купувати".

С. Малахов[80], аналізуючи модель О. Уїльямсона, припускає, що якщо приймається альтернатива "купувати", в цьому випадку покупець несе прямі грошові витрати. Він платить, а точніше переплачує за товар, економлячи на витратах пошуку, інформації і т. д. Ця переплата щодо можливої більш низької ціни і є трансакційні витрати. Таким чином, для покупців – це різниця між даною ціною пропозиції та можливої більш низькою ціною, що сплачується покупцем в якості альтернативи більш високих витрат пошуку, інформації, очікування або виробництва. Відповідно для продавця трансакційні витрати – це різниця між даною ціною попиту і можливої більш високою ціною, що отримана в якості альтернативи більш високих витрат пошуку, інформації та очікування

Р. Капелюшников [56] трансакційні витрати розглядає як витрати, що пов'язані з обміном правами власності, отриманням вигод від спеціалізації і розподілу праці, з координацією і мотивацією діяльності економічних суб'єктів, а також всі витрати, крім власних витрат виробництва.

На думку А. Шастітко [169] трансакційні витрати можна розглянути як цінність ресурсів, що використовуються у ході вирішення проблеми

координації та розподільних конфліктів в рамках і з приводу "правил гри" різного рівня. Він дає наступне визначення трансакційних витрат, яке засноване на визначенні трансакції: "трансакційні витрати – це витрати ресурсів (грошей, часу, праці тощо) для планування, адаптації та контролю за виконанням взятих індивідами зобов'язань у процесі відчуження та привласнення прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві".

А. Олійник [121] трансакційні витрати інтерпретує як економічну оцінку втрат, що виникають у процесі координації діяльності економічних суб'єктів. Трансакційні витрати, на його думку, обумовлені не економічними чинниками: характеристиками державно-правової системи, соціальними нормами, традиціями, культурними особливостями, що визначають як рівень захисту прав власності, так і правами, які регулюють взаємовідносини між господарськими суб'єктами при здійсненні трансакцій.

В. Радаєв [132] визначає трансакційні витрати, як витрати, які пов'язані з входом на ринок і виходом з ринку, доступом до ресурсів, передачею, специфікацією та захистом прав власності, укладанням та обслуговуванням ділових відносин.

З точки зору С. Архієреєва [4], трансакційні витрати – це сукупність втрат, що виникають при обміні правами власності, і витрат призначених для зменшення цих втрат. Втрати утворюються внаслідок розриву очікуваних результатів угоди від реальних. Тому втрати однією стороною супроводжуються трансакційним виграшем іншої сторони. Трансакційні витрати сторони несуть роздільно, щоб кожна могла забезпечити свої інтереси. У кінцевому рахунку витрати приводять до здійснення угоди і в цьому сенсі сприяють реалізації інтересів обох сторін, хоча можуть розподілятися досить нерівномірно.

І. Булеєв [27] трансакційні витрати трактує, як витрати, пов'язані з підготовкою, укладанням контрактів, подолання опортунізму і державних бар'єрів в реалізації контрактів і післяконтрактним обслуговуванням, з

функціонуванням державних і суспільних інститутів, внутрішньо необхідних ринковій економіці.

На основі проведеного літературного огляду можна зробити висновок, що на сьогоднішній день не існує єдиної позиції щодо визначення поняття "транзакційні витрати". Вчені, які займаються даною проблематикою, виділяють три підходи: універсальний, ринковий і підхід з позиції прав власності. Головною особливістю універсального підходу є відсутність чіткого та однозначного визначення змісту поняття "транзакційні витрати". Транзакційні витрати не виділяються в окрему статтю, вони розглядаються в загальній системі витрат фірми. Отже, не існує наукових методів кількісної оцінки транзакційних витрат. При ринковому підході до транзакційних витрат відносять тільки ті витрати, які індивіди або фірми несуть у процесі ринкового обміну. Транзакційні витрати – це витрати здійснення угод через ринок. Недоліком даного підходу є, те, що такі витрати неможливо виміряти. Більшість дослідників акцентують свою увагу не на абстрактному моделюванні транзакційних витрат, а на двох конкретних проблемах[7,12,19,53,68]:

- 1) яким чином можуть бути ідентифіковані дані витрати, тобто, виокремлені та відособлені від інших витрат;
- 2) яким чином вони можуть бути виміряні.

В основі підходу з позицій прав власності лежить ідея про те, що транзакційні витрати виникають в результаті дії механізмів розподілу прав власності. При такому підході ринковий обмін це лише конкретна ситуація, в якій реалізуються права власності і відповідно формуються транзакційні витрати. Навіть в умовах неринкового обміну, транзакційні витрати все одно мають місце, так як існують витрати, що пов'язані із захистом наявних прав власності і спробами захоплення додаткових прав власності. При даному підході транзакційні витрати, які розглядаються з позиції ринкового підходу доповнюються витратами управління, які пов'язані із забезпеченням належної поведінки всередині фірми. З нашої точки зору, доцільно виділити

чотири підходи до визначення поняття "трансакційні витрати": підхід з позиції взаємодії економічних суб'єктів на ринку (ринковий підхід), підхід з позиції прав власності та сучасний інституційний підхід. Основні положення даних підходів наведені таблиці (табл. 1.7).

Таблиця 1.7

Науково-методологічні підходи до трактування поняття "трансакційні витрати"

| Назва підходу   | Представники   | Основні положення  | Примітки  |
|---|--|--|---|
| Підхід з позиції взаємодії економічних суб'єктів на ринку (ринковий підхід) | Р. Коуз<br>Н. Ероу<br>Ю. Ніханс  | Трансакційні витрати розглядаються як витрати механізму ціноутворення та механізму регулювання ринкових відносин. Ці витрати притаманні тільки ринковій інфраструктурі | Трансакційні витрати виникають при взаємодії економічних суб'єктів на ринку. Представники цього підходу розглядають проблему знаходження оптимуму між контролем мікро і макроекономічних процесів та ринковим регулюванням, а також пов'язують утворення фірми з відносними перевагами в плані економії на трансакційних витратах |
| Підхід з позиції прав власності   | Р. Капелюшніков<br>П. Мілгрон<br>В. Радаєв<br>С. Архієреєв                         | Трансакційні витрати розглядаються як витрати, що пов'язані з дією механізму розподілу прав власності  | Представники цього підходу до трансакційних витрат відносять витрати доступу до ресурсів, специфікації та захисту прав власності  |
| Сучасний інституціональний підхід   | А. Шастітко<br>А. Олейник<br>С. Біла<br>Л. Базалієва<br>Т. Резнікова<br>Г. Макухін | Укладання трансакції супроводжується трансакційними витратами, які пов'язані з використанням специфічних активів, які є основною цінністю для укладання трансакції     | Трансакційні витрати є складовою сукупних витрат підприємства. В результаті чого виникають ускладнення при оцінці і формування ефективної системи управління трансакційними витратами   |
|   | Авторський підхід (пропонується)   | Трансакційні витрати це сукупність витрат, які несуть економічні суб'єкти в процесі укладання трансакцій та які формуються під впливом інституціонального середовища   | В процесі укладання трансакцій виникають явні та неявні трансакційні витрати. Величина цих витрат залежить не тільки від економічних факторів, а також від факторів інституціонального середовища   |

В результаті проведених досліджень, було проаналізовано ринковий підхід, підхід з позиції прав власності, інституціональний підхід до визначення поняття "трансакційні витрати", виявлені особливості, переваги і недоліки даних підходів. Проведені дослідження показали, що на сьогоднішній день не існує узгодженості щодо трактування та визначення економічної сутності трансакційних витрат. На наш погляд, економічну сутність поняття "трансакційні витрати" необхідно трактувати як сукупність витрат, які несуть економічні суб'єкти в процесі укладання трансакцій та які формуються під впливом інституціонального середовища.

На основі виявлених підходів до визначення поняття "трансакційні витрати" розглянемо їх класифікацію. В цілому трансакційні витрати можна розглянути на різних управлінських рівнях: державному, регіональному та на рівні підприємства. На рівні держави виділяють міжнародні, національні, галузеві трансакційні витрати. На рівні регіону виникають регіональні, місцеві трансакційні витрати.

На рівні підприємства трансакційні витрати – це витрати, які виникають в результаті взаємодії підприємства з іншими суб'єктами ринкового середовища. До трансакційних витрат на рівні підприємства відносять (рис. 1.8):

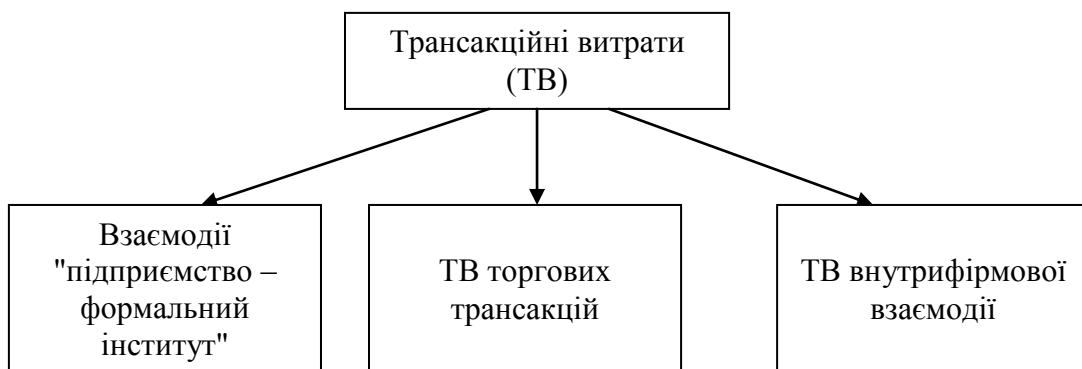


Рис. 1.8 Трансакційні витрати підприємства

С. Біла [17, с.221] в процесі дослідження розвитку ієрархічних процедур в рамках фірми виокремлює наступні трансакційні витрати:

- витрати втрачених можливостей,
- витрати інституційного "склерозу",
- витрати статусної активності,
- витрати на підтримку спільності переконань.

До витрат втрачених можливостей відносять: обмеження комунікаційного спілкування в тому чи іншому діловому середовищі, що призводить до зменшення потенційного розвитку фірми, а також відкритості фірми до середовища, в якій вона існує. Крім того, до витрат втрачених можливостей також слід віднести відмову від спільного ухвалення рішень в команді на користь бюрократичних або ж ієрархічних процедур. До витрат інституційного "склерозу" можна віднести прями витрати, як наслідок збільшення бюрократичних процедур і витрати фірми на їх забезпечення так і опосередкування. До останніх слід віднести витрати, які виникають внаслідок несвоєчасності реакції фірми на зовнішнє середовище; несвоєчасність освоєння випуску нової продукції. Кожному інституту притаманний ієрархічний розвиток, таким чином, для економічних суб'єктів однією з цілей є отримання вищого статусу, особливого місця в ієрархії, що принесе фірмі додаткову вигоду і переваги. Чим більша кількість співробітників фірми поділяють спільні цінності, тим більше їх здатність до комунікацій, і таким чином, тим менше величина трансакційних витрат.

Заслуговує на увагу підхід до класифікації трансакційних витрат, які виникають в процесі підприємницької діяльності. Виділяють 16 етапів підприємницької діяльності і кожному етапу відповідає певний вид трансакційних витрат[144, с.153]:

1. Вивчення ринку: витрати, пов'язані з отриманням необхідної інформації (про законодавчу базу, про затребуваність даного виду діяльності, про співвідношення попиту і пропозиції на дану продукцію, про можливих торгових партнерах і т.д.).

2. Пошук нової ідеї: витрати, пов'язані з отриманням інформації (проведення науково-дослідних робіт, патентна інформація ).

3. Складання бізнес-плану: витрати на підвищення кваліфікації (проходження необхідних тренінгів, курсів, вивчення літератури).

4. Пошук необхідних ресурсів: платежі за доступ до матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів (саме за доступ, а не оплата власне ресурсу), витрати на пошук необхідної інформації, отримання кредитів, вигідних контрактів, індивідуальних пільг і привілеїв, укладення франчайзингових угод.

5. Отримання прав власності: платежі за отримання прав власності (реєстрація, ліцензування, сертифікація, купівля патентів), витрати, пов'язані з подоланням бюрократичних бар'єрів, оплата послуг представників державної влади (формальні і неформальні).

6. Організація і управління створеним підприємством: витрати, пов'язані з підбором і навчанням персоналу, орендою приміщень, придбанням нового або модернізацією старого обладнання, укладенням лізингових та франчайзингових угод.

7. Вихід на ринок: витрати, пов'язані з отриманням інформації про стан ринку, оплатою маркетингових послуг, прогностичної інформації, рекламних послуг.

8. Діяльність на ринку: витрати обігу, здійснення угод, забезпечення якості продукції, оплата юридичних та посередницьких послуг, витрати конкурентної боротьби (втрати від недобросовісної конкуренції), витрати ведення експортно-імпортних операцій, проходження митних процедур.

9. Логістичні витрати: вартість ресурсів, що використовуються для знаходження торговельних партнерів, проведення переговорів про умови поставок, укладання контрактів та забезпечення прав власності, витрати часу на досягнення угоди; плата за посередницькі послуги, витрати на транспортування товарів від пункту придбання до місця їх використання.

10. Забезпечення безпеки: витрати на охорону підприємства і його керівників, виплати зовнішнім захисним структурам, оплата додаткових силових послуг.



11. Відносини з діловими партнерами: матеріальні витрати, пов'язані з порушенням ділових зобов'язань, оплата судових і арбітражних витрат, витрати на пошук і придбання інформації про партнерів, на неформальні ділові послуги (у тому числі силові методи), створення ділових мереж (формальних і неформальних), витрати доступу до нелегальних процедур вирішення конфліктів.

12. Звітність, сплата податків, внесків та ін. Витрати, що пов'язані із зміною податкового законодавства, невідповідність стандартів обліку, оплата бюрократичних послуг, корупційні витрати, витрати з обслуговування "тіньових" операцій (витрати пов'язані з ухилянням від податків, оплата за переведення коштів) .

13. Специфікація та захист прав власності: оплата юридичних послуг та аудиторських перевірок, судові та арбітражні витрати, корупційні витрати.

14. Забезпечення екологічної безпеки: витрати, пов'язані із забезпеченням заходів екологічної безпеки (придбання відповідного обладнання, оплата штрафів, тощо).

15. Взаємодія із спілками підприємців, політичними організаціями: Витрати, пов'язані із захистом інтересів та лобіюванням безпеки: витрати, пов'язані із забезпеченням заходів екологічної безпеки (придбання відповідного обладнання, оплата штрафів тощо).

16. Закриття бізнесу: витрати, пов'язані з реалізацією процедури банкрутства підприємства.

Також доцільно виявити трансакційні витрати в процесі реалізації інноваційних проектів. Дані витрати виникають до початку реалізації проекту і після прийняття рішення про його реалізацію. Трансакційні витрати в процесі реалізації інноваційних проектів включають наступні види витрат: [37, с. 110].

1) витрати, що виникають до початку реалізації проекту:

- витрати пошуку інноваційної ідеї включають витрати на пошук інформації про нововведення, що розробляються в даній галузі виробництва;

створення інформаційного "ідеального продукту" (що включає кращі параметри існуючих зразків); оцінка потреб ринку; виявлення перспективної "ніші" ринку і уточнення параметрів продукції; приблизна оцінка комерційної привабливості "ніші"; визначення вимог до кваліфікації окремих виконавців розробки ідеї та виявлення персоналії;

- витрати пошуку інформації, які включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера, маркетингові дослідження обраного сегмента ринку, а також оцінку втрат, зумовлених асиметричністю інформації для окремих учасників проекту;

- витрати ведення переговорів включають витрати на ведення переговорів про умови обміну (фінансування, постачання, оплати), про вибір форми угоди;

- витрати вимірювання, що включають витрати, необхідні для визначення якості розробки виробу (товару, послуги), якості розробки проекту, якості товарів і послуг, з приводу яких відбувається угода;

- витрати укладення контракту – витрати на юридичне або неформальне оформлення угоди. Цей вид витрат має включати як контракти з юридичними особами, так і з фізичними;

- витрати захисту від третіх осіб (*ex ante*), які включають витрати на отримання патентів, придбання ліцензій, підтвердження авторських прав;

2) витрати, що виникають після прийняття рішень про реалізацію проекту:

- витрати моніторингу та попередження опортунізму, які включають витрати на контроль за дотриманням ходу реалізації проекту (умов угоди) і запобігання відхилень від проекту (від виконання умов угоди). Ці витрати пов'язані з розробкою системи бюджетів проекту (не тільки капітального бюджету), розробкою та реалізацією системи проектного контролінгу;

- витрати специфікації і захисту прав власності включають витрати на подачу судових позовів і ведення судових справ, витрати на арбітраж; витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених в ході

виконання прав (в тому числі, авторських), а також втрати від поганої специфікації прав власності і ненадійного захисту;

- витрати захисту від третіх осіб (ex post) включають витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, іноземних компаній і корпорацій, що працюють на внутрішньому ринку) на частину позитивного ефекту проекту.

Класичного підходу до класифікації трансакційних витрат дотримуються Л. Базалієва [11, с.82] та пропонує класифікацію трансакційних витрат в залежності від етапів здійснення підприємством трансакцій. Л. Базалієва виділяє наступні сім етапів здійснення підприємством ринкових трансакцій:

- 1) пошук інформації;
- 2) накопичення інформації;
- 3) аналіз інформації;
- 4) вибір оптимального партнера для здійснення угоди;
- 5) проведення переговорів;
- 6) укладення контракту;

7) розробка та реалізація плану дій щодо захисту від опортуністичної поведінки.

На етапах пошуку, накопичення та аналізу інформації та потенційних партнерів для здійснення угоди виникають витрати, пов'язані з пошуком інформації та отриманням неякісної інформації. На етапі вибору оптимального партнера для здійснення угоди виникають витрати, пов'язані з виміром якості товару і послуг, з приводу яких відбувається угода. Етап проведення переговорів тягне витрати на їх проведення. При моніторингу реалізації угоди виникають витрати, пов'язані з моніторингом та попередженням опортунізму. Витрати на оформлення контракту виникають при юридичному оформленні договорів. На етапі розробки і реалізації плану дій по захисту від опортуністичної поведінки потенційного партнера і контролю за виконанням умов договору виникають витрати зі спеціалізації та захист прав власності.

Заслуговує на увагу підхід до класифікації трансакційних витрат К. Менара відповідно до якого виділяють 4-ри типи трансакційних витрат [108].

Перший – це витрати виокремлення, обумовлені різним ступенем технологічної подільності виробничих операцій.

Другий – інформаційні витрати, що складаються з витрат кодування, вартості передачі сигналу, витрати розшифровки, а також витрати з навчання використання інформаційної системи.

Третій – витрати масштабу. Вони обумовлені існуванням системи забезпеченого обміну, що вимагає спеціалізованої системи забезпечення дотримання контрактів.

Четвертий – витрати опортуністичної поведінки. Їх існування обумовлене тим, що покарання порушника угоди пов'язане з певними витратами, що досить часто робить опортуністичну поведінку кращим способом реалізації індивідуальних цілей господарюючих суб'єктів.

П. Мілграм і Д. Робертс [109] трансакційні витрати ділять на дві категорії: на витрати, пов'язані з координацією і на витрати, пов'язані з мотивацією. Координаційні витрати, в свою чергу поділяються на три підвиди, а мотиваційні - на два. До координаційних витрат відносять: витрати визначення деталей контракту, витрати визначення партнерів, витрати безпосередньої координації. Витрати визначення деталей контракту – це витрати, які обумовлені дослідженням ринку з метою визначення, що взагалі можна купити на ринку, перш ніж звзвити підхід до чого-небудь конкретного. Витрати визначення партнерів – це витрати пошуку партнерів, які поставляють потрібні послуги або товари. Витрати безпосередньої координації представлені витратами на укладання контракту, оскільки при укладанні складного контракту виникає необхідність створення структури, в рамках якої здійснюється організація спільної діяльності. Ця структура, наприклад, представляє інтереси замовника і забезпечує процес переговорів.

До мотиваційних витрат відносять витрати, пов'язані з неповнотою інформації та витрати, пов'язані з опортунізмом.

Архієреїв С. [7] пропонує розширену і деталізовану класифікацію трансакційних витрат. На базисному рівні вона повинна включати більші одиниці – типи трансакційних витрат, і види витрат повинні виділятися для кожного з типів – трансакційні витрат, пов'язаних з втратами і трансакційні витрат пов'язаних з витратами. До трансакційних витрат відносяться: витрати непередбачених подій і дій, витрати пов'язані з можливим різночитанням положень контракту, витрати неузгодженості законодавства або інших нормативних актів, витрати відсутності дійсного контролю і примусу до слідування законодавчим нормам, витрати опортуністичної поведінки. До трансакційних витрат відносять: витрати укладення контракту, інформаційні витрати, витрати специфікації і захисту прав власності, витрати здійснення розрахунків.

С. Осмолец [122] трансакційні витрати класифікує за критерієм впливу на результати господарської діяльності підприємства, таким чином трансакційні витрати можна розділити на дві групи:

1) загальногосподарські трансакційні витрати, що виникають на рівні адміністративного управління. Це витрати доступу до ресурсів та прав власності, опортуністичної поведінки, специфікації і захисту прав власності;

2) трансакційні витрати, що виникають в процесі здійснення господарської діяльності. Це витрати пошуку інформації, ведення переговорів та укладання угоди, вимірювання, здійснення розрахунків.

Першу групу складають трансакційні витрати, які негативно відбиваються на результатах господарської діяльності підприємства; в другу групи входять витрати, необхідні для забезпечення ритмічного функціонування підприємства.

В рамках даного підходу було запропоновано розглядає трансакційні витрати основного виробництва з точки зору взаємодії із суб'єктами виробничої інфраструктури. Ці витрати представляють собою сумарні

витрати, пов'язані з придбанням виробничих послуг у сторонніх організацій утриманням власних підрозділів цієї сфери, що сприяють просуванню готової продукції на ринку, з укладанням контрактів і захистом своїх прав при купівлі даних послуг.

Трансакційні витрати основного виробництва, пов'язані з діяльністю виробничої інфраструктури можна розділити на внутрішньовиробничі і зовнішні трансакційні витрати. Внутрішньовиробничі трансакційні витрати - витрати безпосередньо пов'язані з просуванням товарів на ринку власними підрозділами господарюючого суб'єкту (витрати на утримання служб і відділів, що відповідають за просування товарів на ринку, такі як утримання відділу маркетингу, транспортного цеху (за винятком транспорту внутрішньовиробничого користування на території заводу для обслуговування технологічного процесу), відрахування на фінансування науково-дослідних робіт та інші. Зовнішні трансакційні витрати – всі витрати безпосередньо пов'язані з купівлею послуг сторонніх організацій виробничої інфраструктури, що сприяють просуванню товарів на ринку (витрати на рекламу, зв'язок, інформаційне обслуговування, оплата консалтингових послуг, представницькі витрати та інші витрати).

На основі проведеного дослідження, можна зробити висновок, що в теорії управління трансакційними витратами не існує єдиного наукового підходу до класифікації та визначення складу трансакційних витрат.

Більшість сучасних інституціональних досліджень базується на загальноновизнаній структурі трансакційних витрат, однак існують серйозні розбіжності з приводу природи виникнення трансакційних витрат та їх класифікації. Кожна з проаналізованих класифікацій трансакційних витрат прив'язана до конкретного об'єкта дослідження і не розкриває комплексного характеру трансакційних витрат.

Нами проведено узагальнення та систематизацію вже існуючих підходів до класифікації, крім того, автором запропоновані такі класифікаційні ознаки, як "середовище укладання трансакцій", "етапи укладання

трансакцій", "ступінь вираженості трансакційних витрат" та "можливість впливати на процес формування" (табл.1.8).

Таблиця 1.8

## Класифікація трансакційних витрат

| <i>Класифікаційні ознаки</i>                   | <i>Вид трансакційних витрат</i>   |
|--|---|
| 1. Залежно від рівня управління                | 1.1. Трансакційні витрати на рівні держави.<br>1.2. Трансакційні витрати на рівні регіону.<br>1.3. Трансакційні витрати на рівні підприємства   |
| 2. Залежно від сфери обігу                     | 2.1. Витрати, які виникають в результаті обміну різного роду благами між підприємством та іншими суб'єктами зовнішнього середовища.<br>2.2. Витрати, які виникають всередині підприємства |
| 3. Залежно від середовища укладання трансакції | 3.1 Трансакційні витрати укладання трансакції в легальному секторі економіки.<br>3.2 Трансакційні витрати укладання трансакції в тіньовому секторі економіки                              |
| 4. Залежно від етапу укладання трансакції      | 4.1. Витрати, що передують укладанню трансакції.<br>4.2. Витрати на укладання трансакції.<br>4.3. Витрати, які виникають після укладання трансакції                                       |
| 5. Залежно від типу контракту                  | 5.1. Трансакційні витрати класичного контракту.<br>5.2. Трансакційні витрати неокласичного контракту.<br>5.3. Трансакційні витрати імпліцитного контракту                                 |
| 6. За ступенем вираженості                     | 6.1. Явні.<br>6.2. Неявні   |
| 7. За можливістю впливу на процес формування   | 7.1. Керовані.<br>7.2. Некеровані   |
| 8. За функціями                                | 8.1. Кон'юнктурні.<br>8.2. Управлінські.<br>8.3. Логістичні.<br>8.4. Фінансові.<br>8.5. Інформаційні  |
| 9. Залежно від природи виникнення              | 9.1. Разові.<br>9.2. Умовно-постійні.<br>9.3. Умовно-змінні   |

Залежно від сфери обігу трансакційні витрати підприємства ми поділяємо на витрати, які виникають в результаті обміну різного роду благами між підприємствами та іншими суб'єктами зовнішнього середовища. Економічними суб'єктами у зовнішньому середовищі є: підприємства-

постачальники сировини, конкуренти, формальні інститути, підприємства-партнери, посередники, споживачі. Суб'єктами контрактних відносин у внутрішньому середовищі підприємства є: менеджмент підприємства та наймані працівники.

У рамках цієї класифікаційної ознаки до трансакційних витрат підприємства ми відносимо:

- 1) платежі за отримання прав власності (реєстрація, ліцензування, патентування);
- 2) платежі за доступ до матеріальних, фінансових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів;
- 3) витрати на укладання угод з зовнішніми та внутрішніми економічними суб'єктами трансакційної діяльності підприємства.

Залежно від середовища укладання трансакції ми розглядаємо трансакційні витрати укладання угоди в легальному секторі економіки та трансакційні витрати укладання угоди в тіньовому секторі економіки, які пов'язані з здійсненням неформальних трансакцій в межах легального сектора економіки.

Трансакційні витрати з нашої точки зору умовно можна поділити на наступні види витрат залежно від етапу укладання трансакції:

- витрати, що передують укладанню трансакції. Це витрати на пошук необхідної інформації для здійснення трансакції;
- витрати на укладання трансакції. Це витрати ведення переговорів і укладання угоди, витрати вимірювання та здійснення розрахунків, витрати специфікації та захисту прав власності;
- витрати, які виникають після укладання трансакції. Це витрати пов'язані з невиконанням умов контракту та вирішенням у разі виникнення конфліктних ситуацій між сторонами трансакції.

Крім того на всіх етапах здійснення трансакції можуть виникати витрати опортуністичної поведінки.



Виходячи з вище сказаного, трансакційні витрати підприємства мають явний та неявний ступінь вираженості. Явні трансакційні витрати підлягають калькулюванню і відображаються на рахунках бухгалтерського обліку. Неявними трансакційними витратами є витрати опортуністичної поведінки. Абсолютну величину, яких неможливо спрогнозувати і в кожному окремому випадку здійснення трансакції вона буде різною.

Більшість трансакційних витрат підприємства до визначеної міри є керованими. Окрім витрат опортуністичної поведінки та трансакційних витрат укладання неформальних угод, які формуються під впливом чинників інституціонального середовища.

В цілому трансакційні витрати діяльності підприємства можна розділити на разові, умовно-постійні та умовно-змінні. До разових трансакційні витрати відносять витрати, пов'язані з реєстрацією підприємства, отриманням ліцензій, патентів. Рівень-умовно постійних витрат залежить від розміру підприємства та сфери діяльності підприємств, оскільки у малих підприємств деякі статті умовно-постійних витрат будуть відсутні в силу специфіки діяльності цих підприємств. До умовно-постійних трансакційних витрат відносяться витрати на утримання трансакційного сектора підприємства. Умовно-змінні витрати залежать від кількості виготовленої та реалізованої продукції, а також від кількості ринкових трансакцій. До умовно-змінних витрат доцільно віднести витрати на відрядження, на зв'язок з укладання угоди та інші.

Наведена класифікація, на відміну від існуючих, дозволяє ідентифікувати трансакційні витрати в легальному та тіньовому секторах економіки, виявити явні та неявні трансакційні витрати, відокремлює витрати залежно від етапу укладання трансакції та відповідно до можливості впливу на процес їх формування.

Запропонований науково-методичний підхід до класифікації трансакційних витрат дозволить особі, що приймає рішення щодо укладання трансакцій полегшити оперування цими витратами та створить певну

інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень відносно доцільності укладання тих чи інших трансакцій.

### Висновки до розділу 1

В першому розділі досліджені концептуальні основи розвитку підходів, що виступають передумовою виникнення теорії трансакційних витрат. В ході проведених досліджень були виявлені причини виникнення та особливості формування трансакційних витрат. Запропоновано авторський підхід до визначення економічної сутності поняття "трансакційні витрати" і до формування класифікаційних ознак трансакційних витрат.

1. На основі узагальнення результатів наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників було виявлено, що в умовах ринкової економіки економічні суб'єкти (організації) працюють в умовах неповноти інформації, неповної визначеності прав власності і невизначеності зовнішнього середовища. В роботі проведений аналіз трьохрівневої системи взаємодії між економічними суб'єктами (організаціями), інституціональними угодами та інституціональним середовищем. Проведений аналіз показав, що взаємодія між даними елементами супроводжується значними трансакційними витратами.

2. В ході проведених досліджень нами були виявлені і обґрунтовані основні напрямки та особливості розвитку фірми. Так, згідно неокласичної теорії, фірма є сполучною ланкою між ринком товарів і ринком факторів виробництва. Поведінка фірми описується за допомогою виробничої функції, яка визначає, що метою діяльності фірми є максимізація прибутку. З позиції теорії прав власності, фірма визначається як пучок прав власності на матеріальні та нематеріальні активи. Інституційна теорія трактує фірму, як сукупність довгострокових контрактів. Ринкові та ієрархічні відносини представляють собою різні механізми координації економічної діяльності суб'єктів господарювання та управління трансакційними витратами. На

основі проведеного аналізу автором виявлені передумови формування теорії трансакційних витрат як елементу загальної теорії управління фірмою.

3. На основі досліджень теорії фірми зроблені висновки щодо трактування таких понять, як "фірма", "підприємство". У нашому розумінні ми виходимо з того, що фірма представляє цілеспрямовану одиницю господарювання і використовується як загальна назва для підприємства, компанії, комерційної організації. Підприємство – сукупність елементів організаційної системи, яка діє як єдина цілеспрямована одиниця господарювання для здійснення виробничої та економічної діяльності.

4. В результаті аналізу методологічних підходів до визначення поняття "трансакційні витрати" було виявлено, що на сьогоднішній день не існує єдиного підходу до визначення економічної сутності цих витрат. Було виявлено такі підходи до визначення поняття "трансакційні витрати", а саме: підхід з позиції взаємодії економічних суб'єктів на ринку (ринковий підхід), підхід з позицій прав власності, сучасний інституційний підхід. В рамках сучасного інституціонального підходу запропоноване авторське визначення поняття "трансакційні витрати". На наш погляд, економічну сутність поняття "трансакційні витрати" необхідно трактувати як сукупність витрат, які несуть економічні суб'єкти в процесі укладання трансакцій та які формуються під впливом інституціонального середовища.

5. У роботі проведено узагальнення та систематизацію вже існуючих підходів до класифікації трансакційних витрат, крім існуючих в розрізних джерелах ознак, автором запропоновані такі класифікаційні ознаки, як "середовище укладання трансакцій", "етапи укладання трансакцій", "ступінь вираженості трансакційних витрат" та "можливість впливати на процес формування". Наведена класифікація, на відміну від існуючих, дозволяє ідентифікувати трансакційні витрати в легальному та тіньовому секторах економіки, виявити явні та неявні трансакційні витрати, відокремлює витрати залежно від етапу укладання трансакції та дає можливість визначити керовані та некеровані витрати.

Запропонований науково-методичний підхід до класифікації трансакційних витрат дозволить особі, що приймає рішення щодо укладання трансакцій, полегшити оперування цими витратами та створить певну інформаційну базу для прийняття ефективних управлінських рішень відносно доцільності укладання тих чи інших трансакцій.

Основні результати розділу опубліковані в роботах [86,98].

Матеріали першого розділу присвячені аналізу і розгляду теоретичних і методологічних основ управління трансакційними витратами і дозволяють безпосередньо приступити до формування науково-методичних підходів до оцінки та обліку трансакційних витрат підприємства.

## РОЗДІЛ 2

### НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКИ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

#### 2.1 Система витрат підприємства: роль та характеристика транзакційних витрат

В умовах ринкової економіки лідерство за витратами є однією з основних стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Для підвищення конкурентоспроможності необхідна єдина система управління витратами на рівні підприємства, оскільки витрати підприємств мають структурні залежності – зміна одних видів витрат тягне за собою зміну інших. Серед основних завдань системи управління витратами на промисловому підприємстві ми вважаємо наступні: виявлення явних і неявних витрат як фактора підвищення економічних результатів діяльності; розрахунок необхідної величини витрат на одиницю продукції, робіт, послуг, трансакції; визначення основних методів управління витратами; визначення економічних і технічних способів і засобів вимірювання, аналізу, обліку та контролю витрат на підприємстві. Принципи, на яких ґрунтується система управління витратами, повинна включати такі:

- стратегічної спрямованості управлінських рішень в системі управління витратами підприємства;
- оптимального співвідношення між витратами і результатами;
- системного підходу до управління витратами;
- єдності методів, впроваджуваних на різних рівнях управління витратами;
- формування ефективної системи документообігу обліку витрат підприємства;
- управління витратами на всіх стадіях життєвого циклу виробу і етапах здійснення трансакції.

Система управління витратами включає наступні стадії: планування, організацію, облік і контроль витрат. На стадії планування розраховуються змінні витрати на виробництво продукції, які змінюються пропорційно обсягам виробництва та постійні витрати, величина яких залежить від виробничої потужності підприємства. А також плануються адміністративні витрати, витрати на збут і витрати контрактної діяльності підприємства. Планування витрат полягає у виявленні складу витрат та їх кількісної оцінки. Планування витрат здійснюється з метою визначення вартості необхідних ресурсів для виробництва продукції і розрахунку фінансових показників діяльності підприємства. Однією з функцій управління витратами є організація. Структурні підрозділи, які виконують функції управління витратами підприємства здійснюють процес документообігу з обліку витрат промислового підприємства. У системі управління витратами виділяють бухгалтерський (фінансовий) та управлінський (виробничий) облік. У системі бухгалтерського обліку документально відображається інформація про вартість використовуваних ресурсів і результатах виробничої та фінансової діяльності підприємства. Метою управлінського обліку є отримання, обробка і аналіз економічної інформації, що документально відображається в системі бухгалтерського обліку. Інформаційна база управлінського обліку є основою для прийняття управлінських рішень в області витрат і очікуваних економічних результатів діяльності підприємства. У практичній діяльності управління витратами промислового підприємства застосовуються такі методи управлінського обліку: "стандарт-кост", "директ-костинг", "АВС-аналіз" та інші методи. Четвертою стадією управління витратами є контроль. У процесі контролю аналізуються причини відхилень фактичних витрат від запланованих і простежується тенденція зміни фактичних витрат у часі.

З нашої точки зору у системі управління витратами підприємства доцільно виділити види витрат, залежно від цілей управлінського обліку (табл.2.1)

Таблиця 2.1

Класифікація витрат підприємства, залежно від цілей управлінського обліку

| Мета обліку витрат   | Види витрат   |
|--|---|
| Планування, прогнозування, оцінка та калькулювання витрат    | - прямі та непрямі<br>- основні і накладні<br>- виробничі, адміністративні, комерційні і трансакційні витрати |
| Прийняття рішень в системі управління витратами підприємства | - змінні і постійні<br>- релевантні і нерелевантні<br>- явні і неявні   |
| Контроль та регулювання витрат                               | - контрольовані і неконтрольовані<br>- керовані та некеровані<br>- нормативні і фактичні                      |

Як свідчить табл. 2.1, в системі витрат підприємства одним із видів цих витрат є трансакційні витрати. Ми трактуємо управління трансакційними витратами на рівні промислового підприємства як процес планування, формування та контролю трансакційних витрат за видами та природою їх виникнення, а також прийняття ефективних управлінських рішень щодо мінімізації цих витрат.

В результаті проведеного дослідження ми виявили, що до трансакційних витрат укладення трансакцій слід віднести (рис. 2.1): витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів і укладення угоди; витрати вимірювання та здійснення розрахунків, витрати опортуністичної поведінки. Розглянемо кожен вид окремо.

*Витрати пошуку інформації.* Перед тим як буде здійснена операція, потрібно мати інформацію про те, де можна знайти потенційних покупців або продавців споживчих благ або виробничих факторів, і які склалися на даний момент ціни. Підприємства займаються збором потрібної інформації, витрачаючи величезні кошти на інновації та дослідження ринкової кон'юнктури. Ринок поставляє інформацію не тільки через цінові сигнали, але й через інші джерела: пресу, консультантів і т.д. Таким чином, основними причинами виникнення трансакційних витрат пошуку інформації є

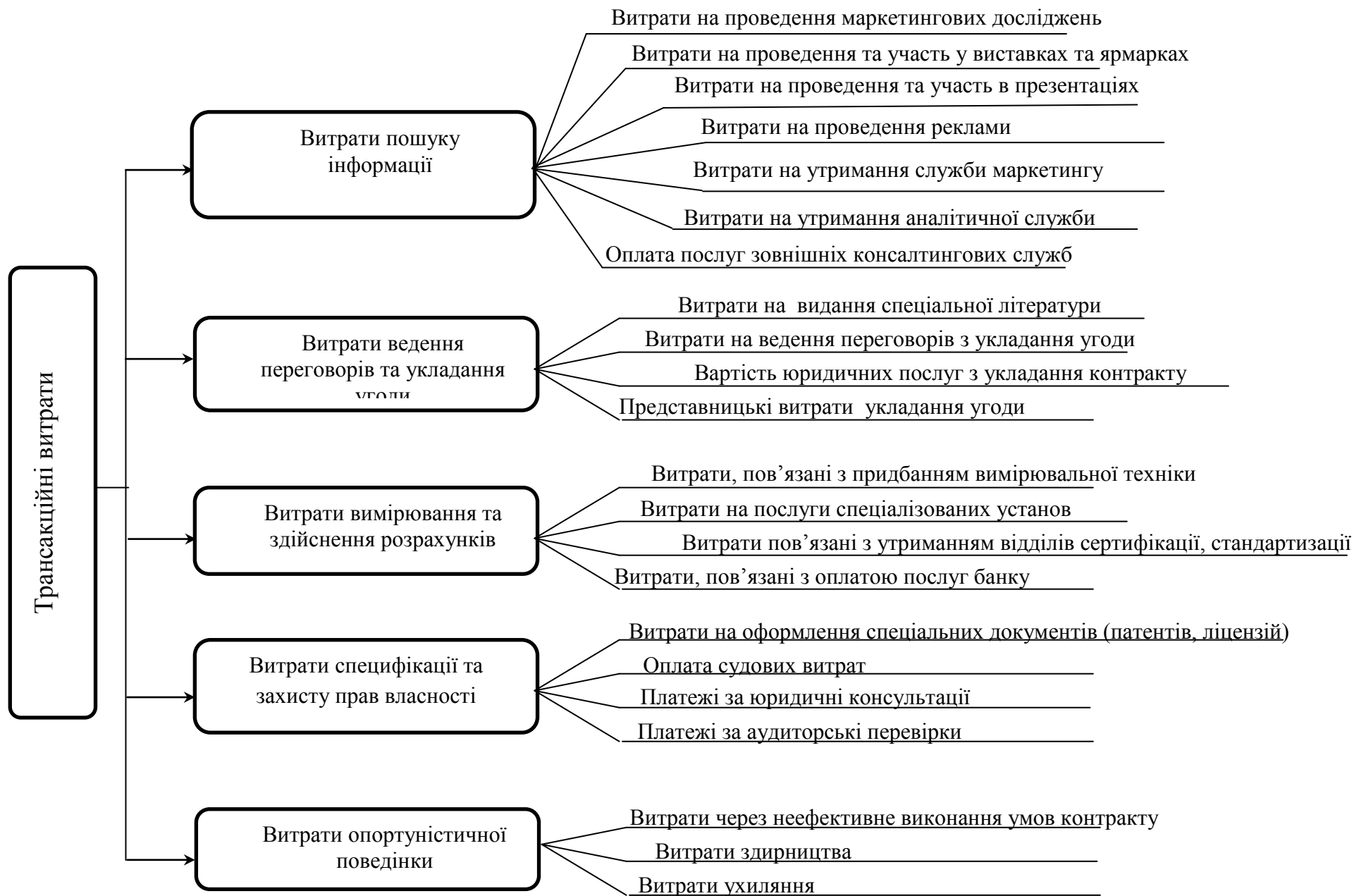


Рис.2.1 Типологія трансакційних витрат на рівні підприємства



невизначеність економічного середовища (нерівномірний розподіл інформації між учасниками ринкового обміну та її ціною), інформаційна асиметрія і платність інформації.

З економічної точки зору, інформація – це один з видів ресурсів (відомості, дані, значення незалежно від сфери їх прояву), який використовується в господарсько-економічній діяльності та отримання якого вимагає витрат часу та інших видів ресурсів.

З економічної точки зору інформація характеризується наступними рисами:

- інформація має ціну, вартість і є товаром, який вимірюється у грошовому еквіваленті;

- складність однозначної фіксації споживача. Як правило, виробник заздалегідь не знає, хто буде користуватися інформацією, що передається, хоча є й закриті потоки, що передаються визначеному одержувачу;

- неможливість однозначної вартісної оцінки отриманого обсягу інформації. Дане питання регулюється законодавством з охорони інтелектуальної власності;

- особлива невизначеність корисності інформації;

- інший механізм старіння інформації в порівнянні з моральним зносом основних фондів і зі старінням матеріальних споживчих благ. Інформація не зношується, але корисність її з часом зменшується;

- особлива роль "фільтрів", що дозволяють людині вибрати в безперервно наростаючому і поглинаючому потоці інформації необхідну інформацію;

- виробництво інформації, як правило, пов'язано з високими витратами, а відтворення з низькими;

- інформація не відчужується від її власника в акті купівлі-продажу.

Таким чином, під трансакційними витратами пошуку інформації ми розуміємо витрати на обмін інформацією з метою усунення (зменшення) її неповноти і пов'язаної з її невизначеністю. Поряд з витратами пошуку

інформації виникають витрати виявлення альтернатив, які обумовлені пошуком найбільш вигідної ціни, інших умов контракту, а також підбором потенційних економічних суб'єктів для укладення трансакції.

З нашої точки зору, типи трансакційних витрат пошуку інформації доцільно представити в наступному вигляді (рис.2.2).

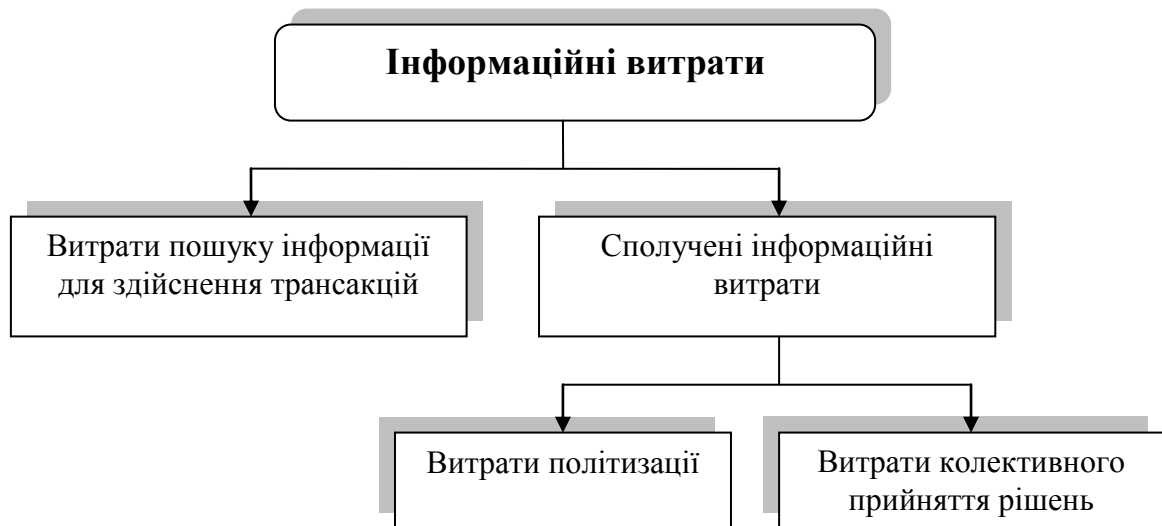


Рис. 2.2 Типи трансакційних витрат пошуку інформації

1. Прямі інформаційні витрати, які виникають безпосередньо у процесі укладення та забезпечення угод. У зв'язку з цим інформаційні витрати можна розглянути як узагальнене поняття "трансакційні витрати". Крім видів трансакційних витрат, інформаційні витрати складаються з наступних витрат: витрати на проведення НДР, управлінські витрати, інші елементи інформаційних витрат, необхідних для здійснення відтворювальних процесів в економіці.

2. Сполучені інформаційні витрати є упущеною вигодою або збитками від прийняття рішень при недостатній, недостовірній або необробленій належним чином інформації. Сполучені інформаційні витрати складаються з: витрат політизації і витрат колективного прийняття рішень.

2.1 Витрати політизації. Цим загальним терміном можна позначити витрати, що супроводжують прийняття рішень всередині організації.

Прийняття рішень на ринку і в організації носить різний характер. Ринкова угода буде укладена тільки в тому випадку, якщо від неї виграють обидві сторони. Всякий, хто вважає, що угода йому не вигідна, має можливість від неї відмовитись. Добровільна обопільна згода дає мінімальну гарантію ефективності прийнятих на ринку рішень, оскільки їх необхідною умовою є очікуване підвищення добробуту обох учасників. Труднощі і втрати, що виникають при спробах досягнення взаємної згоди, служать джерелом витрат пошуку, витрат ведення переговорів та інших витрат, про які йшлося вище.

2.2 Витрати колективного прийняття рішень. Механізм прийняття рішень всередині організацій інший. Якщо учасники наділені рівними правами, то рішення приймаються на колективній основі, шляхом голосування. Якщо вони знаходяться на різних щаблях ієрархічної градації, то на вищому рівні в односторонньому порядку приймають рішення, які є обов'язковими для тих, що стоять нижче. Але при колективному, і при централізованому прийнятті рішень мінімальна гарантія ефективності – у вигляді попереднього взаємної згоди – відсутня. Керівник може прийняти рішення, вкрай не вигідне для підлеглих, яких воно стосується, без усялякого узгодження з ними. Витрати колективного прийняття рішень характерні для організацій, які знаходяться у спільній власності і в управлінні якими використовуються принципи прямої або попередньої демократії – законодавчі органи, кооперативи, партнерства і т. д. Витрати колективного прийняття рішень складаються з кількох елементів:

- по-перше, як відомо, прийняття рішень більшістю голосів не забезпечує оптимальних результатів;

- по-друге, ці витрати тим більше, чим є більшим і неоднорідним склад учасників, тобто чим сильніше розбіжність їх інтересів;

- по-третє, ресурси витрачаються при спробах утворення коаліцій і в ході боротьби за відстоювання інтересів окремих груп, що складаються з учасників трудового колективу підприємства. Окремі групи можуть намагатися використати механізм прийняття колективних рішень для

підвищення свого добробуту за рахунок інших. Звідси – потреба у встановленні правил і створенні спеціальних контролюючих структур, які перешкоджали б цьому. Але їх утримання в свою чергу буває пов'язане з чималими витратами.

На основі проведеного аналізу можна зробити ряд висновків:

1. Платність інформації обумовлена асиметричністю її розподілу між учасниками ринку, яка є причиною доконтрактного і постконтрактного опортунізму і призводить до збільшення трансакційних витрат, що негативно відбивається на кінцевих показниках діяльності підприємства.

Асиметрія інформації – це нерівномірний розподіл інформації між учасниками ринкових трансакцій, тобто коли одна зі сторін угоди володіє більшою часткою ринковою інформацією, ніж інша. Основними причинами, що викликають асиметрію інформації є:

- отримання інформації пов'язане з альтернативними витратами;
- моральна недовговічність інформації, яка обумовлена зміною ринкової кон'юнктури;
- будь-який економічний суб'єкт для того щоб раціонально використовувати необхідну інформацію, повинен вміти вибрати із усього доступного обсягу необхідну інформацію і правильно її зрозуміти і переробити.

2. Для прийняття економічно ефективних рішень при реалізації договірних відносин необхідно володіти найбільш повною інформацією про альтернативні варіанти їх розвитку.

3. Трансакційні витрати пошуку інформації складаються з витрат часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку, також втрат, пов'язаних з неповнотою і недосконалістю одержуваної інформації. Пошук може вестися обома сторонами ринку – як продавцями, так і покупцями. Так, наприклад, на товарних ринках виробники витрачають чималі кошти на вивчення споживчого попиту, маркетинг, рекламу, а споживачі – на вивчення рекламних проспектів, найм торгових агентів.

З нашої точки зору, до витрат пошуку інформації для здійснення трансакції слід віднести:

- витрати маркетингових досліджень, так як маркетингові дослідження – це систематичний збір, відображення та аналіз даних з різних аспектів діяльності організації в умовах ринку. Завдяки маркетингових досліджень підприємство отримує інформацію про ринкову кон'юнктуру, потреби споживачів, конкурентів та інші елементи зовнішнього середовища;

- витрати на проведення та участь у виставках, ярмарках, презентаціях;

- витрати на рекламу, оскільки за допомогою цього інструменту маркетингових комунікацій відбувається обмін інформацією між підприємством і зовнішнім середовищем, що супроводжується значними трансакційними витратами;

- витрати на утримання служби маркетингу, аналітичної служби, оплата послуг консалтингових служб;

- витрати на виготовлення та придбання спеціальної літератури з просування продукції.

*Витрати ведення переговорів і укладення угоди.* Ринок вимагає значних коштів на проведення переговорів про умови обміну, на укладання та оформлення контрактів. Чим більше учасників угоди і чим складніше її предмет, тим більші ці витрати. Для укладення угоди необхідно не тільки зібрати й опрацювати інформацію, а також провести переговори й оформити угоду відповідно з юридичними нормами.

*Витрати на укладання угоди.* Дані витрати відображають витрати на юридичне оформлення угоди, витрати хеджування, тобто страхування, зниження ризику від втрат, зумовленими несприятливими для продавців або покупців змінами ринкових цін на товари порівняно з тими, які враховувалися при укладенні договору. Таким чином, витрати ведення переговорів і укладення угоди – це грошові та часові витрати на організацію переговорів, вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення

контракту, відрядження та представницькі витрати, а також витрати хеджування.

*Витрати виміру і здійснення розрахунків.* Отримання корисності виникає з різноманітних властивостей виробу або послуги. Для того, щоб зробити оцінку цих властивостей, необхідно затратити ресурси, а також потрібні додаткові ресурси, щоб встановити та оцінити права, які передаються при обміні. В акті обміну враховуються лише деякі з них, причому точність їх оцінки буває дуже приблизною. До таких витрат слід віднести витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне вимірювання. Недоліки виміру зростають із підвищенням вимог до точності. Від їх величини залежить, ким, коли, і з яким ступенем інтенсивності буде проводиться вимірювання. Оцінка якості товару може здійснюватися як з боку продавця, так і з боку покупця. Метою їх економії обумовлені такі форми ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові ярлики, придбання партій товарів за зразками.

Враховуючи вище викладене, витрати вимірювання та здійснення розрахунків – це витрати пов'язані з придбанням вимірювальної техніки, оплата послуг спеціалізованим установам (центрам сертифікації, стандартизації, метрології) та витрати пов'язані з утриманням відділів сертифікації.

*Витрати специфікації і захисту прав власності.* Обмін сприяє розподілу прав на економічні блага між тими його учасниками, для яких вони представляють найбільшу цінність. Під специфікацією прав власності розуміємо визначення суб'єктом, який володіє правом об'єкта, набору правочинності, які включають умови, способи передачі правочинності від одного суб'єкту до іншого. Передбачається, що економічні суб'єкти діють у відповідності до своїх інтересів, тому дотримання прав інших можливе тоді, коли структура стимулів, обумовлена санкціями за порушення правового режиму не дозволяє порушити встановлені права.

До цієї категорії входять: витрати пов'язані з оплатою судових послуг, витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від недостатньої їх специфікації і надійного захисту. Будь-яке порушення потрібно спочатку зафіксувати, потім оцінити його тяжкість, забезпечити виявлення або явку порушника, накласти покарання. Все це супроводжується певними грошовими витратами. Також сюди можна віднести витрати на підтримку в суспільстві консенсусної ідеології, оскільки виховання членів суспільства, які дотримуються загальноприйнятих неписаних правил і етичних норм є в багатьох випадках більш економним способом захисту прав власності, ніж формалізований юридичний контроль.

Все це дає нам право стверджувати, що витрати специфікації і захисту прав власності включають витрати пов'язані з оформленням спеціальних документів (патентів, ліцензій); оплата судових витрат, витрати на захист від претензій третіх осіб, які включають в себе витрати на юридичні та нотаріальні послуги.

*Витрати опортуністичної поведінки.* В економічній термінології під опортуністичною поведінкою розуміється недобросовісна поведінка економічних суб'єктів, порушення умов угоди [162]. Опортунізм виявляється в різних форми неправди, обману, які можуть бути активними і пасивними, проявлятися до і після укладення угоди. З одного боку опортуністична поведінка пов'язано з використанням специфічних активів в процесі реалізації контракту і обмеженими можливостями вимірювання участі кожної зі сторін у процесі виконання умов договору. Опортуністичною ми вважаємо поведінку, яка є ухилянням від виконання умов контракту. Це випадки обману, байдкування на роботі. З іншого боку, опортуністична поведінка визначається як поведінка, яка спрямована на досягнення власних цілей і не обмежена міркуваннями моралі.

Таким чином, опортуністична поведінка – це така поведінка, яка спрямована на досягнення власних цілей однією із сторін у результаті обміну благами, наслідком якої є недотримання критеріїв економічної "сумлінності".

В результаті проведеного аналізу методологічних підходів до визначення витрат опортуністичної поведінки були виявлені причини виникнення даних витрат. Такими причинами є наступні:

1. Інформаційна асиметрія та невизначеність ситуації. Оскільки інформація для прийняття того чи іншого рішення не завжди є повною і достовірною, це створює простір для опортуністичної поведінки економічних суб'єктів по відношенню один до одного.

2. Нечітка специфікація прав власності. Специфікація прав власності передбачає закріплення за кожною правочинністю чітко визначеного власника, а не визначення єдиного власника ресурсу. Відповідно специфікація прав власності знижує ризик виникнення опортуністичної поведінки.

3. Ступінь специфічності ресурсів, з приводу яких укладається контракт. Чим вище ступінь специфічності ресурсів, тим більш цінним він вважається і тим вище ціна на нього. Опортунізм в даному випадку може проявлятися у вигляді перебільшення ступеня специфічності. В результаті таких дій економічний суб'єкт, що купує ресурс, платить за нього більш високу ціну.

4. Очікувана корисність.

5. Схильність до ризику. Від цієї умови залежить те, наскільки можна буде делегувати правочинність від однієї сторони до іншої. У разі, коли схильність до ризику між сторонами розподілена нерівномірно, та сторона, яка має в своєму розпорядженні більш високу схильність до ризику, може проявляти опортунізм по відношенню до іншої сторони, аргументуючи це наявністю специфічного ресурсу.

6. Передбачувана величина витрат. Чим складніше і вагомніше контракт, тим більше встановлюється контроль за виконанням цього контракту. Чим більше трансакційні витрати в даному випадку, тим вище ступінь ймовірності виникнення опортуністичної поведінки.

7. Низькі стимули до виконання умов контракту. У кожному окремому контракті стимули суто індивідуальні. Відповідно чим вони вищі для обох



сторін, тим менше можливість прояву опортуністичної поведінки з боку одного з економічних суб'єктів.

8. Ступінь суворості санкцій за невиконання умов контракту. Чим більш суворими є санкції, тим менша ймовірність виникнення опортуністичної поведінки.

9. Поділ праці. Із зростанням складності праці і "освіченості працівників" неминуче розширюється і простір для опортунізму.

10. Недостатня узгодженість і суперечливість цілей окремих груп працівників.

11. Нечітка розмежованість прав, обов'язків і відповідальності.

12. Недостатній рівень професійної підготовки. У результаті працівникові не довіряють виконання окремих видів робіт, які виконує інший співробітник. В результаті одні працівники є не довантаженими роботою, а інші – перевантаженими.

13. Суперечності між функціями, що входять в коло посадових обов'язків працівників, і тим, що він змушений робити на вимогу керівника.

14. Слабка матеріальна мотивація і невизначеність перспектив зростання. В результаті чого у людини пропадає ентузіазм, і він починає ухилятися від роботи.

15. Неefективний контроль менеджера за діяльністю підлеглих.

На основі виявлених причин виникнення і складу витрат опортуністичної поведінки проведемо детальний аналіз цих трансакційних витрат. Витрати опортуністичної поведінки формуються під впливом екзогенних факторів, ці витрати присутні при здійсненні трансакцій, як у внутрішньому так і в зовнішньому середовищі підприємства, проявляються на різних етапах укладання угоди, мають зловмисний та незловмисний характер виникнення (табл.2.2 ).

Таблиця 2.2

Види та характеристика трансакційних витрат опортуністичної поведінки

| Класифікаційна ознака                        | Трансакційні витрати опортуністичної поведінки   |
|--|--|
| Залежно від впливу екзогенних факторів       | Поглинання підприємства.<br>Дроблення власності.<br>Рейдерство   |
| Залежно від області виникнення               | Трансакційні витрати опортуністичної поведінки, що виникають в внутрішньому середовищі підприємства.<br>Трансакційні витрати опортуністичної поведінки, що виникають в зовнішньому середовищі підприємства |
| Залежно від мотивів прояву                   | Трансакційні витрати зловмисної опортуністичної поведінки.<br>Трансакційні витрати незловмисної опортуністичної поведінки  |
| Залежно від фази укладання угоди (контракту) | Трансакційні витрати опортуністичної поведінки на предконтрактній фазі.<br>Трансакційні витрати опортуністичної поведінки на пост контрактній фазі.  |

1. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки викликані екзогенними факторами, дані трансакційні витрати мають зловмисний характер: поглинання компаній, злиття, дроблення власності, грінмейл, рейдерство.

2. Опортунізм в ринкових трансакція і всередині підприємства. У ринкових трансакціях опортунізм проявляється як приховання неявних якості своєї пропозиції, несумлінне розпорядження довіреної власністю, використання сильної позиції одних економічних суб'єктів на шкоду іншим, порушення прийнятих домовленостей. Усередині підприємства опортуністична поведінка проявляється, насамперед, у формі ухилення від роботи і у вигляді "здирства".

3. Зловмисний і незловмисний опортунізм. У разі зловмисного опортунізму існує явне розуміння шкоди, завданої підприємству (злодійство, ухилення від роботи, свідомий обман і т. п.). Дії, які можуть трактуватися в руслі інтересів фірми і не зачіпають інтереси інших осіб, можна розуміти як незловмисний опортунізм.

4. Витрати опортуністичної поведінки, які проявляються на різних етапах укладення угоди (контракту). На предконтрактній фазі причинами виникнення даних витрат може бути інформаційна асиметрія, невірно визначена ступінь специфічності ресурсів та інші. На пост контрактній фазі – низькі стимули до виконання умов контракту, нечітко обумовлені санкції за невиконання умов контракту та ін.

Розглянемо механізм функціонування та управління трансакційними витратами опортуністичної поведінки всередині підприємства. Опортунізм всередині підприємства найчастіше проявляється у двох формах: ухилення та здирництва.

До основних факторів, які впливають на рівень опортуністичної поведінки всередині підприємства можна віднести:

- 1) соціально-культурні: морально-етичні норми, корпоративна культура, менталітет, соціально-психологічний клімат;
- 2) технологічні: складність технологічного процесу, частота впровадження та рівень технологічних інновацій;
- 3) організаційні: вид організаційної структури, займана посада;
- 4) економіко-правові: система стимулів і система відповідальності;
- 5) індивідуально-психологічні: характер, темперамент, вік, стать, освіта, професійні якості.

Характерною формою прояву здирництва є:

- 1) опортунізм власників по відношенню до акціонерів – невиконання дивідендів;
- 2) опортунізм менеджерів підприємства по відношенню до власників – невиконання функціональних обов'язків, неефективне управління підприємством, що призводить до погіршення економічних показників діяльності підприємства;
- 3) опортунізм менеджерів різних рівнів управління по відношенню до підлеглих – пред'явлення суперечливих вимог до працівників, виконання додаткових завдань, які не визначені в посадовій інструкції;

4) опортунізм підлеглих по відношенню до менеджерів – рівень даної поведінки залежить від ступеня формалізованих правил окремих структурних підрозділів і організації в цілому;

5) опортунізм одних працівників трудового колективу по відношенню до інших – одні працівники "виживають" і розвиваються за рахунок інших.

Витрати ухиляння пов'язані з положенням людини в організації. Від характеру виконуваних функцій персоналу організації (керівники, фахівці, службовці, робітники) залежить величина витрат ухиляння.

Проаналізуємо витрати опортуністичної поведінки, які заподіяні керівниками, фахівцями та службовцями. Оцінку даних витрат можна провести за критеріями, що носять якісний і кількісний характер.

До якісних показників відносять:

- науково технічний рівень організації та управління підприємством;
- рівень кваліфікації персоналу організації (освіта, досвід роботи, професійні якості);
- рівень корпоративної культури.

До кількісних показників доцільно віднести:

1. Коефіцієнт використання робочого часу:

$$K = K_e + K_i, \quad (2.1)$$

де  $K_e$  – коефіцієнт екстенсивності використання робочого часу;

$K_i$  – коефіцієнт інтенсивності використання робочого часу.

$$K_e = (\Phi - B) / \Phi, \quad (2.2)$$

де  $\Phi$  – загальний фонд робочого часу;

$B$  – втрати робочого часу.

$$K_i = 1 - \sum_{i=1}^m (i_\phi - i_n), \quad (2.3)$$

де  $i_\phi, i_n$  – фактична та нормативна доля кожного елемента в структурі балансу робочого часу,

$m$  – кількість видів витрат робочого часу.

## 2. Коефіцієнт ефективності виконання функціональних обов'язків

$$K_{\phi.o.} = \frac{\Phi O_{\phi.}}{\Phi O_o}, \quad (2.4)$$

де  $\Phi O_{\phi.}$  – кількість функціональних обов'язків, які фактично виконує робітник;

$\Phi O_o$  – загальна кількість функціональних обов'язків, згідно посадової інструкції.

## 3. Коефіцієнт дублювання функцій:

$$K_{\phi.\phi.} = \frac{\Phi_{\phi.}}{\Phi_3}, \quad (2.5)$$

де  $\Phi_{\phi.}$  – кількість функцій які дублюються;

$\Phi_3$  – загальна кількість функцій.

На основі коефіцієнтів: використання робочого часу, ефективності виконання функціональних обов'язків, дублювання функцій можна розрахувати трансакційні витрати ухилення, які заподіяні окремо управлінським персоналом, спеціалістами та службовцями:

$$TB_{\phi.\phi.} = S \cdot t \cdot c, \quad (2.6)$$

де  $S$  – середня часова тарифна ставка;

$t$  – фактично відпрацьована за місяць кількість годин;

$c$  – відсоток ухилення, який визначається на основі значень коефіцієнтів, визначених за формулами 2.1, 2.4, 2.5.

Поряд з витратами, які пов'язані з укладанням та супроводом трансакцій, виникають зовнішні (екстернальні) витрати (ефекти), оскільки в результаті укладання трансакцій здійснюється ринковий обмін благами. При цьому модель ринкового обміну не враховує таких факторів, як природно-територіальні умови, а також соціальне та економічне середовище, в якому здійснюється ринкова трансакція. Таким чином, на основі даної взаємодії виникають зовнішні ефекти, які впливають на добробут третіх осіб, що не є учасниками ринкової угоди.

Теорія зовнішніх ефектів ґрунтується на економічній теорії добробуту і інституціоналізмі. У рамках економічної теорії добробуту були визначені основні характеристики зовнішніх ефектів, їх види, а також відбувалося становлення нормативного підходу до їх регулювання. Економічна теорія добробуту не враховувала особливостей інституційного середовища та недосконалої інформації і робить основний акцент в механізмі регулювання екстерналій на фіскальні методи. Інституціоналісти у своїй теорії показали, що економічні суб'єкти діють у світі високих трансакційних витрат, не чітко визначених прав власності і ненадійних контрактів. Економічна теорія добробуту розглядає екстерналії як "провали" ринку, що вимагають втручання держави шляхом введення податків і виплати субсидій. Під ринковими провалами розуміємо ситуацію, при якій ринок виявляється неспроможним самотійно, без зовнішнього впливу генерувати ефективні для окремих індивідів та суспільства в цілому рішення, узгоджувати приватний і суспільний оптимум, що призводить до порушення цінової економічної рівноваги.

Інституціоналісти зовнішні ефекти розглядають як "провали" держави і стверджують, що є можливість інтерналізувати ці ефекти шляхом обмеженого державного регулювання і розширення ринкових відносин з передачі специфікованих прав власності. В рамках інституціональної економіки зовнішні ефекти розглядаються з позиції прав власності. Так, відповідно до теореми Р. Коуза "якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то алокація ресурсів (структура виробництва) буде залишатися незмінною незалежно від змін у розподілі прав власності, якщо ухилитися від ефекту доходу".

На основі постулатів теорії прав власності можна зробити ряд висновків:

- зовнішні ефекти носять не односторонній, а двосторонній характер;
- теорема Р. Коуза розкриває економічний зміст прав власності, джерелом зовнішніх ефектів служать розмиті або не встановлені права власності. Не випадково основним моментом конфліктів у зв'язку із

зовнішніми ефектами є ресурси, які з категорії необмежених переміщуються у категорію рідкісних (вода, повітря) і на які ніяких прав власності до того в принципі не існувало;

- частіше все зовнішні ефекти породжуються самою державою;

- головною причиною зовнішніх ефектів є не надмірний, а недостатній розвиток приватної власності.

Зовнішні ефекти виникають у третіх осіб в результаті певного характеру проведення угод. Так, наприклад, підприємство викидає шкідливі речовини, навколишнє середовище забруднюється і жителі починають зазнавати збитків. Суспільство хоче монополізувати ресурси для того, щоб зменшити збиток, а підприємство – щоб скоротити природоохоронні витрати, оскільки витрати з запобіганням викидів підприємство виплачує з власних коштів і ці витрати впливають на його економічні показники діяльності. Збиток навколишньому середовищу становлять витрати когось іншого, тобто для підприємства це – зовнішні витрати.

Таким чином, проблема екстернальних витрат заснована на наступних постулатах [10,94]:

1. На розбіжності інтересів суб'єктів користування благ. Як видно з наведеного прикладу, суспільство і підприємство мають різні інтереси. Суспільство зацікавлене зменшити збиток від забруднення, а підприємство – природоохоронні витрати, які впливають на основні економічні показники виробництва.

2. Екстернальні витрати виникають у зв'язку з обмеженістю ресурсів, в даному випадку, це здатність навколишнього середовища поглинати без шкідливих негативних наслідків деяку кількість викидів. Ці якості навколишнього середовища називаються асиміляційним потенціалом. Викиди, які перевищують обсяг асиміляційного потенціалу, призводять до появи збитку і відповідно пов'язані з появою екстернальних витрат.

3. Зовнішні ефекти мають двосторонній характер.

4. Зовнішні витрати виникають у результаті здійснення ринкових трансакцій. Дані витрати виникають на всіх етапах технологічного процесу, починаючи від видобутку сировини та закінчуючи переробкою вторинних відходів.

5. Частіше за все зовнішні ефекти породжуються самою державою.

6. Проблеми екстернальностей пов'язана з недостатнім розвитком приватної власності та з проблемою платежів за порушення середовища і питаннями платного природокористування в Україні.

При існуванні екстерналій загальні суспільні витрати на виробництво продукції будуть складатися з приватних витрат і негативних екстернальних витрат.

$$MSB = MPB + MEВ \quad (2.7)$$

де MSB – граничні суспільні витрати;

MPB – граничні приватні витрати;

MEB – граничні екстернальні витрати.

Існують різні підходи до визначення поняття "екстернальні витрати". У мікроекономічній теорії зовнішні ефекти (екстерналії) – це вплив дій економічних суб'єктів, які беруть участь у даній угоді, на треті особи (які не беруть участі в даній угоді). Таким чином екстерналії не знаходять відображення в ринковому механізмі ціноутворення, а отже призводять до зниження ефективності його роботи та до неоптимального розміщення благ в економіці.

При іншому науковому підході зовнішні ефекти полягають у тому, що ситуація, пов'язана з реалізацією корисності споживачем (досягненням прибутку – виробником) безпосередньо, тобто без ринкового механізму, залежить від дії, що контролюється іншим індивідумом (третьою особою щодо виробника і споживача) [10].

Екстерналії визначаються як ефекти впливу на добробут окремих індивідумів, при цьому виробники і споживачі товарів і послуг не приймають їх до уваги у своїх рішеннях при оцінці ефективності (вигідності).



Екстерналії можуть бути пов'язані з впливом на навколишнє середовище, впливом на здоров'я людини, збитком інфраструктурі, або іншими впливами.

Різноманіття форм взаємодії між економічними суб'єктами супроводжується виникненням різних видів зовнішніх ефектів. Вони можуть класифікуватися за цілою низкою критеріїв [110,178]:

1. Залежно від наслідків впливу зовнішні ефекти поділяються на позитивні і негативні:

- позитивні зовнішні ефекти позитивно впливають на третіх осіб, що не приймають участі в трансакціях, наприклад, підприємство-виробник, яке виробляє якісну продукцію, а суспільство отримує вигоду від споживання цієї продукції;

- негативні зовнішні ефекти негативно впливають на третіх осіб і завдають їм певної шкоди, наприклад, підприємство – виробник в результаті виробничої діяльності забруднює навколишнє середовище, тим самим негативно впливає на здоров'я населення.

2. Залежно від виду впливів можна виділити наступні типи зовнішніх ефектів:

- тимчасові (між поколіннями) екстерналії, цей тип зовнішніх ефектів тісно пов'язаний з концепцією сталого розвитку. Масова деградація сільськогосподарських земель створює величезні енергетичні та продовольчі проблеми для майбутнього, це приклад негативних тимчасових зовнішніх ефектів. Можливі й позитивні тимчасові екстерналії. Наприклад, освоєння дешевих технологій виробництва енергії дадуть значний економічний ефект в майбутньому;

- глобальні екстерналії. Викиди хімічних сполук в атмосферу, забруднення води та інші екологічні впливи створюють значні еколого-економічні проблеми в інших державах;

- міжгалузеві екстерналії. Розвиток одних галузей народного господарства неминуче призводить до впливу на інші галузі, часто

негативному. Так, наприклад, хімічне підприємство скидає свої відходи в річку і це призводить до забруднення цих вод і зменшенню сортів риби;

- міжрегіональні екстерналії. Цей вид зовнішніх ефектів аналогічний глобальним, але вони в масштабах декількох районів однієї держави. Наприклад, забруднюючі викиди в верхній течії річки, переносяться і впливають на "нижні" регіони, призводять до додаткових витрат на очистку води;

- локальні екстерналії. Такий вид зовнішніх ефектів пов'язаний з дією певного джерела забруднень, які поширюються на обмеженій території. На обмеженій території розглядається підприємство – забруднювач і аналізуються викликані його діяльністю екстернальні витрати.

3. За особливостями виникнення екстерналії можуть бути:

- споживчими екстерналіями – зовнішні ефекти, що виникають на основі прямої функціональної залежності корисності від кількості споживаного блага для одного економічного суб'єкта і зворотної (прямої) функціональної залежності для іншого економічного суб'єкта, що не відокремлюється одна від однієї;

- технологічні зовнішні ефекти – екстерналії, що виникають внаслідок існування технологічної залежності випуску одного економічного суб'єкта від обсягу виробництва товарів або послуг іншого суб'єкта;

- грошові зовнішні ефекти – екстерналії, що виникає внаслідок впливу на величину доходу або витрат одного економічного суб'єкта обсягів виробництва, цінової політики, реклами та інші прийомів конкуренції іншого економічного суб'єкта.

4. За відношенням до контрактного процесу виділяють:

- зовнішні екстерналії – такі ефекти, які є зовнішніми не тільки за відношенням до даного контрактного процесу, але і за відношенням до групи учасників, які беруть участь в контракті;

- внутрішні екстерналії – такі ефекти, які є зовнішніми по відношенню до даного контрактного процесу, але внутрішніми за відношенням до групи учасників, які беруть участь у контракті.

Підсумовуючи все вище викладене, в роботі під зовнішні витратами ми розуміємо витрати, що виникають у результаті здійснення ринкових угод, які не відображаються в ціні і здійснюють негативний вплив на третіх осіб, що не беруть участь у трансакції. Екстерналії можуть виникати як в результаті виробництва, так і в процесі споживання товарів і послуг.

## 2.2 Методичні положення обліку і аналізу трансакційних витрат залежно від середовища укладання трансакцій

В умовах ринкової економіки підприємство є відкритою системою, яка існує завдяки різного роду формам обміну у внутрішньому та зовнішньому середовищі підприємства. Підприємство створюється та розвивається в умовах інституціонального середовища, яке представляє собою норми та правила господарської діяльності, а також механізми, які спрямовані на дотримання цих норм та правил. Поведінка економічних суб'єктів в умовах існуючого інституціонального середовища ґрунтується на оптимальному виборі серед існуючих альтернатив такого варіанту, який би забезпечив максимізацію корисності. Максимізація корисності для підприємства виражається в максимізації прибутку та мінімізації витрат підприємства, в тому числі трансакційних витрат. Неефективне інституціональне середовище, що характеризується використанням ряду застарілих видів формальних та неформальних правил, а інколи їх відсутністю в умовах асиметричності інформації, використання демотиваційних механізмів розвитку підприємства, все це створює умови для здійснення неформальних трансакцій та виникнення тіньового сектору економіки.

Масштаб тіньової діяльності суттєво впливає на обсяг і структуру ВВП, соціальні відносини, морально-психологічний клімат у суспільстві. Проблема тінізації економічних відносин є актуальною для всіх країн.

Основними факторами тінізації економіки є:

1. Відсутність ефективного конкурентного ринкового середовища і недостатнє його інституціональне забезпечення. Так, наприклад, слабкий розвиток інститутів фінансового ринку приводиться до тінізації обороту грошових коштів і цінних паперів. Відсутність ефективного механізму регулювання економічних відносин на товарному ринку, також призводить до тінізації.

2. Суттєві недоліки економічної політики держави та правового забезпечення підприємницької діяльності.

3. Фіскальний характер податкової політики, а також нестабільність її законодавчої бази.

4. Неefективний державний контроль за перерозподілом власності в процесі приватизації.

5. Недоліки в роботі формальних інститутів, а також відсутність ефективної системи контролю за дотриманням інституційних правил як на мікро, так і на макро рівнях.

Виділяють наступні типи тіньової економіки [9,14,25,35,40,60].

Фіктивна економіка – це спотворення економічної інформації про виробничі процеси та їх результати, нераціональне використання ресурсів, випуск неякісної продукції, фальсифікація продукції, також це економіка нелегальних трансакцій, прибуток від яких отримується у формі готівки чи бартеру.

Неофіційна економіка – легальні види економічної діяльності, де має місце нефіксоване з метою мінімізації витрат виробництво товарів і послуг, поєднане з ухиленням від сплати податків. Неофіційна економіка – це реалізація продукції неврахованої правомірної діяльності, матеріалізація

прихованих доходів від неврахованої правомірної діяльності, споживання придбаних благ на невраховані доходи від правомірної діяльності.

Неформальна економіка – економіка базується на використанні неформальних зв'язків в офіційній економіці, які спрямовані на протизаконний розподіл благ в офіційній економіці: приховування законних доходів від оподаткування; матеріалізація незаконних, неврахованих доходів; споживання придбаних благ на незаконні, невраховані доходи.

Криміналізована економіка – економіка, що функціонує в рамках офіційної економіки і здійснюється протиправними способами (різного роду хабарі, розкрадання державного і громадського майна шляхом крадіжки, розбою, грабежу; обман, обрахування споживачів; протизаконна оптова та роздрібна торгівля; спекуляція і т. д).

Кримінальна економіка – економічна діяльність, пов'язана з прямим порушенням закону, функціонуюча поза рамками офіційної економіки (незаконне підпільне виробництво та реалізація суспільно корисних товарів, послуг).

З точки зору інституціонального підходу виділяють наступні види тіньової економіки:

Нелегальна економіка складається з доходу, виробленого економічною діяльністю, що порушує юридичні нормативи, які в свою чергу визначають сферу законних форм економічної діяльності. Нелегальні суб'єкти економічної діяльності в цій економіці беруть участь у виробництві і розподілі заборонених товарів і послуг.

Неповідомлена економіка, що включає ту економічну діяльність, яка обходить інституційно встановлені фіскальні правила, зафіксовані в податковому кодексі, або ухиляється від них.

Незареєстрована економіка, складається з тієї економічної діяльності, яка обходить інституційні правила, встановлені вимогами урядових статистичних органів. Визначальним показником є сума незареєстрованого доходу – того, який повинен бути зареєстрований. Незареєстрований дохід –

це розбіжність між фактичною сукупним доходом і доходом, що фіксується статистичною системою.

Неформальна економіка, включає економічну діяльність в рамках формальної економіки, що економить приватні витрати, порушуючи громадські вигоди і права, передбачені законами та адміністративними правилами, які регулюють відносини власності, ліцензування, трудові контракти, відносини фінансового кредитування та соціального страхування.

Оскільки нелегальний господарський оборот не відбивається в офіційній статистиці, актуальною науковою задачею є оцінка розмірів тіньової економіки з метою виявлення частки тіньової економіки в загальній структурі ВВП та розробки методів детінізації економіки, а також створення ефективного інституціонального середовища з метою демотивації здійснення неформальних трансакцій.

Для оцінки тіньової діяльності використовують різні непрямі методи, які можна об'єднати в три групи [20,107,115,124]:

- статистичні методи, що використовуються на макрорівні;
- методи відкритої перевірки і спеціальні економіко-правові методи, які використовуються на мікрорівні;
- обліково-статистичні методи, що спрямовані на забезпечення найбільш повної реєстрації тіньових економічних явищ для узагальнюючої характеристики всієї сукупності і окремих груп тіньових економічних явищ, виявлення і вивчення масових статистичних закономірностей.

Різновидом обліково-статистичних методів є метод специфічних індикаторів. Метод специфічних індикаторів пов'язаний з використанням якогось одного показника, що відображає рівень економічної діяльності і отриманого прямим або непрямим способом. В рамках даного загального методу виділяють категорії часткових, до числа яких можна віднести прямі і непрямі методи.

Прямі методи припускають застосування інформації спеціальних обстежень, опитувань, перевірок та їх аналізу для виявлення розбіжностей

між доходами і витратами окремих груп платників податків, а також для характеристики окремих аспектів тіньової діяльності або для її оцінки з певної групи економічних одиниць.

Непрямі методи засновані переважно на даних офіційної статистики, фінансових і податкових органів. У цій групі методів виділяються метод розбіжностей, італійський метод, монетарний метод.

Метод розбіжностей, заснований на порівнянні двох або більше джерел даних або статистичних документів. При цьому передбачається, що джерела даних і статистичні документи містять інформацію про одні й ті ж економічні показники, або використовуються різні методи для отримання даних з одних і тих же джерел. Прикладами використання даного методу є порівняння доходів, виміряних різними способами; порівняння доходів і витрат; метод товарних потоків.

Метод за показником зайнятості (італійський метод) заснований на припущенні, що падіння офіційного рівня зайнятості викликано переливом робочої сили з офіційного сектора в неофіційний.

Існують наступні різновиди цього методу.

1) На основі розбіжності між фактичною і офіційно зареєстрованим рівнем зайнятості. Реальний рівень зайнятості оцінюється за даними вибіркового дослідження. Поширивши вибіркові дані на всю генеральну сукупність, можна отримати оцінку чисельності реально зайнятих по всій економіці. Різниця між офіційно певною величиною зайнятих і показником, отриманим за вибіркою, покаже з деякою погрешністю число зайнятих в тіньовій економіці. Добуток чисельності зайнятих в тіньовій економіці на середню продуктивність праці на рівні держави відобразить розмір тіньової економічної діяльності в неофіційній економіці.

2) На основі розбіжності між величиною фактично відпрацьованого за тиждень робочого часу і офіційно зареєстрованого. Оцінюється величина фактично відпрацьованого робочого часу протягом певного періоду. Враховується час на основній і додатковій роботах, а також час,

відпрацьований з метою додаткового заробітку. Оцінка ВВП на основі даних вибірки розраховується як добуток:

$$ВВП = \frac{T_q}{T_3} T_3 W, \quad (2.8)$$

де:  $T_q / T_3$  – загальна кількість відпрацьованих за рік годин в розрахунку на одного зайнятого (за вибіркою);

$T_3$  – офіційно зареєстрована чисельність зайнятих;

$W$  – продуктивність праці по рівні держави, обчислена за ВВП.

Монетарні методи – це група методів, яка заснована на використанні такої особливості нелегальної економіки як розрахунок за здійснення трансакції переважно у формі готівки. В основі методу лежать наступні припущення:

- у нелегальній економіці як засіб платежу використовується в основному готівка;

- швидкість обігу грошей приблизно однакова в тіньовій та офіційній економіці;

- у легальному секторі економіки протягом певного часу співвідношення між кількістю банкнот у населення, з одного боку, і загальними вкладеннями населення в банки - з іншого, залишається постійним;

- існував період, коли тіньової економіки не було, або її частка була зневажливо мала;

- розмір і динаміка тіньової економіки можуть оцінюватися за допомогою спостереження за обсягом грошової маси.

Недоліками цього методу є:

- у нелегальному секторі використовуються і інші засоби платежу, а не тільки готівкові гроші;

- важко встановити, чи відповідає швидкість обігу грошей в обох секторах. Вона може бути менше у нелегальному секторі, так як товари і послуги в ньому часто прямо надходять від виробника до споживача, і це



вимагає менше готівки, ніж для товарів в легальному секторі, які проходять численну низку посередників, перш ніж досягти споживачів;

- важко визначити базовий період, протягом якого співвідношення готівки і вкладів було нормальним, тобто тіньової економіки не існувало;

- навіть за умови визначення такого базового періоду, що відноситься до нього, інформація і дані за аналізований період можуть виявитися непорівнянними (наприклад, якщо еталонний період відноситься до періоду командної економіки, а оцінити масштаб тіньової економіки передбачається в перехідний до ринку період).

На мікрорівні застосовуються такі методи оцінки тіньової економіки:

- метод бухгалтерського аналізу;
- метод пов'язаних зіставлень;
- внутрішній порівняльний аналіз діяльності підприємства;
- метод аналізу чистої вартості;
- метод розрахунку касового дефіциту;
- метод розрахунку грошового обороту.

Метод бухгалтерського аналізу являє собою системне дослідження контрольних функцій елементів методу бухгалтерського обліку (баланс, рахунки і подвійний запис; оцінка і калькуляція, інвентаризація і документація) для виявлення облікових невідповідностей і відхилень у нормальному перебігу економічної діяльності. Облікові невідповідності виявляються:

- 1) у порушеннях взаємозв'язку між елементами методу бухгалтерського обліку (баланс і рахунки, калькуляція і рахунки і т.д.);

- 2) у відхиленнях від звичайного порядку відображення економічної діяльності в одному з елементів методу бухгалтерського обліку (між аналітичним і синтетичним обліком, між первинними і зведеними документами тощо);

3) у порушеннях технологічного процесу облікової роботи (уявне виправлення облікових записів, порушення правил обліку, проведення інвентаризацій).

Метод пов'язаних зіставлень, який включає в себе відбір показників, що характеризують ті чи інші сторони економічної діяльності, побудова блоків сполучених показників за декілька звітних періодів, побудова графіків динамічних рядів, виявлення суперечностей у ході їх аналізу. Такого роду суперечності можуть бути виявлені в зміні таких пар показників: споживання електроенергії на технологічні потреби і випуск продукції; обсяг прибутку і випуск продукції; споживання сировини і випуск продукції, і багато інших.

Внутрішній порівняльний аналіз діяльності підприємства. При використанні даного методу зіставляються непорівнянні показники діяльності підприємства за ряд періодів часу. Даний метод ефективний для виявлення прихованих доходів, відмивання грошей. Сенс внутрішнього порівняльного аналізу полягає в тому, що виявляються відхилення у величині прибутку за порівнювані періоди часу і згодом досліджуються причини цих відхилень. Такі коливання можуть, наприклад, пояснюватися змінами в господарському обороті або у витратах (зміни продажних або купівельних цін, перенесення термінів продажу тощо). Якщо переконливих пояснень знайти не вдається, то це може свідчити про порушення господарського обороту, витрат і бути пов'язані з приховуванням доходів від оподаткування.

Метод аналізу чистої вартості, що називається також в різних джерелах методом оцінки основного капіталу, чистого капіталу, є ефективним для виявлення у платника податків тіньових коштів, прихованих доходів. Особливістю даного методу є те, що для виявлення прихованих доходів не потрібне проведення бухгалтерського обліку, і визначення розмірів прибутку. В основі даного методу лежить ідея про те, що збільшення статків платника податків за певний період часу може статися тільки за рахунок доходів, що підлягають оподаткуванню, доходів, що не обкладаються податком, і разових грошових надходжень, якщо не було актів

розпорядження майном приватного характеру (подарунки, задоволення життєвих потреб тощо).

Метод розрахунку касового дефіциту. Даний метод перевірки грошового обороту може застосовуватися при ревізії малих і середніх підприємств, до кас яких надходять готівкові кошти, які обліковуються в касовій книзі. Основою обчислення касового дефіциту є те, що власник підприємства не може видати грошей більше, ніж є в касі. Якщо витрати за певний період часу перевищують суму початкової касової готівки і грошових надходжень за той же період часу, то це свідчить про касовий дефіцит і може служити підставою для більш ґрунтовної перевірки підприємства. При відсутності правдоподібних пояснень причин касового дефіциту, може бути висунута версія про приховування доходів.

Метод розрахунку грошового обороту. Даний метод перевірки й оцінки є різновидом методу розрахунку приросту майна. Розрахунок грошового обороту обмежується тільки аналізом доходів і витрат. Існує два види розрахунку грошового обороту: підрахунок загального грошового обороту, що поширюється на виробничу і приватну сферу, і підрахунок грошового обороту, при якому враховуються тільки виробничі або тільки приватні грошові надходження і платежі.

В результаті позитивної динаміки тіньової економіки в Україні відбулася її інституціоналізація. Інституціоналізація тіньової економіки – це закріплення тіньової економічної діяльності суб'єктів господарювання в ті або інші типи організацій, які визнаються всіма учасниками даної діяльності. Інститути тіньової економіки можна поділити на дві основні групи. Перша група – інститути, які виникають всередині тих чи інших легальних структур в ході реалізації економічних перетворень. Друга група – неформальні інститути, які виникають поза рамками будь-яких раніше існуючих легальних економічних організацій. Таким чином, підприємство, працюючи в нелегальному інституціональному середовищі, несе неявні трансакційні витрати.

В ході аналізу особливостей інституціонального середовища ми виходимо із припущення, що на виникнення неофіційних трансакцій впливають такі чинники як:

1. Високі трансакційні витрати легального бізнесу.
2. Ухилення від сплати податків.
3. Відсутність ефективної системи інститутів, що захищають права власності та договірні відносини.
4. Характер функціонування системи державних органів звужує межі раціонального вибору економічних суб'єктів при укладенні та виконанні контрактів (прагнення швидко вирішити проблему при відносно малих витратах і відносно низькому ризику).
5. Відсутність контролю над системою неформальних платежів в системі інститутів тіньової діяльності, що підтримуються і відтворюються кількома поколіннями державних службовців (прагнення лобіювати інтереси за додатковий дохід при відносно низькому ризику).

В результаті проведеного дослідження нами зроблено припущення, що укладання неформальних угод супроводжується такими видами трансакційних витрат як:

1. "Ціна позалегалності".
2. Трансакційні витрати, які понесе фірма в результаті виявлення, що вона укладає неформальні трансакції.

На основі нашого припущення підприємство несе трансакційні витрати неформальних трансакцій при наступних умовах:

$$\begin{cases} D' - C' > D - C - N \\ pS < D' - C' \\ Z' < D' \end{cases} \quad (2.9)$$

де  $D'$ ,  $D$  – доходи підприємства при здійсненні формальних і неформальних трансакцій;

$C'$ ,  $C$  – витрати підприємства при здійсненні формальних та неформальних трансакцій;

$N$  – податки;

$p$  – імовірність виявлення неформальних трансакцій підприємства;

$S$  – трансакційні витрати, які понесе підприємство в результаті виявлення, що воно укладає неформальні трансакції

$Z'$  - "ціна позалегалності".

"Ціна позалегалності" – це витрати, втрачені вигоди та можливості підприємства від укладання неформальних трансакцій. Вперше поняття "Ціна позалегалності" було запропоновано Е. Сотто [147]. З урахуванням особливостей інституціонального середовища, в якому функціонують вітчизняні підприємства, ми припускаємо, що "ціна позалегалності" складається з таких елементів:

1. Втрачені вигоди у формі зменшення прибутку підприємства в результаті неможливого застосування інструментів маркетингових комунікацій. В умовах ринкової економіки налагодження ділових контактів між підприємством-виробником та споживачем здійснюється завдяки застосування різних інструментів маркетингових комунікацій, а саме: реклами, виставок, презентацій та інших інструментів. Чим активніше підприємство застосовує різні інструменти маркетингових комунікацій, тим більше у нього шансів бути відомим на ринку, що призводить до збільшення частки потенційних споживачів і відповідно до збільшення виручки підприємства. Підприємство, яке здійснює неформальні трансакції, не може застосовувати в своїй діяльності інструменти маркетингових комунікацій, оскільки воно працює не в правовому полі.

2. Втрачені можливості, пов'язані з специфікацією прав власності. Підприємство, що здійснює неформальні трансакції не може офіційно пройти процедури сертифікації, стандартизації, ліцензування. Таким чином, коло потенціальних споживачів підприємства обмежено в межах укладання неформальних трансакцій.

3. Витрати, пов'язані з веденням "подвійної" бухгалтерії. Підприємство при укладанні неформальних угод повинно вести "подвійну" бухгалтерію. Це

призводить до неефективного обліку та контролю за фінансовими показниками діяльності підприємства та рухом грошових коштів.

4. Втрачені можливості, пов'язані з рухом та використанням грошових коштів. У разі виникнення дебіторської заборгованості за здійснення неформальних трансакцій підприємство не може звернутися до держави за захистом порушених прав підприємства та стягнення дебіторської заборгованості. Дану ситуацію можливо вирішити на основі морально-етичних принципів між сторонами укладання угоди, без втручання третьої сторони – правового органу. При укладанні неформальної трансакції розрахунок за цією трансакцією здійснюється в основному у формі готівки, виходячи з цього підприємство не має можливості відкрити депозитний рахунок у банку. У разі їх несвоєчасного використання гроші втрачають купівельну спроможність і підприємство несе інфляційні витрати, обумовлені знеціненням грошових коштів. Також у підприємства виникають труднощі з отриманням кредиту, оскільки воно не може обґрунтувати свою платоспроможність на основі балансу та звіту про фінансові результати.

5. Витрати, пов'язані неофіційним працевлаштуванням робітників. Підприємство з метою зменшення платежів до фонду соціального страхування, пенсійного фонду, зменшення фонду оплати праці наймає робітників без офіційного працевлаштування. При цьому у робітників відсутні стимули до підвищення продуктивності праці, що впливає на якість продукції, що виробляється та економічні показники діяльності підприємства. Крім того, у разі порушення трудової дисципліни працівник не несе відповідальності в межах правового поля. Неофіційне працевлаштування дозволяє підприємству економити на оплаті праці, але при цьому знижуються стимули до заміщення праці капіталом і підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

6. Витрати, пов'язані з відсутністю законодавчо зафіксованих прав власності Право власності – це можливість вільно користуватися будь-якими правами і вільно їх відчужувати. Економічні суб'єкти, що укладають

неофіційні трансакції, використовують і зберігають доступні їм ресурси не настільки ефективно, як ті, хто офіційні трансакції. Оскільки підприємство не може захистити свої права на землю, споруди та обладнання, то воно не так вже зацікавлено вкладати сюди кошти, таким чином ці економічні суб'єкти позбавлені можливості безперешкодно відчужувати свою власність. Вони не можуть використовувати її більш вигідним чином або в якості забезпечення кредитів. Це обмежує мобільність їх власності як фактору виробництва, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності підприємства.

7. Витрати, пов'язані з неможливістю підкріплення трансакцій офіційними контрактами. Здійснення трансакції підтверджується підписанням контакту. В контракті прописуються права та обов'язки сторін трансакції, в разі невиконання обов'язків сторони можуть оскаржити свої права в правоохоронних органах. Укладання неофіційних трансакцій не підкріплюється контрактом. Отже права сторін трансакції не захищені. Ці трансакції укладаються на основі довіри сторін і неформальних ділових відносин. Неофіційна процедура укладання контактів ускладнює реалізацію довгострокових проектів та довгострокового співробітництва між учасниками трансакції. За ступенем регулярності неформальні трансакції є одноразовими і мають короткостроковий характер.

8. Витрати доступу до офіційних процедур вирішення конфліктів. Оскільки підприємства, які укладають неофіційні трансакції, не можуть вирішувати конфліктні ситуації в правовому полі. Витрати опортуністичної поведінки можуть бути більшими ніж при укладанні легальних трансакцій, але відсутній організаційно-економічний механізм регулювання цих витрат. Таким чином, при настанні конфліктних ситуацій вони можуть взагалі бути невирішеними і трансакція відповідно буде нереалізованою.

Узагальнення робіт дослідників в області управління трансакційними витратами дозволило співставити характеристики формальних та неформальних трансакцій (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

## Характеристика формальних та неформальних трансакцій

| Характеристика трансакцій          | Угода, що укладається в межах формального сектора економіки  | Угода, що укладається в межах неформального сектора економіки                  |
|------------------------------------|--|--|
| Ступінь регулярності та тривалості | Угоди між одними і тими ж партнерами укладаються регулярно, мають тривалий характер.                       | Одноразові, мають короткочасний характер.                                      |
| Ступінь взаємозалежності           | Взаємозалежний характер.   | Автономний характер.   |
| Визначеність взаємодії             | Підтверджується юридичними особами, учасниками взаємодії   | Укладається на довірі між учасниками трансакції                                |
| Період, на який укладається угода  | Коротко-, середньо- та довгостроковий  | Короткостроковий   |
| Система комунікацій                | Формальні та неформальні   | Тільки неформальні   |
| Імовірність опортунізму            | Залежить від конкуренції на ринку, правових санкцій та морально-етичних якостей сторін, що укладають угоду | Залежить від ситуації та виграшу, який отримують сторони, що укладають угоду   |
| Санкції за невиконання умов угоди  | Адміністративні, штраф, соціальні  | Відсутні   |
| Процедура вирішення конфлікту      | Звернення до судових органів   | Конфлікти майже не вирішуються, оскільки відсутнє правове поле укладання угоди |
| Форма розрахунку                   | Грошова, безготівкова  | Грошова готівкова або бартер   |

В умовах інституціонального середовища підприємства стикаються з адміністративними бар'єрами. Адміністративні бар'єри – це перепони, які виникають при організації та здійсненні виробничої і збутової діяльності та викликані складними бюрократичними процедурами та неефективною нормативно-правовою системою, що заважають економічним суб'єктам здійснювати господарську діяльність на засадах конкуренції з іншими суб'єктами.

Адміністративні бар'єри викликані наступними факторами:

- великою кількістю інстанцій, які необхідно пройти підприємству при реєстрації, ліцензуванні, сертифікації та інших процедурах;
- асиметричністю інформації;



- складними бюрократичними процедурами;
- недосконалою законодавчою базою.

Підприємство стикається з адміністративними бар'єрами у випадку:

- проходження процедур, пов'язаних з реєстрацією підприємства, зміною виду діяльності, форми власності підприємства, закриття підприємства тощо.
- проходження процедур ліцензування, сертифікації, метрології, патентування;
- отримання доступу до ресурсів: матеріальних, фінансових, інформаційних та інших;
- отримання прав на використання ресурсів і прав власності.

Адміністративні бар'єри мають економічні наслідки як на рівні підприємства, так і на рівні держави. На рівні підприємства ними є трансакційні витрати подолання адміністративних бар'єрів, що складаються з грошових виплат за послуги спеціалізованих установ (формальних інститутів), штрафних санкцій у разі не проходження офіційних процедур сертифікації, стандартизації, реєстрації та інших процедур, а також витрати часу на проходження цих процедур та подолання підвищених бюрократичних вимог. На рівні держави адміністративні бар'єри трансформуються у втрати від недовиробництва товарів та послуг, недовиробництва вартості та валового внутрішнього продукту.

Таким чином, в процесі укладання трансакцій фірма вступає у взаємодію із формальними та неформальними інститутами економіки, в результаті чого виникають відповідні трансакційні витрати:

$$\begin{cases} TB_{\phi} < B_{\phi}, \\ TB_{H_A} < B_H - P \cdot III, \\ B_{\phi} > B_H, \end{cases} \quad (2.10)$$

де  $TB_{\phi}$  – трансакційні витрати взаємодії фірми із формальними інститутами економіки, які можна поділити на витрати сертифікації, стандартизації, метрології, витрати залучення позикових коштів, витрати захисту прав власності тощо.

$B_{\phi}$  – вигрaш фірми від взаємодії з формальними інститутами;

$TB_{HA}$  – трансакційні витрати, які виникають у процесі взаємодії фірми із неформальними інститутами, як альтернативні витрати;

$B_H$  – вигрaш фірми від взаємодії з неформальними інститутами;

$P$  – ймовірність викриття неформальних трансакцій;

$Ш$  – розмір штрафних санкцій за здійснення неформальних трансакцій.

Дана модель пояснює поведінку фірми як детерміновану, залежну від типу середовища укладання трансакцій, та відображає закономірність взаємодії формальних та неформальних інститутів із фірмою у процесі прийняття рішень про трансакцію. Ця теоретична модель доводить необхідність, з одного боку, спрощення деяких процедур, проходження яких вимагають формальні інститути, а з іншого – необхідності розроблення заходів на рівні держави зі зменшення привабливості неформальних трансакцій за рахунок збільшення розміру штрафних санкцій ( $Ш$ ). При цьому заходи з цих двох напрямків перетворень мають бути враховані при створенні відповідних законодавчих актів.

Виявлені закономірності, на нашу думку, розповсюджуються на процес прийняття рішень на рівні підприємства в сфері трансакційної діяльності. Процес виникнення таких витрат на рівні підприємства є по суті некерованим, оскільки ці витрати виникають внаслідок існування зовнішніх чинників інституціонального середовища. Вигрaш промислового підприємства від взаємодії з формальними інститутами полягає по-перше, в отриманні підприємством захисту з боку держави в разі виникнення конфліктів між учасниками трансакцій, а по-друге, в зростанні лояльності споживачів, що призводить до покращення економічних показників підприємства (зменшення витрат на пошук нових партнерів, зменшення витрат на утримання постійних клієнтів, збільшення частки ринку підприємства і т.д.).

### 2.3 Розробка методичних підходів до оцінки та обліку транзакційних витрат підприємства

При оцінці транзакційних витрат вітчизняні та зарубіжні дослідники використовують якісні і кількісні методи.

Для досягнення мінімізації транзакційних витрат підприємства менеджменту підприємства необхідно прагнути до забезпечення міцних ділових зв'язків, орієнтуватися на довготривалі контракти. Істотне значення мають персоніфіковані зв'язки, оскільки при використанні довірливих відносин між економічними суб'єктами формалізована юридична регламентація грає другорядну роль. Довірливі відносини можуть служити фактором зниження транзакційних витрат тільки в умовах традиційної економіки. В умовах перехідної економіки роль неміцних форм координації тим вище, чим менше розвинений ринок, тому персоніфіковані відносини між економічними суб'єктами будуть відігравати домінуючу роль при побудові господарських зв'язків. Але якщо довірливі відносини в перехідній економіці не закріплені формальними нормами в суспільстві, їх підтримання пов'язане зі значними витратами: представницькими витратами за надання додаткових послуг і пільг.

Економіка України пройшла через низку трансформаційних етапів від планової системи до ринкової. На першому етапі трансформації української економіки частка угод, що вільно уклалися підприємством на ринку, була незначною і транзакційні витрати зводилися до мінімуму. Другий етап трансформації пов'язаний з розподілом пучка прав власності. На цьому етапі відбувається значне зростання транзакційних витрат. Виникнення транзакційних витрат пов'язане з процесом приватизації: витрати на підготовку і реєстрацію документів, емісію цінних паперів, перенавчання персоналу, витрати на утримання апарату управління, що координує процес приватизації. На підприємствах виникають нові підрозділи з управління маркетингом, комерційної діяльності і т. д., відбувається збільшення витрат

на пошук ділових партнерів, ведення переговорів та укладення угод. Значні трансакційні витрати підприємства пов'язані з питаннями управління якістю продукції, витрати на сертифікацію, стандартизацію, метрологію. Витрати опортуністичної поведінки мають тенденцію до збільшення як всередині підприємства, так і поза ним, це обумовлено недостатньо розвинутою правовою базою, що створює сприятливі умови для шахрайства, обману, ухиляння.

Одним з перших спробу кількісної оцінки трансакційних витрат на окремому ринку зробив Х. Демсец [179]. Об'єктом аналізу стала Нью-Йоркська фондова біржа (НФБ), як засіб забезпечення швидкого обміну цінними паперами та відповідно правами власності на реальні активи. Автор цієї методики визначив трансакційні витрати як витрати використання НФБ для здійснення швидкого обміну акцій на гроші. Він виділив три елементи в складі трансакційних витрат: комісійні брокерів, спред і податок за трансферт. На основі проведеного аналізу автором було зроблено наступний висновок: чим активніше реалізується та чи інша акція, тим більше економія на масштабі операцій, що виражається в зниженні середньої величини трансакційних витрат.

Російськими вченими була проведена комплексна кількісна оцінка трансакційних витрат споживчого ринку Мурманської області через оцінку трансакційних витрат промислового підприємства та організацій оптової і роздрібною торгівлі [145]. В якості базового методу кількісної оцінки трансакційних витрат використаний модифікований метод В. Тамбовцева [151]. Модифікація методу передбачає застосування даних про якісну характеристику інституціонального середовища споживчого ринку Мурманської області на підставі серії опитувань за стандартизованими анкетами.

Основним джерелом оцінки трансакційних витрат стала серія інтерв'ю та анкетних опитувань керівників підприємств споживчого ринку Мурманської області. Були розраховані наступні статті трансакційних витрат:

- витрати, пов'язані з реєстрацією;
- витрати пов'язані з обов'язковою сертифікацією товарів;
- витрати обов'язкової сертифікації послуг оптової та роздрібною торгівлі;
- витрати промислових підприємств, пов'язані з діяльністю перевіряючих органів;
- витрати організацій оптової та роздрібною торгівлі, пов'язані з діяльністю перевіряючих органів.

Ця методика оцінки трансакційних витрат може бути використаний при оцінці величини трансакційних витрат промислового підприємства, а також організацій оптової та роздрібною торгівлі, які здійснюють ринкові трансакції.

Системну оцінку трансакційних витрат підприємства зробили Д. Норт та Дж. Уолліс. Вчені визначили трансакційні витрати через аналіз чотирьох типів відносин і відповідних їм видів діяльності[171]:

- а) відносини між окремими покупцями і продавцями;
- б) внутрішньофірмові відносини;
- в) виробництво послуг фірмами – посередниками різних видів;
- г) відносини, пов'язані із захистом прав власності.

Витрати трансакції для окремих покупців і продавців, розглянемо на конкретному прикладі. Наприклад, при покупці виробу А трансакційні витрати з боку покупця включають:

- тимчасові витрати на вивчення характеристик та функцій виробу;
- витрати на отримання інформації про ціни, а також про інші варіанти покупки;
- інвестиції в репутацію;
- витрати пов'язані з юридичною стороною укладання угоди про купівлю.

Трансакційні витрати продажу включають:

- витрати на рекламу;
- витрати, пов'язані з доказом надійності;

- час, що витрачається на демонстрацію виробів потенційним покупцям та інші трансакційні витрати.

На основі проведеного аналізу можна зробити наступні висновки: трансакційні витрати мають двосторонній характер, і їх розподіл визначається не відносною еластичністю попиту за ціною, а існуючими правилами на ринку і вибраними стратегіями діяльності економічних суб'єктів. Незважаючи на те, що трансакційні витрати в обміні породжуються покупцем і продавцем, тільки частина трансакційних витрат пов'язана з укладанням угоди. Доцільно застосовувати певні стратегії розподілу трансакційних витрат між економічними суб'єктами.

При аналізі угоди купівлі виробу А трансакційні витрати можна розділити з точки зору можливості їх кількісної оцінки. Цій оцінці піддаються трансакційні витрати, пов'язані з юридичною стороною укладання угоди. Оцінка ж часу на огляд даного товару, витрати часу продавця, витрати на створення своєї репутації і т.д., можуть бути здійснені з великими труднощами через визначення величини тимчасових витрат у грошовій формі. Виходячи з цього, трансакційні витрати для окремих покупців і продавців можна розділити на такі: трансакційні витрати, які не піддаються вимірюванню та трансакційні послуги, тобто трансакційні витрати, які підлягають вимірюванню (рис. 2.3 ).

| Трансакційні витрати  |   |
|---|---|
| Неринкові трансакційні витрати                                  | Вартість трансакційних послуг   |
| Трансакційні витрати, які складно визначити у вартісному виразі | Трансакційні витрати, які пов'язані з отриманням трансакційних послуг |

Рис. 2.3 Трансакційні витрати ринкової угоди

Кількісна оцінка трансакційних витрат у російській економіці запропонована В. Кокоревим [61]. Оцінка динаміки трансакційних витрат була здійснена за вибіркою, що охоплює підприємства декількох галузей

промисловості (добувна, автомобілебудування, суднобудування, машинобудування). В якості показника рівня трансакційних витрат було використано відношення витрат, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом (так звані накладні витрати) до інших статей собівартості продукції. Використовуючи дану систему, була виявлена динаміка зростання трансакційних витрат порівняно із зростанням трансформаційних витрат. В роботі був наведений умовний приклад, який ми візьмемо за основу в подальшому дослідженні підходів до оцінки трансакційних витрат.

Нехай в січні і-го року трансформаційні витрати дорівнювали  $X_1$ , а трансакційні –  $Y_1$ , а в січні j-го року  $X_2$  та  $Y_2$  відповідно. Тоді, темп зростання трансформаційних витрат  $x = X_2/X_1$ , а трансакційних  $y = Y_2/Y_1$ . Розрахунок трансакційних витрат можна провести як різницю між даною ціною пропозиції та більш низькою ціною, що сплачується покупцем в якості альтернативи більш високим витратам пошуку інформації, очікування або виробництва. Головним завданням аналізу витрат угоди є визначення оптимального співвідношення або мінімальної суми трансакційних витрат і витрат пошуку для придбання даної кількості товару  $Q_0$ . Розглянемо дану модель.

Завданням даної моделі є пошук функції:

$$f(T, S), \quad (2.11)$$

де  $f$  – функція загальних витрат,

$T$  – трансакційні витрати,

$S$  – витрати пошуку (інформації, очікування). Введемо деякі спрощення:

1. Можлива більш низька ціна досконалої конкурентної рівноваги.
2. Всі витрати, альтернативні трансакційним, тобто витрати пошуку інформації, очікування і виробництва, можуть розглядатися як витрати пошуку.
3. Інші витрати, тобто витрати праці, капіталу, підприємницької здібності і т.д., прийняті рівними при виборі будь-якої альтернативи, вони є нерелевантними і можуть бути виключені таким чином з аналізу.

4. Пошук, як і інформацію, ділимо на деякі "одиниці"  $u$ , що мають грошовий еквівалент.

5. Одиниця виміру трансакційних витрат є грошова одиниця.

6. Будь-який ринок може бути охарактеризований за допомогою специфіки  $m$ .

7. Специфіка ринку  $m$  може бути виражена вартістю "одиниці пошуку"  $u$  або  $m = u$ .

Тепер перейдемо до вирішення завдання економіки трансакційних витрат – мінімізації витрат ( $T, S$ ) при заданому обсязі придбання товару  $Q_0$ .

Математична модель має наступний вигляд:

$$Q = f(T.S) = Q_0, \quad (2.12)$$

Вводячи в рівняння множину Лагранжу  $L$ , одержуємо:

$$L = v^*T + u^*S + l[Q_0 - f(T.S)], \quad (2.13)$$

де  $v$  – вартість одиниці трансакційних витрат;

$T$  – кількість одиниці трансакційних витрат;

$u$  – вартість одиниці пошуку;

$S$  – кількість одиниць пошуку

Відповідно одержуємо:

$$\begin{aligned} dL/dT &= v - l^* df/dT = 0, \\ dL/dS &= u - l^* df/dS = 0, \\ dL/dl &= Q_0 - f(T.S) = 0, \end{aligned} \quad (2.14)$$

Розділимо друге рівняння на перше та отримаємо:

$$u/v = (df/dS)/(df/dT), \quad (2.15)$$

Таким чином, мінімум витрат при даному обсязі  $Q_0$  забезпечується в тому випадку, коли відношення вартості одиниці пошуку  $u$  до вартості одиниці трансакційних витрат  $v$  дорівнює відношенню приросту трансакційних витрат  $T$  до приросту обсягу пошуку. Так як одиниця вартості трансакційних витрат дорівнює одиниці вартості грошей, отже, відношення



одиниці вартості пошуку до одиниці вартості трансакційних витрат дорівнює вартості одиниці пошуку, або  $u / v = u$ , так як  $u = m$ , то

$$-dT / dS = u = m, \quad (2.16)$$

Значить, витрати угоди мінімальні в тому випадку, коли відношення приросту трансакційних витрат до приросту обсягу пошуку в даній угоді дорівнює вартості одиниці пошуку для даного ринку.

Методику оцінки трансакційних витрат, запропоновану В. Кокоревим, доцільно застосовувати для промислових підприємств з використанням статистичних даних наступних показників: обсягу виробництва та реалізації продукції, вартості одиниці пошуку, тобто сегменту ринку, на якому буде реалізована продукція та величини трансакційних витрат.

Заслужує на увагу науковий підхід Г. Макухіна до оцінки трансакційних витрат підприємства на основі системи показників, яка складається з двох груп: загальних і часткових показників.

Загальні показники призначені для отримання загальних характеристик трансакційних витрат підприємства. Так, автором за допомогою часткових показників була запропонована оцінка трансакційних витрат пошуку інформації. До числа загальних показників оцінки трансакційних витрат підприємства Г. Макухін відносить [78]: трансакційні витрати на гривню валового доходу підприємства, трансакційні витрати на гривню валових витрат підприємства, рентабельність трансакційних витрат і інтегральний коефіцієнт трансакційних витрат. Для розрахунку величини трансакційних витрат підприємства за запропонованою методикою необхідно структуру валових витрат підприємства розглядати як систему, що складається з наступних видів витрат:

- витрати на виробництво (основні витрати);
- витрати на обслуговування виробництва;
- витрати на управління;
- трансакційні витрати.

Величина трансакційних витрат визначається як різниця між валовими витратами підприємства і витратами на виробництво, витратами на обслуговування виробництва та витратами на управління.

З нашої точки зору, одним з наукових підходів до оцінки трансакційних витрат підприємства є оцінка трансакційних витрат підприємства через послуги державного та недержавного трансакційного сектора. Оскільки доцільно зробити припущення, що підприємство користується послугами державного та недержавного трансакційного сектора, а також послугами, що пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя, оплата яких супроводжується значними трансакційними витратами підприємства.

Класифікація цих послуг і пов'язаними з ним витратами може бути представлена в наступному вигляді:

1) Трансакційні послуги, послуги фірм державного та недержавного трансакційного сектора. Трансакційний сектор представлений наступними групами фірм (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

## Функції фірм трансакційного сектора

| Фірми трансакційного сектора       | Функції фірм трансакційного сектора   |
|------------------------------------|---|
| 1                                  | 2   |
| Консалтингові та аудиторські фірми | Надання консультацій та послуг з перевірки фінансового стану діяльності підприємства для підвищення ефективності здійснення трансакцій  |
| Банківські установи                | Посередництво у здійсненні розрахунків між учасниками трансакцій. А також здійснення операцій з розміщення вільних грошових коштів підприємства і тим самим примноження цих коштів для подальшого інвестування в розвиток підприємства і здійснення різного роду трансакцій |
| Страхові установи                  | Хеджування трансакцій та виплата страхового відшкодування у разі настання страхового випадку в процесі виконання умов угоди.  |
| Правові (юридичні) установи        | Надання юридичних послуг з укладання угоди, забезпечення координації, моніторингу виконання контракту. А також в разі настання конфліктних ситуацій між учасниками трансакцій вирішення цих конфліктів у відповідних державних інстанціях.                                  |

2) Послуги, пов'язані з підтримкою відповідного рівня життя: витрати на освіту, науку, спорт, охорону здоров'я та інші.

3) Інші витрати підприємства, пов'язані з відрахуванням до пенсійного фонду, фонду соціального страхування, тощо.

Для оцінки рівня трансакційних витрат у внутрішньофірмових відносинах, в роботі ми розглядаємо підприємство як мережу контрактів. У зв'язку з цим ми вважаємо, що доцільно розглянути варіанти оцінки трансакційних витрат всередині підприємства залежно від системи укладання контрактів. Перший варіант передбачає розгляд мережі контрактів як деякої послідовності в рамках певної ієрархічної структури: між власником фірми і менеджментом, між менеджментом та лінійними і функціональними керівниками, між керівниками лінійних та функціональних підрозділів і робітниками.

Структура трансакційних витрат змінюється в залежності від рівня, на якому розглядаються контракти. Чим вище рівень, тим більш значна частка витрат пов'язана з отриманням, обробкою та наданням інформації. Чим нижче цей рівень, тим вище частка витрат, пов'язаних з контролем виконання контракту з найму.

Другий варіант полягає в тому, що менеджмент підприємства безпосередньо укладає контракти з тими, хто саме бере участь у процесі трансформації ресурсів у продукт. В цьому випадку трансакційні витрати представляють собою витрати, пов'язані з матеріальною мотивацією виробничого персоналу.

Виходячи з вище сказаного, трансакційні витрати внутрішньофірмової взаємодії складається з явно виражених трансакційних витрат, пов'язаних з утриманням виробничого персоналу та персоналу трансакційного сектора підприємства, а саме: відділу маркетингу та реклами, аналітичної служби, юридичної служби, структурних підрозділів з управління якістю продукції, сертифікації та стандартизації продукції. А також неявно виражених витрат – витрат опортуністичної поведінки (рис. 2.4).

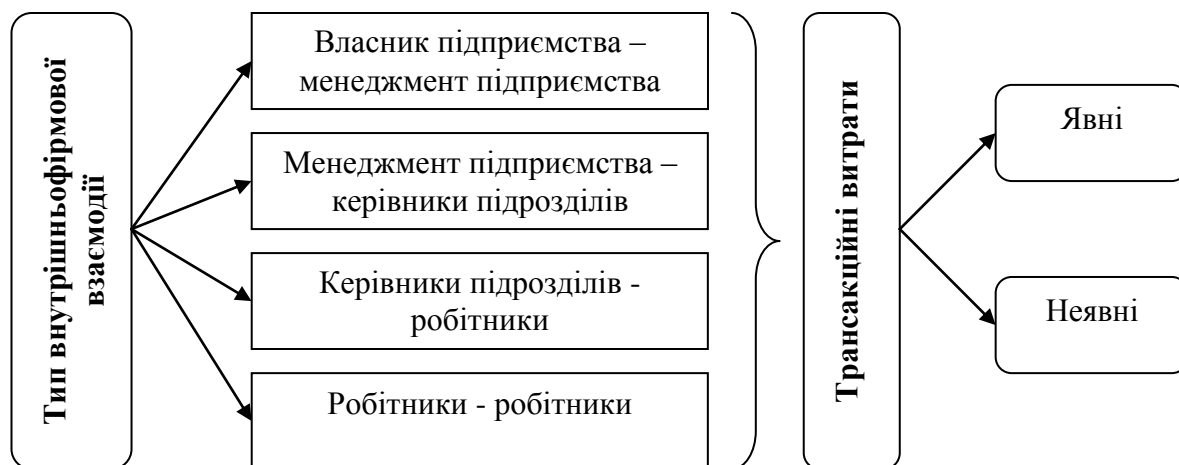


Рис.2.4 Трансакційні витрати внутрішньофірмової взаємодії

На основі узагальнення результатів наукових праць вітчизняних та зарубіжних дослідників щодо управління трансакційними витратами, було зроблено висновок, що в теорії та практиці управління трансакційними витратами існує два підходи до кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський та кардиналістський.

Відповідно до ординалістського підходу можна простежити динаміку зміни трансакційних витрат в залежності від області укладання трансакцій. Більшість дослідників для аналізу використовують цей підхід. Це обумовлено "розмитістю" визначення самого поняття "трансакційні витрати" і тим, що значна частина цих витрат невідчутна, невидима.

Кардиналістський підхід припускає отримання таких кількісних даних, які б показували величину трансакційних витрат або їх частку у валовому національному або валовому внутрішньому продукті, частку в ціні або як суму грошей, необхідну для здійснення угоди.

Основна частина авторів теоретичних робіт стосовно оцінки трансакційних витрат використовує метод порівняльної статистики, для якого достатньо встановити результати підвищення або зниження трансакційних витрат. Таким чином, за межами уваги залишається питання про зміну загального рівня трансакційних витрат, що дозволяє пояснити властивості економічної системи в цілому.

На основі цих підходів автором запропонований змішаний ординалістсько-кардиналістський підхід до кількісної оцінки трансакційних витрат підприємства (табл.2.5 ).

Таблиця 2.5

## Науково-методичні підходи до кількісної оцінки трансакційних витрат

| Назва підходу             | Зміст підходу   |
|---------------------------|---|
| Ординалістський           | Величина трансакційних витрат залежить від структури трансакцій в економіці або в галузі, заміщення внутрішньофірмових трансакцій ринковими та навпаки.   |
| Кардиналістський          | Кількісна оцінка величини трансакційних витрат для здійснення трансакції або їх частки в воловому внутрішньому продукті, в ціні трансакції.   |
| Змішаний (запропонований) | Кількісна оцінка явних та неявних трансакційних витрат. Розрахунок абсолютних і відносних показників: суми трансакційних витрат укладання угоди (абсолютний показник) та розрахунок рентабельності трансакцій (відносний показник). Дозволяє ідентифікувати трансакційні витрати підприємства відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку. |

Як узагальнюючий критерій прийняття рішень щодо трансакцій, пропонується нове поняття "трансакційна привабливість". Трансакційна привабливість характеризує сукупність переваг та недоліків здійснення трансакцій з позиції особи, що приймає рішення.

Оцінку трансакційної привабливості пропонується здійснювати за допомогою таких показників:

1. Величина трансакційних витрат укладання угоди:

$$TB = \sum TB_{n.i} + TB_{e.n.} + TB_e + TB_{c.z.n} + TB_{o.n}, \quad (2.17)$$

де  $TB_{n.i}$  – трансакційні витрати пошуку інформації, грн;

$TB_{e.n}$  – трансакційні витрати ведення переговорів та укладання трансакції, грн;

$TB_e$  – трансакційні витрати вимірювання і здійснення розрахунків, грн;

$TB_{c.z.n}$  – трансакційні витрати специфікації і захисту прав власності, грн;

$TB_{o,n}$  – трансакційні витрати опортуністичної поведінки, грн.

2. Рентабельність угоди:

$$P = \frac{\text{ЧП}}{\text{ТВ}} 100\% \quad (2.18)$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства від здійснення трансакції, грн;

ТВ – трансакційні витрати, грн.

На основі запропонованого ординалістсько-кардиналістського підходу оцінку трансакційних витрат підприємства доцільно проводити окремо для трансакцій з формальними та неформальними інститутами, внутрішньофірмових трансакцій та трансакцій звичайної діяльності підприємства, яка в свою чергу поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну. Цей науково-методичний підхід дозволить визначити відсоток окремих видів трансакційних витрат в структурі загальновиробничих, адміністративних, збутових витрат та відсоток загальної суми витрат в валовому прибутку підприємства, відслідковувати динаміку трансакційних витрат. Структурування інформаційної бази трансакційних витрат дозволяє підвищити ефективність контрактної діяльності підприємства.

Ряд трансакційних витрат відображаються на рахунках бухгалтерського обліку. Виявимо і проаналізуємо трансакційні витрати, які знаходять відображення на рахунках бухгалтерського обліку. Результати представлені в таблиці (табл.2.6).

Таблиця 2.6

Відображення трансакційних витрат відповідно до Положення  
(стандарту) бухгалтерського обліку

| Рахунки бухгалтерського обліку                          | Вид витрат                              |
|---|---|
| 1   | 2                                       |
| <b>Витрати пошуку інформації, <math>TB_{n,i}</math></b> |   |
| <i>Рахунок 92 – адміністративні витрати</i>             |   |
| 92  | витрати на утримання аналітичної служби |
| 92  | оплата послуг консалтингових служб      |

## Продовження табл.2.6

| 1  | 2  |
|--|--|
| <i>Рахунок 93 – витрати на збут</i>  |  |
| 93   | витрати, пов'язані з утриманням служби маркетингу  |
| 93   | витрати на проведення реклами, виставок, ярмарок, презентацій, а також на участь в цих заходах         |
| <b><i>Витрати ведення переговорів і укладання угоди, ТВ<sub>в.п</sub></i></b>    |  |
| <i>Рахунок 92 – адміністративні витрати</i>                                      |  |
| 92   | витрати на організацію переговорів з укладання угоди   |
| 92   | вартість юридичних, нотаріальних послуг на укладання контракту   |
| 92   | представницькі витрати   |
| <b><i>Витрати вимірювання та здійснення розрахунків, ТВ<sub>в</sub></i></b>      |  |
| <i>Рахунок 91 – загальновиробничі витрати</i>                                    |  |
| 91   | витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки  |
| 91   | грошові витрати за послуги спеціалізованих закладів (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) |
| 91   | витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, управління якістю                               |
| <i>Рахунок 92 – адміністративні витрати</i>                                      |  |
| 92   | витрати, пов'язані з оплатою послуг банку  |
| <b><i>Витрати специфікації та захисту прав власності, ТВ<sub>в.з.п</sub></i></b> |  |
| <i>Рахунок 91 – загальновиробничі витрати</i>                                    |  |
| 91   | витрати на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій)                                      |
| <i>Рахунок 92 – адміністративні витрати</i>                                      |  |
| 92   | платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат                       |

Таким чином, нами доведено, що ряд трансакційних витрат відображаються на рахунку 91 "загальновиробничі витрати", на рахунку 92 "адміністративні витрати", на рахунку 93 "витрати на збут". На цих рахунках відображаються й інші загальновиробничі, адміністративні та витрати на збут, які не пов'язані з процесом укладання трансакції.

Для полегшення обліку та аналізу трансакційних витрат пропонуємо створити субрахунки рахунків 91, 92,93 на яких будуть відображені дані витрати (таб.2.7).

Запропонована ідентифікація трансакційних витрат в існуючій системі бухгалтерського обліку дозволяє розглядати трансакційні витрати як окремий об'єкт управління.

Таблиця 2.7

Запропонована система ідентифікації трансакційних витрат підприємства відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку

| Субрахунки рахунків бухгалтерського обліку   | Вид витрат   |
|--|--|
| <b><i>Витрати пошуку інформації, <math>TB_{n,i}</math></i></b>                               |  |
| <i>Субрахунок 92.1 рахунку 92 – адміністративні витрати</i>                                  |  |
| 92.1.1   | витрати на утримання аналітичної служби  |
| 92.1.2   | оплата послуг консалтингових служб   |
| <i>Субрахунок 93.1 рахунку 93 – витрати на збут</i>  |  |
| 93.1.1   | витрати, пов'язані з утриманням служби маркетингу  |
| 93.1.2   | витрати на проведення реклами, виставок, ярмарок, презентацій, а також на участь в цих заходах         |
| <b><i>Витрати ведення переговорів і укладання угоди, <math>TB_{в,n}</math></i></b>           |  |
| <i>Субрахунок 92.2 рахунку 92 – адміністративні витрати</i>                                  |  |
| 92.2.1   | витрати на організацію переговорів з укладання угоди   |
| 92.2.2   | вартість юридичних, нотаріальних послуг на укладання контракту   |
| 92.2.3   | представницькі витрати   |
| <b><i>Витрати вимірювання та здійснення розрахунків, <math>TB_{\epsilon}</math></i></b>      |  |
| <i>Субрахунок 91.1 рахунку 91 – загальновиробничі витрати</i>                                |  |
| 91.1.1   | витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки  |
| 91.1.2   | грошові витрати за послуги спеціалізованих закладів (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) |
| 91.1.3   | витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, управління якістю                               |
| <i>Субрахунок 92.3 рахунку 92 – адміністративні витрати</i>                                  |  |
| 92.3.1   | витрати, пов'язані з оплатою послуг банку  |
| <b><i>Витрати специфікації та захисту прав власності, <math>TB_{\epsilon,з,n}</math></i></b> |  |
| <i>Субрахунок 91.2 рахунку 91 – загальновиробничі витрати</i>                                |  |
| 91.2.1   | витрати на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій)                                      |
| <i>Субрахунок 92.4 рахунку 92 – адміністративні витрати</i>                                  |  |
| 92.4.1   | платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат                       |

Крім явно виражених трансакційних витрат, здійснення контрактної діяльності підприємства, які підлягають калькулюванню, виникають неявно виражені (приховані) трансакційні витрати. Приховані трансакційні витрати не підлягають прямому розрахунку і калькулюванню. На основі методики М. Іскокова "Оцінка трансакційних витрат в корпоративних структурах"



автором запропонований науково-методичний підхід до оцінки неявно виражених трансакційних витрат підприємства, який передбачає розрахунок таких показників[55] :

1) Трансакційні витрати підприємства-виробника, які виникають в результаті неповноти та недосконалої інформації про поставщиків ресурсів у підприємства виробника :

$$ВП_{н.і.} = Ц_{фак} V_{рес} - Ц_{min} V_{рес} + (I_{ф} - I_{н.п.}) + (З_{дос.фак.рес} - З_{дос.к.рес}) , \quad (2.19)$$

де  $C_{фак}, C_{min}$  – фактична та найменша ціна ресурсів, грн/од;

$V_{рес}$  – кількість ресурсів, од;

$I_{ф}, I_{н.п.}$  – витрати пошуку інформації про фактичного та кращого постачальника, грн

$З_{дос.фак.рес}, З_{дос.к.рес}$  – витрати на доставку фактичного та найкращого ресурсу, грн. Ці витрати виникають за умови, що

$$(C_{фак} V_{рес} - C_{min} V_{рес}) > ((I_{ф} - I_{н.п.}) + (З_{дос.фак.рес} - З_{дос.к.рес})), \quad (2.20)$$

2) Трансакційні витрати, які виникають за причиною неефективного виконання контракту, нечітко визначених умов або відсутності деяких умов в контракті, які можна представити наступним чином:

2.1) Трансакційні витрати підприємства-виробника при порушенні термінів поставки йому ресурсів:

$$ВП_{н.с.} = D_{пр.} \cdot СВ \cdot Ц , \quad (2.21)$$

де  $D_{пр.}$  – дні простою виробництва через відсутність необхідних ресурсів, дні;

$СВ$  – середньоденний виробіток продукції, одиниць/день;

$Ц$  – ціна одиниці виробленої продукції, грн;

2.2) Трансакційні витрати підприємства-виробника при поставці готової продукції в результаті зривів термінів поставки за виною підприємства виробника:

$$П_{пр} = Д \cdot Ш , \quad (2.22)$$

де  $D$  – дні зривів поставки, дні;

$\Pi$  – штрафні санкції, грн/день;

2.3) Трансакційні витрати при настанні форс-мажорних обставин за умов контракту, що вони сплачуються підприємством-виробником та наявності страховки у підприємства-виробника :

$$Pf_m = \Pi_{\text{ф.м.о.}} - C_{\text{страх}}, \quad (2.23)$$

де  $\Pi_{\text{ф.м.о.}}$  – втрати підприємства-виробника при настанні форс мажорних обставин, грн;

$C_{\text{страх}}$  – сума страхового відшкодування підприємству-виробнику при настанні форс-мажорних обставин, грн.

3) Трансакційні витрати здириництва:

$$B_e = \sum_{i=1}^n \frac{НП_i}{i}, \quad (2.24)$$

де  $НП_i$  – неофіційні  $i$ -ті платежі, пов'язані з отриманням конкурентних переваг підприємства на тому чи іншому сегменті ринку, грн.  $i = \overline{1, n}$ .

4. Трансакційні витрати ухиляння – витрати, пов'язані з частковою або повною несвоєчасною виплатою підприємству-виробнику суми грошових коштів за реалізовану продукцію:

$$\Pi_{y.} = Z_o \times (1 + i \times k)^{\frac{1}{365}}, \quad (2.25)$$

де  $Z_o$  – дебіторська заборгованість, грн;

$i$  – відсоткова ставка НБУ, %;

$k$  – термін непогашення дебіторської заборгованості, дні.

Запропонований науково-методичний підхід до оцінки неявно виражених трансакційних витрат підприємства дозволяє визначити трансакційні витрати в залежності від характеру здійснення трансакції, виду контрактної угоди та з урахуванням факторів зовнішнього інституціонального середовища.

## Висновки до розділу 2

В другому розділі визначені структура та склад трансакційних витрат укладання ринкових та внутрішньофірмових трансакцій залежно від середовища їх укладання. В ході проведених досліджень розглянуто трансакційні витрати, які відокремлюються на види залежно від сфери обігу, ступеня вираженості, за можливістю впливу на процес формування. Запропонований методичний підхід до формування моделі поведінки фірми в процесі укладання трансакцій, приділена увага методам ідентифікації неявних витрат та запропоновано науково-методичні підходи до оцінки та обліку явних трансакційних витрат.

1. В роботі доведено, що здійснення трансакцій супроводжується такими трансакційними витратами, як: витрати пошуку інформації, витрати ведення переговорів і укладання угоди, витрати вимірювання та здійснення розрахунків, витрати опортуністичної поведінки. Запропонована структура та склад трансакційних витрат стала основою для формування науково-методичних підходів до оцінки та обліку цих витрат.

2. В ході дослідження було виявлено, що існує два підходи до кількісної оцінки трансакційних витрат: ординалістський та кардиналістський. Автором запропонований змішаний ординалістсько-кардиналістський підхід до кількісної оцінки трансакційних витрат підприємства. Як узагальнюючий критерій прийняття рішень щодо трансакцій, пропонується нове поняття "трансакційна привабливість". Трансакційна привабливість характеризує сукупність переваг та недоліків здійснення трансакцій з позиції особи, що приймає рішення. Оцінку трансакційної привабливості пропонується здійснювати за допомогою таких показників: величини трансакційних витрат укладання угоди та рентабельності угоди.

3. Аналіз показав, що однією з проблем управління трансакційними витратами підприємства є нечітка їх ідентифікація в загальній системі витрат підприємства. Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Україні окремі статті трансакційних витрат відображаються на 91 рахунку

"Загально-виробничі витрати", 92 рахунку "Адміністративні витрати", 93 рахунку "Витрати на збут". Автором запропоновано трансакційні витрати відображати на окремих субрахунках рахунків 91 "Загально-виробничі витрати", 92 "Адміністративні витрати", 93 "Витрати на збут". Це дозволить підвищити ефективність системи управління підприємством та, зокрема, системи управління трансакційними витратами, а також полегшить процеси планування, аналізу та контролю трансакційних витрат промислового підприємства.

4. В процесі укладання трансакцій фірма вступає у взаємодію із формальними та неформальними інститутами, в результаті чого виникають відповідні трансакційні витрати. Аналіз поведінки фірми в процесі укладання трансакцій дозволив виявити певні закономірності поведінки фірми на основі яких запропонований методичний підхід до формування моделі поведінки фірми.

5. Одним з елементів трансакційних витрат є витрати опортуністичної поведінки. Ці витрати мають неявний характер та присутні при здійсненні різного роду трансакцій. Автором були виявлені види витрат опортуністичної поведінки, особливості їх прояву у внутрішньофірмових та ринкових трансакціях. Запропонований науково-методичний підхід до оцінки неявно виражених витрат, до таких автор відносить: трансакційні витрати, які виникають в результаті неповноти та недосконалості інформації про постачальників ресурсів у підприємства-виробника; трансакційні витрати підприємства-виробника при порушенні термінів постачання йому ресурсів; трансакційні витрати при настанні форс-мажорних обставин за умов контракту, що вони сплачуються підприємством-виробником та наявності страховки у підприємства-виробника; трансакційні витрати здирництва; трансакційні витрати ухиляння. Запропонована методика оцінки дає можливість більш точно визначити економічну ефективність трансакційної діяльності підприємства та приймати рішення щодо здійснення тієї чи іншої трансакції.

Основні результати розділу опубліковані в роботах [87, 88, 90, 91, 95, 97,100 ].

Матеріали другого розділу формують науково-методичну базу до оцінки трансакційної привабливості каналів товароруку для підприємств хімічної та машинобудівної галузей промисловості, розробленню алгоритму прийняття рішень у процесі здійснення трансакцій, визначенню внутрішніх та зовнішніх складових комплексного організаційно-економічного механізму управління трансакційними витратами.

### РОЗДІЛ 3

## УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРАНСАКЦІЙНИМИ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

### 3.1 Екологічне страхування як інструмент управління зовнішніми витратами, викликаними екологічним опортунізмом

У підприємства, що функціонує в певному інституціональному середовищі, поряд з іншими трансакційними витратами виникають зовнішні витрати, які є наслідком екологічного опортунізму. Серед причин виникнення екологічного опортунізму слід зазначити наступні: недотримання вимог екологічних стандартів, вимог до експлуатації технологічного оснащення, використання застарілих технологій виробництва, ігнорування екологічних критеріїв розвитку суспільства, застарілі та неефективні методи утилізації відходів виробництва та інші. Ці причини зумовлює виникнення аварій, що завдають збитку навколишньому середовищу, тобто підприємство несе негативні зовнішні витрати. У процесі екологізації суспільного виробництва виникає проблема інтерналізації зовнішніх ефектів (переведення зовнішніх витрат у внутрішні). Основними теоретичними стратегіями інтерналізації є наступні[89,94]:



Рисунок 3.1. Шляхи інтерналізації зовнішніх витрат

1) Шляхом ринкових переговорів (Р. Коуз). Причину екстерналій Р.Коуз бачить у відсутності чітко встановлених прав власності на природні ресурси і економічні блага. Припустимо, що:

- майнові права на природні ресурси чітко визначені і можуть передаватися від однієї особи до іншої;

- трансакційні витрати з усунення майнових прав та проведення переговорів між учасниками ринкових операцій малі і ними можна знехтувати;

- забезпечений вільний доступ до інформації, що стосується забруднення середовища і екологічного збитку від цього забруднення;

- число учасників переговорів відносно невелике.

При виконанні цих умов зовнішні витрати можуть бути інтерналізовані шляхом ринкових переговорів між виробником і покупцем, і цей ринковий процес забезпечить досягнення оптимуму Парето, якому відповідає громадський оптимум якості навколишнього природного середовища.

2) Застосування інституціонального механізму, який представляє собою створення інституту правового органу, спрямований на регулювання заходів та умов відшкодування збитку економічними суб'єктами, які створюють негативні зовнішні ефекти. Інституційно-правовий орган спрямований на застосування адміністративно-контрольних інструментів інтерналізації зовнішніх ефектів. До адміністративно-контрольних інструментів управління природокористуванням та екологічною безпекою відносять: екологічне та природно-ресурсне законодавство, екологічний моніторинг, екологічні стандарти і нормативи, ліцензування господарської діяльності, екологічна сертифікація, екологічний аудит та інші;

3) Введення державного спеціального податку, що стягується з тих, хто породжує зовнішні ефекти та встановлення контролю за їх діяльністю, названого на честь автора А. Пігу. А. Пігу вважає, що держава повинна впливати на поведінку винуватців негативних зовнішніх ефектів за допомогою податку, який дорівнює податку на одиницю виробленого

забруднення (величиною негативних зовнішніх ефектів), а на винуватців позитивних зовнішніх ефектів – за допомогою дотацій. Податки і дотації повинно вирівняти таким чином, що б винуватці здійснювали свою діяльність на Парето-оптимальному рівні. Що б утримати податок А. Пігу на оптимальній висоті, держава повинна знати функції запобігання граничного збитку і граничних витрат на запобігання (емісії). Ці високі вимоги до ступеня інформованості держави, що встановлює податок, є суттєвою перешкодою на шляху практичного застосування податку А. Пігу.

4) Створення ефективної системи економічних інструментів управління зовнішніми витратами підприємства. Економічні інструменти охорони навколишнього середовища і природокористування становлять: ринково-орієнтовані (природно-ресурсні платежі та платежі за забруднення середовища, ринкові ціни на природні ресурси, що надходять в економічний оборот, механізм купівлі-продажу прав на забруднення природного середовища; система застави та інші) і фінансово-кредитні інструменти (форми та інструменти фінансування природоохоронних заходів; кредитний механізм охорони навколишнього середовища, позики, субсидії і т.п.; екологічні та ресурсні податки; екологічне страхування).

З нашої точки зору, доцільно впроваджувати в практичну діяльність економічні інструменти, які були б спрямовані не тільки на виконання принципу "забруднювач платить", але і на мотивування підприємства-забруднювача застосування різного роду очисних споруд. Одним з економічних інструментів управління природокористування та екологічною безпекою є екологічне страхування.

Екологічне страхування, на наш погляд, є ефективним інструментом управління екстернальними витратами, підвищення надійності та екологічної безпеки промислових підприємств.

На сьогоднішній день відсутній Закон України "Про екологічне страхування", існує лише проект даного Закону. Страхування окремих екологічних ризиків здійснюється на основі Закону України "Про



страхування" та ряду інших законів і нормативно-правових актів. У Законі України "Про страхування" визначено конкретні види обов'язкового і добровільного страхування [51].. До обов'язкових видів страхування, які спрямовані на страхування ризиків екологічного характеру, відносять такі:

- страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю та здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів;

- страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яка може бути заподіяна пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної безпеки, включаючи пожежо- та вибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідемічного характеру;

- страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію небезпечних відходів та шкоду, яка може бути заподіяна здоров'ю людей, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації небезпечних відходів та інші.

Згідно з проектом Закону України "Про екологічне страхування", екологічне страхування – це один з видів обов'язкового страхування, який передбачає страхування відповідальності суб'єктів господарювання, діяльність яких становить підвищену екологічну небезпеку, в разі нанесення ними шкоди третім особам внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. Метою екологічного страхування є:

- утворення страхових фондів для попередження екологічних аварій і катастроф;

- відшкодування збитків, завданих юридичним і фізичним особам внаслідок забруднення навколишнього середовища; забезпечення умов проживання населення та функціонування підприємців усіх форм власності у зонах надзвичайних екологічних ситуацій.

Суб'єктами господарювання виступають суб'єкти підприємницької діяльності незалежно від форми власності та організаційно-правової форми.

Суб'єктами екологічного страхування є: страховики, страхувальники, треті особи, яким заподіяна шкода внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. Третіми особами в екологічному страхуванні є фізичні та юридичні особи, яким причинено шкоду внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. Об'єктом екологічного страхування є страхування відповідальності суб'єктів господарювання, діяльність яких становить підвищену екологічну небезпеку, в разі нанесення ними шкоди третім особам внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. В якості об'єкта екологічного страхування можна розглядати будь який екологічний ризик забруднення навколишнього середовища та потенційного економічного збитку, що заподіюється забрудненням виробничими, побутовими та іншими відходами, транспортними засобами, а також забрудненням при:

- розміщенні, проектуванні, будівництві, реконструкції, введенні в дію та експлуатації підприємств, споруд та інших об'єктів;

- застосуванні засобів захисту рослин, мінеральних добрив, токсичних хімічних речовин та інших препаратів;

- використанні і створенні нових біологічно активних речовин і предметів біотехнології;

- дії акустичних, електромагнітних, іонізуючих та інших шкідливих фізичних факторів;

- викидах радіоактивних речовин;

- транзитному транспортуванні та розміщенні на території України екологічно небезпечних матеріалів як вітчизняного, так і імпортного виробництва;

- проведенні фундаментальних і прикладних наукових розробок, впровадженні імпортного обладнання з підвищеною екологічною безпекою.

Розходження в об'єктах екологічного страхування є основою його поділу на види. Відповідно до цього критерію всю сукупність страхових відносин можна розділити на наступні види:

- страхування відповідальності на випадок аварійного забруднення навколишнього середовища;

- майнове страхування фінансових збитків, зумовлених аварійним забрудненням навколишнього середовища;

- особисте страхування життя, здоров'я, працездатності та пенсійного забезпечення громадян на випадок настання аварійного забруднення довкілля.

Страховою подією є ненавмисне нанесення шкоди навколишньому середовищу в результаті аварій.

Разом з тим, впровадження та розвиток екологічного страхування в Україні значно ускладнений наступними чинниками:

1. Відсутня нормативно-правова база екологічного страхування.

2. Складність формування умов договору через відсутність термінології в цій сфері. У проекті закону "Про екологічне страхування" говориться, що екологічному страхуванню підлягають "суб'єкти господарювання, діяльність яких становить підвищену екологічну небезпеку, в разі нанесення ними шкоди третім особам внаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища. Немає чіткого визначення понять "екологічна небезпека", " аварійне забруднення навколишнього природного середовища" та ряду інших.

3. Складність в оцінці визначення ймовірності настання страхових випадків, а відповідно виникнення збитків через нестачу статистичної інформації.

4. Відсутній диференційований підхід до оцінки визначення страхової суми.

5. Не існує механізму формування та розподілу коштів страхового фонду і резерву запобіжних заходів.

6. Низький платоспроможний попит потенційних страхувальників на послуги екологічного страхування.

7. Слабкий розвиток інфраструктури екологічного страхування, що викликаний недостатнім досвідом і малою кількістю кваліфікованих кадрів.

У європейських країнах система екологічного страхування включає кілька видів страхового захисту, а саме:

- страхування відповідальності за аварійне (раптове) і поступове забруднення навколишнього середовища в рамках страхування загальної відповідальності;

- страхування відповідальності тільки за аварійне (раптове) забруднення навколишнього середовища в рамках страхування загальної відповідальності;

- страхування відповідальності за аварійне (раптове) і поступове забруднення навколишнього середовища в рамках екологічного страхування.

У європейських країнах удосконалюється законодавча база екологічного страхування, створюються системи обов'язкового страхування екологічних ризиків, запроваджується механізм спільної відповідальності за збиток, що заподіюється в результаті забруднення навколишнього природного середовища. У багатьох країнах спостерігається тенденція переходу від страхування екологічних ризиків в рамках страхування загальної відповідальності до страхування всіх ризиків, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, тільки в рамках договорів екологічного страхування.

Екологічне страхування представляє систему економічних відносин між страховиком і страхувальником, що виникають у процесі виробничої діяльності, пов'язані з відшкодуванням шкоди у разі аварійного забруднення навколишнього природного середовища.

Основними функціями екологічного страхування є:

1. Формування екологічної відповідальності фізичних і юридичних осіб за результати антропогенної діяльності як найважливішої складової екологічної культури населення.

2. Контроль за проведенням суб'єктами господарювання природоохоронної діяльності, на етапах страхового договору.

3. Стимулювання протиаварійних заходів за рахунок диференціації страхових тарифів і грошових виплат підприємствами за безаварійну роботу.

4. Забезпечення компенсаційних гарантій потерпілим (третім особам і працівникам підприємства) незалежно від фінансового стану підприємства винуватця аварійного забруднення навколишнього середовища і витрат на відновлення виробничої діяльності.

5. Забезпечення стійкості фінансового стану підприємства при необхідності відшкодування шкоди потерпілим від аварійного забруднення навколишнього середовища і витрат на відновлення власного виробництва.

6. Реалізація правових гарантій екологічного захисту фізичних та юридичних осіб за рахунок сформованих страхових фондів.

Підставою виникнення страхових відносин є договір екологічного страхування між страховиком і страхувальником. Договір страхування є угодою між страхувальником і страховиком, у силу якого страховик зобов'язаний при виникненні страхового випадку зробити страхову виплату страхувальнику або іншій особі, на користь якої укладено договір страхування, а страхувальник зобов'язується сплатити страхові внески у встановлені терміни. Договір страхування включає наступні істотні умови:

Однією з основних методологічних проблем при укладенні договору страхування є визначення тарифних ставок. Тарифна ставка – ціна страхового ризику та інших витрат, тобто грошове вираження зобов'язань страховика за укладеним договором страхування. Тарифна ставка, за якою укладається договір, називається брутто-ставкою.

Брутто-ставка складається з двох частин: нетто-ставки і навантаження.

Нетто-ставка – основна частина страхового тарифу, використовувана для формування страхових резервів і виплат. Складається з основної частини та ризикової надбавки.

Ризикова надбавка – надбавка до страхового тарифу, призначена для створення щорічного фонду страхування в розмірах, що забезпечують виплату страхового відшкодування при підвищених збитках від нанесення шкоди третім особам, яка зазвичай встановлюється у відсотках від нетто-ставки.

Навантаження – частина страхового тарифу, призначена для покриття витрат на проведення страхування, формування резервних фондів по ризикових видах страхування, фінансування заходів щодо попередження нещасних випадків, пожеж, аварій і т.п. В основі навантаження може бути передбачений прибуток від проведення страхових заходів.

Згідно з методикою розрахунку тарифних ставок з ризикових видів страхування [106] нетто-ставка складається з двох частин основної частини  $T_o$  та ризикової надбавки  $T_p$

$$T_n = T_o + T_p, \quad (3.1)$$

Основна частина нетто-ставки  $T_o$  відповідає середнім виплатам страховика, які залежать від ймовірності настання страхового випадку  $q$ , середньої страхової суми  $S$  та середнього відшкодування  $S_a$ . Основна частина нетто-ставки з 100 грн страхової суми розраховується за формулою:

$$T_i = 100 \frac{S_a}{S} q, \quad (3.2)$$

Ймовірність настання страхового випадку визначається за формулою:

$$q = \frac{M}{N}, \quad (3.3)$$

де  $M$  – кількість страхових випадків в  $N$  договорах;

$N$  – загальна кількість договорів, укладених за деякий період часу в минулому.

Величини  $S_b$ ,  $S$  – оцінюються експертним методом.

Ризикова надбавка вводиться для того, щоб врахувати ймовірність перевищення кількості страхових випадків відносно їх середнього значення. Крім  $q$ ,  $S$ ,  $S_b$  ризикова надбавка залежить ще від трьох параметрів:  $n$  –

кількості договорів, віднесених до періоду часу, на який проводиться страхування, середнього розкиду відшкодувань  $R_v$  і гарантії  $\gamma$  – необхідної імовірності, з якою зібраних внесків повинно вистачити на виплату відшкодування по страхових випадках.

Якщо у страхової компанії відсутні дані про величину  $R_v$ , допускається розрахунок ризикової надбавки за формулою:

$$T_p = 1,2T_o\alpha(\gamma)\sqrt{\frac{1-q}{nq}}, \quad (3.4)$$

де  $\alpha(\gamma)$  – коефіцієнт, який залежить від гарантії безпеки  $\gamma$  (імовірності не розорення страхової компанії). Його значення може бути взяті з таблиці (3.1)

Таблиця 3.1

Визначення значення коефіцієнта  $\alpha(\gamma)$

|          |      |     |       |      |        |
|----------|------|-----|-------|------|--------|
| $\gamma$ | 0,84 | 0,9 | 0,95  | 0,98 | 0,9986 |
| $\alpha$ | 1,0  | 1,3 | 1,645 | 2,0  | 3,0    |

Якщо відсутня достовірна інформація про величини  $q$ ,  $S$ , та  $S_a$ , рекомендується брати  $\alpha(\gamma) = 3$ .

Брутто-ставка розраховується за формулою:

$$T_\delta = \frac{T_n 100}{100 - f}, \quad (3.5)$$

де  $f$  – частка навантаження в загальній тарифній ставці.

При оцінці страхового тарифу доцільно ввести диференційований підхід, тобто для різних підприємств, які мають підвищену екологічну небезпеку, величина даної тарифу буде різною. Розмір страхової суми повинен встановлюватися на основі оцінки збитків від наслідків надзвичайних ситуацій техногенного та природного характеру.

З нашої точки зору, при розрахунку страхових тарифів доцільно також ввести поправочні коефіцієнти, а саме коефіцієнт зносу основних фондів  $K_{zn}$ , коефіцієнт, що враховує наявність очисних споруд  $K_{oc}$ .

Коефіцієнт зносу основних фондів ми пропонуємо визначати за наступною формулою:

$$K_{zn} = \frac{C_{зал}}{C_{пер}}, \quad (3.6)$$

де  $C_{зал}$  – залишкова вартість основних фондів, грн.;

$C_{пер}$  – первинна вартість основних фондів, грн.

Дані розрахунку поправочного коефіцієнти в галузях промисловості при наявності очисних споруд наведені в таблиці 3.2.

Таблиця 3. 2

Поправочні коефіцієнти в галузях промисловості  
при наявності очисних споруд [24]

| Галузь                          | Очисні споруди (плюс/мінус від базового тарифу $T_o$ ) |
|---------------------------------|--|
| Енергетичний комплекс           | + $T_o$ 0,3/- $T_o$ 0,2                                |
| Нафтохімічний комплекс          | + $T_o$ 0,3/- $T_o$ 0,33                               |
| Виробництво будівних матеріалів | + $T_o$ 0,31/- $T_o$ 0,25                              |
| Хімічна промисловість           | + $T_o$ 0,33/- $T_o$ 0,21                              |
| Інші                            | + $T_o$ 0,3/- $T_o$ 0,2                                |

З урахуванням поправочних коефіцієнтів основна частина нетто-ставки зі 100 грн. страхової суми пропонується розраховувати за формулою:

$$T_o = 100 \frac{S_6}{S} q \times K_{zn} \times K_{о.с.}, \quad (3.7)$$

Запропонований диференційований підхід до визначення тарифних ставок в екологічному страхуванні з урахуванням поправочних коефіцієнтів (табл. 3.3), дозволить з одного боку зменшити економічне навантаження на підприємство, з іншого боку є мотивуючим чинником для впровадження заходів з охорони навколишнього середовища.



Таблиця 3.3

Диференційований підхід до визначення тарифних ставок в  
екологічному страхуванні з урахуванням поправочних коефіцієнтів

| Діюча методика розрахунку тарифних ставок за ризиковим видом страхування  | Удосконалена методика розрахунку тарифних ставок з екологічного страхування  |
|---|--|
| <p>Нето-ставка <math>T_n</math> складається з двох частин основної частини <math>T_o</math> та ризикової надбавки <math>T_p</math></p> $T_n = T_o + T_p$ <p>При цьому, <math>T_o = 100 \frac{S_g}{S} q</math>,</p> <p>де <math>q</math> – імовірність настання страхового випадку;<br/> <math>S</math> – середня страхова сума, грн;<br/> <math>S_g</math> – сума середнього відшкодування, грн.</p> <p>імовірність настання страхового випадку визначається за формулою:</p> $q = \frac{M}{N}$ <p>де <math>M</math> – кількість страхових випадків в <math>N</math> договорах, од.;<br/> <math>N</math> – загальна кількість договорів, укладених за деякий період часу в минулому, од.</p> $T_p = 1,2T_o \alpha(\gamma) \sqrt{\frac{1-q}{nq}}$ <p>де <math>\alpha(\gamma)</math> – коефіцієнт, що залежить від гарантії безпеки;<br/> <math>\gamma</math> – імовірність не розорення страхової компанії</p> | <p>Основну частину нето-ставки <math>T_o</math> зі 100 грн. страхової суми пропонується розраховувати за формулою:</p> $T_o = 100 \frac{S_g}{S} q \times K_{zn} \times K_{o.c.},$ <p>де <math>K_{zn}</math> – коефіцієнт зносу основних фондів,<br/> <math>K_{o.c.}</math> – коефіцієнт наявності очисних споруд</p> <p>В свою чергу <math>K_{zn}</math> визначається за наступною формулою:</p> $K_{zn} = \frac{C_{зал}}{C_{пер}}$ <p>де <math>C_{зал}</math> – залишкова вартість основних фондів, грн.; <math>C_{пер}</math> – первинна вартість основних фондів, грн.<br/> Величина поправочного коефіцієнту <math>K_{o.c.}</math> залежить від галузі промисловості (таб)</p> |

Укладення страхової угоди передбачає розподіл відповідальності за збитки, обумовлені страховим випадком, між страхувальником і страховиком.

Страхова відповідальність (страхове покриття) – зобов'язання страховика сплачувати страхове відшкодування, тобто страхову суму, яку повинен виплатити страховик з настанням страхових випадків для покриття

збитків страхувальникові. Страхове відшкодування не може перевищувати розмір прямого збитку, якого зазнав страхувальник.

При настанні страхового випадку страховиком виплачується страхувальникові страхове відшкодування, розмір якого обумовлений в договорі страхування. Існують наступні методи визначення величини страхового відшкодування суми [13]: франшиза: умовна і безумовна; метод пропорційної відповідальності; метод "першого ризику"; метод "дробової частини".

Франшиза – звільнення страховика від покриття збитків, встановлена у відсотках або в абсолютних розмірах страхової суми, вартісної оцінки об'єкта або розміру збитків. Умовна франшиза страховик не відшкодовує збитки, які не перевищують встановленої франшизи і повністю покриває збитки, якщо розмір збитків перевищує франшизу. Страхове відшкодування за безумовної франшизи визначається, як різниці між збитками та безумовною франшизою.

При страхуванні за системою пропорційної відповідальності страхове відшкодування визначається за формулою:

$$Q = T * \frac{S}{W}, \quad (3.8)$$

де  $Q$  – страхове відшкодування,  $T$  – фактична сума збитків;  $S$  – страхова сума за договором;  $W$  – вартісна оцінка об'єкта страхування.

Страхування за системою першого ризику передбачає виплату страхового відшкодування в розмірі збитку, але в межах страхової суми. Страхування за системою "дробової частини" передбачає визначення двох страхових сум, одна з яких називається показною вартістю. За показаної вартості страхувальнику, як правило, відшкодовуються збитки від ризику у вигляді відсотка. Виплати страхового відшкодування відбувається за наступними схемами: якщо страхова сума буде меншою показаної вартості та її дробової частини, страхове відшкодування буде дорівнює збиткам в межах страхової суми; якщо показна вартість дорівнює дійсній вартості, то система

страхування по дробовій частини тотожна системі страхування по першому ризику, якщо показна вартість менше дійсної вартості, страхове відшкодування розраховується за формулою:

$$Q = T \frac{S_n}{W}, \quad (3.9)$$

де  $Q$  – страхове відшкодування,  $T$  – фактична сума збитків,  $S_n$  – показна вартість,  $W$  – вартісна оцінка об'єкта страхування

У разі настання страхового випадку розмір і схема виплати страхового відшкодування залежить від умов, що зазначені в договорі екологічного страхування.

Розглянемо на умовному прикладі механізм визначення величини страхових відшкодувань. Якщо страхова сума становить 100 тис. грн., умовна франшиза – 30% від страхової суми, тобто 30 тис. грн., а збитки страхувальника – 15 тис. грн., то страховик звільняється від будь-якої компенсації збитків страхувальнику. Якщо за інших рівних умов збиток склав 60 тис. грн, то страховик відшкодовує усі 60 тис. грн., не звільнюючись від 15 тис, які в договорі було вказано як умовну франшизу.

В роботі наведена система економічних інструментів управління зовнішніми витратами. Одним із інструментів цієї системи є екологічне страхування, застосування якого дозволить особі, що приймає рішення, зменшити трансакційні витрати у разі аварії, оскільки частину екологічних збитків компенсує страхова компанія. Цей інструмент управління зовнішніми витратами, з одного боку, дає компенсаційні гарантії потерпілим (третім особам і працівникам підприємства), з іншого – стимулює впровадження протиаварійних заходів за рахунок диференціації страхових тарифів і грошових виплат підприємствами за безаварійну роботу. На наш погляд, екологічне страхування є дієвим інструментом впливу на величину трансакційних витрат, а саме витрат, пов'язаних з екологічним опортунізмом.

### 3.2 Оцінка транзакційної привабливості каналів товароруху

В ході проведеного дослідження було доведено, що підприємство працює в ринковій економіці за допомогою укладення угод, які супроводжуються значними транзакційними витратами. Відповідно, мінімізація транзакційних витрат стає критерієм ефективної діяльності підприємства. Серед стратегій мінімізації транзакційних витрат є вибір підприємством-виробником того чи іншого каналу товароруху. Виробляючи певний вид продукції, підприємство може її реалізовувати по каналах прямого або непрямого збуту. Прямий канал товароруху (канал нульового рівня) передбачає передачу товару безпосередньо від виробника до споживача, не звертаючись до послуг незалежних посередників. Непрямий канал товароруху представлений багаторівневими каналами розподілу, що включають різноманітних посередників залежно від характеристик, функціонального призначення, терміну зберігання товару, умов на ринку тощо (рис. 3.2).

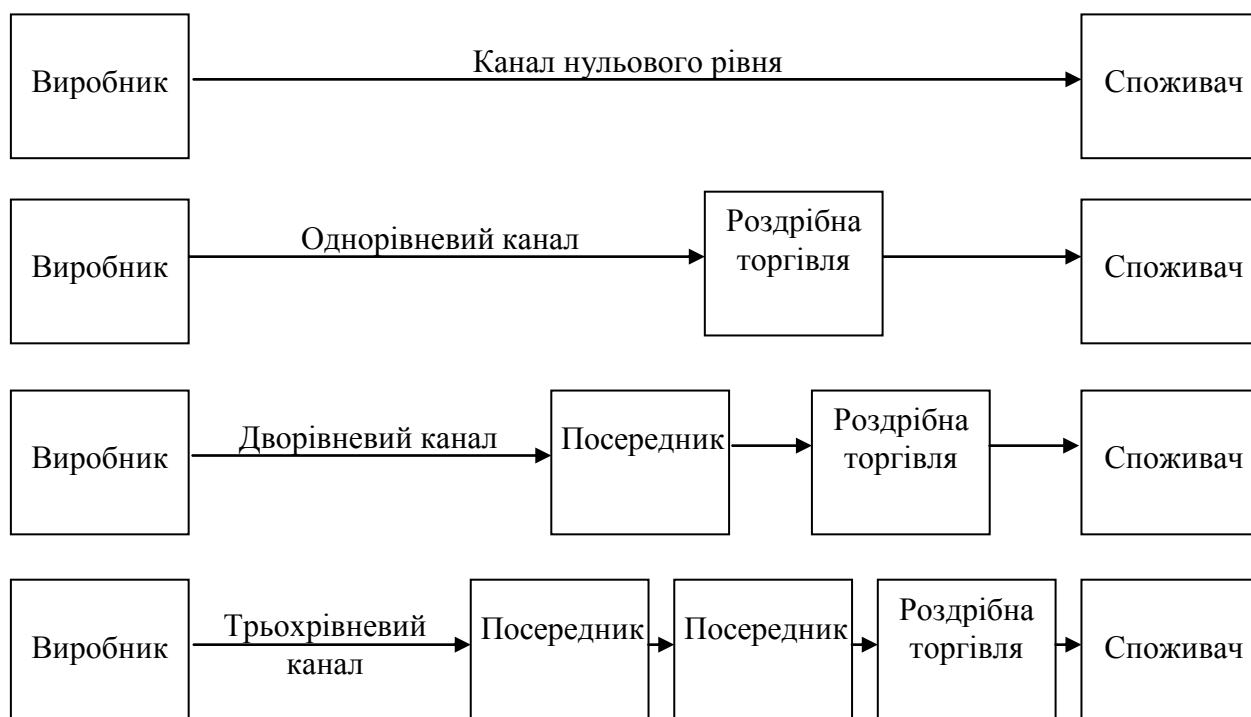


Рис. 3.2. Варіанти схем каналів товароруху

При прийнятті рішення щодо вибору того чи іншого каналу товароруху доцільно враховувати такі фактори (рис. 3.3 ).

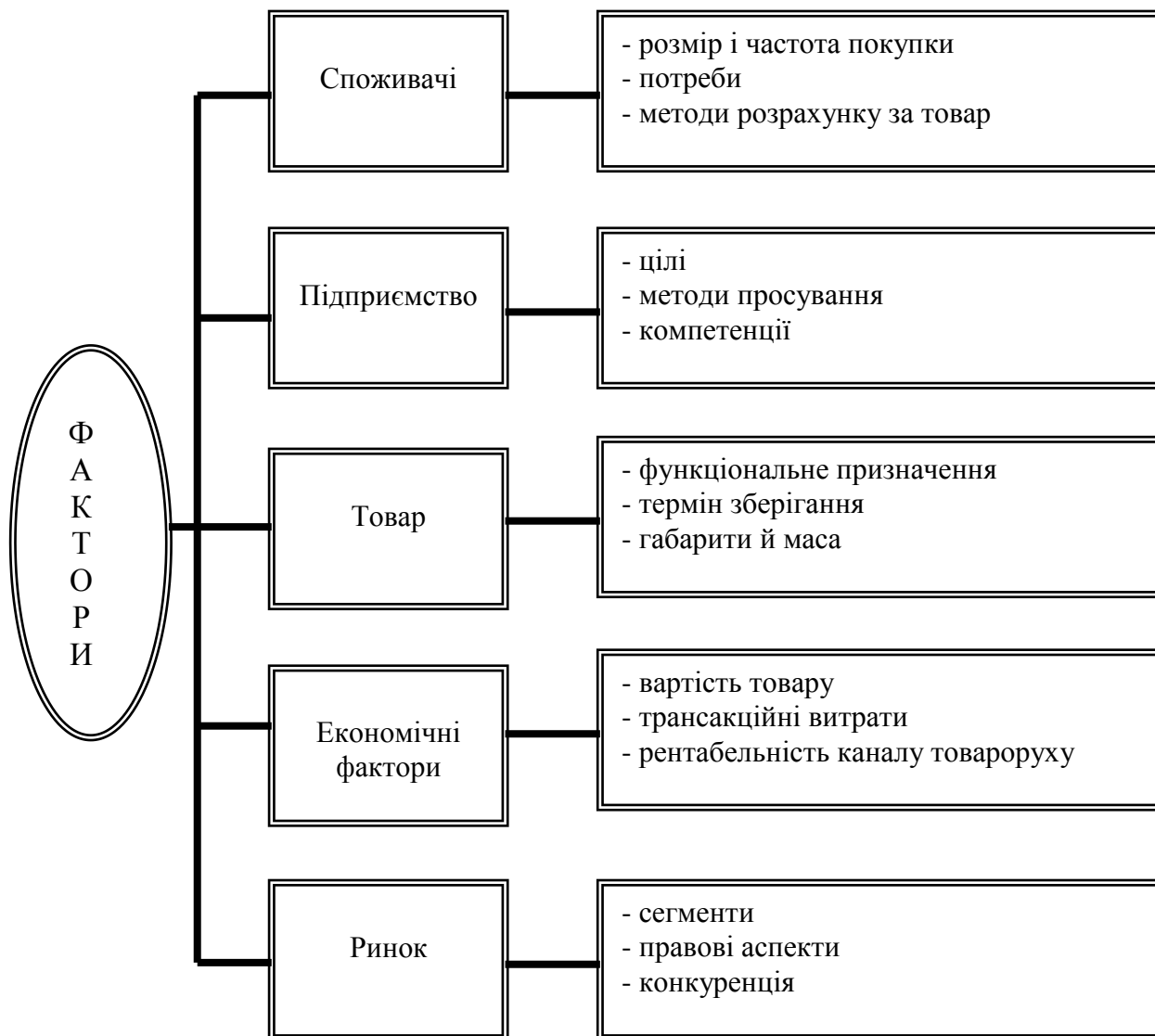


Рис. 3.3 Фактори, що впливають на вибір каналу товароруху

Виявимо особливості застосування прямого та непрямого каналів товароруху в збутовій діяльності підприємства.

Метод прямого товароруху дає можливість: зберігати повний контроль за веденням торгових операцій та дозволяє оперативно реагувати на зміну потреб ринку.

Застосування прямого каналу товароруху доцільно в наступних випадках: коли кількість товарів невелика, а споживачі сконцентровані на

обмеженій території; коли потрібен висококваліфікований сервіс; коли товар унікальний за призначенням; обсяг кожної партії достатній для заповнення контейнера чи вагона; при встановленні товару на місці використання необхідно вносити зміни в конструкцію, правила експлуатації тощо.

Прямий канал збуту стає нерентабельним, якщо є багато споживачів товару, а створення власної збутової мережі для їх обслуговування вимагає непропорційно великих трансакційних витрат по відношенню до очікуваних продажів.

При непрямому методі збуту виробник товарів використовує послуги різного роду посередників. Посередник є сполучною ланкою між виробником та споживачем продукції. Виробник надає інформацію посереднику про наявність виробленої продукції, її характеристики, функціональне призначення, технічні властивості. Посередник, в свою чергу, передає дану інформацію споживачу. Посередник вивчає ринок, потреби, звичаї, традиції, очікування споживача і надає отриману інформацію виробнику, який виробляє продукцію з урахуванням потреб ринку. Як вже вказувалось в роботі раніше, укладання торгової угоди супроводжується трансакційними витратами. Укладаючи угоду з посередником, частину трансакційних витрат підприємство-виробник передає посереднику (рис.3.4).

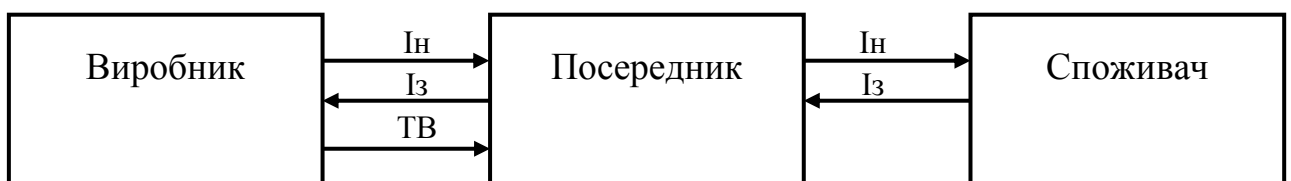


Рис. 3.4. Схема взаємодії між виробником, посередником та споживачем

Умовні позначення до рисунку 3.4:

$I_n$  – необхідна, первинна інформація;  $I_z$  – зворотна інформація; ТВ – трансакційні витрати.

Посередники здійснюють наступні види діяльності: операції з купівлі-продажу; збільшення обсягів реалізації товарної маси; просування продукції

на існуючі та нові ринки; операції зі зниження загального рівня сукупного товарного запасу; зменшення трансакційних витрат та витрат на збут підприємства-виробника; поліпшення економічних відносин з покупцями, складськими, транспортними підприємствами та іншими ринковими суб'єктами.

Крім того, посередники сприяють досягненню оперативності, реакції на зміни споживчого попиту і кон'юнктури ринку, забезпечують доступ до первинної інформації, підвищують прибутковість, позитивно впливають на скорочення терміну оборотності капіталу. Отже, при виробі непрямого каналу товароруку цілями підприємства-виробника є наступні: отримання прибутку, перерозподіл трансакційних витрат, лояльність споживачів, ефективність трансакцій. (рис. 3.5).



Рис. 3.5. Цілі підприємства-виробника при виборі непрямого каналу товароруку.

Проаналізуємо основні види посередницької діяльності: агент, дистриб'ютор, дилер та можливості перерозподілу трансакційних витрат підприємства-виробника..

Агент – це особа, що діє від імені і в інтересах виробника чи покупця (споживача). Агент не бере на себе право власності на товари, отримує відсотки від суми угоди, у нього відсутні складські приміщення, не займається рекламою, не управляє цінами, керується умовами встановленими власниками продукції. Виділяють такі типи агентів:

- агенти виробників – представляють інтереси двох чи декількох виробників товарів;

- агенти зі збуту (збутові агенти) – отримують право на збут і відповідають за маркетинг усієї продукції виробників, є ніби відділом збуту, але не входять у структуру підприємства-виробника, а взаємодіють з ним на договірних умовах;

- агенти із закупівель – найчастіше займаються підбором необхідного товарного асортименту (наприклад, для дрібних роздрібних торговців).

Агент діє від імені та в інтересах принципала. Принципалом може бути: власник товару, який доручає агенту продати його; покупець (споживач) товару, який доручає агенту купити необхідну продукцію.

Правовою основою здійснення агентських функцій є агентський договір (угода), укладений між принципалом і агентом. Агент зобов'язується від імені принципала продати (або купити) товар з визначенням ціни, розміру агентської винагороди та інших умов, передбачених у договорі. Перевагою використання агента є те, що він дає можливість підприємству збільшувати обсяг збуту продукції, допомагає виводити нові товари на вже існуючі та нові географічні ринки, формувати широкі контакти з покупцями.

Дистриб'ютори – оптові та роздрібні посередники, які ведуть операції від імені виробника і за свій рахунок. Виробник представляє дистриб'ютору право торгувати своєю продукцією на певній території протягом певного часу. Дистриб'ютор не є власником продукції, за договором він набуває права на її продаж. Основними функції дистриб'ютора є: вивчення ринку, формування клієнтури; укладання договорів, як з продавцями, так і з покупцями; утримання товарів у власних або орендованих складських приміщеннях при цьому звільняє постачальників і замовників від необхідності утримувати складські запаси; організація збуту; надання консультаційно-інформаційних послуг, організація реклами і сервісу.

Дилери – оптові, рідше роздрібні посередники, які ведуть операції від свого імені і за свій рахунок. Вони придбають товар за договором поставки,



стають власниками товару після оплати доставки і реалізації цих товарів споживачам. Основними функціями дилера є: укладення договору з фірмою-виробником; надання інформації про ринок, ціни, організація реклами; здійснення гарантійного, післягарантійного сервісу реалізованих товарів.

На основі проведеного аналізу, можна зробити висновок, що різні типи посередництва в процесі укладання угоди являються основою для розробки варіантів перерозподілу трансакційних витрат підприємства-виробника. Варіанти розподілу залежать від типу посередника, умов укладання угоди між підприємством-виробником та посередником.

В розділі 2.2 нами була запропонована методика оцінки трансакційної привабливості. Ми вважаємо за доцільне оцінювати трансакційну привабливість каналу товароруку за допомогою суми ТВ в комплексі з фінансовими показниками діяльності підприємства та визначення рентабельності трансакцій. Проведемо апробацію запропонованої методики при оцінці трансакційної привабливості каналів товароруку для підприємства хімічної та машинобудівної промисловості (табл. 3.4, табл. 3.5)

Таблиця 3.4

Результати оцінки трансакційної привабливості каналів товароруку для  
ПАТ "Сумихімпром"

| Показники діяльності підприємства                              | Прямий канал,<br>тис. грн | Непрямий канал,<br>тис. грн |
|--|---------------------------|-----------------------------|
| 1  | 2                         | 3                           |
| Витрати, пов'язані з утриманням служби маркетингу              | 541                       | 486                         |
| Витрати на проведення та участь у виставках                    | -                         | -                           |
| Витрати на проведення та участь в ярмарках                     | -                         | -                           |
| Витрати на проведення та участь в презентаціях                 | -                         | -                           |
| Витрати на проведення реклами                                  | 920                       | -                           |
| Витрати на придбання та видання спеціальної літератури         | 78                        | -                           |
| Витрати на утримання аналітичної служби                        | 432                       | 432                         |
| Оплата послуг зовнішніх консалтингових служб                   | -                         | -                           |
| Витрати на організацію переговорів з укладання угоди           | 720                       | 364                         |
| Вартість юридичних, нотаріальних послуг на укладання контракту | 60                        | 51                          |

Продовження табл.3.4

| 1   | 2           | 3           |
|---|-------------|-------------|
| Представницькі витрати на укладання угоди   | 15          | 10          |
| Витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки   | 38          | 38          |
| Витрати за послуги спеціалізованих установ (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) | 342         | 342         |
| Витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, стандартизації, управління якістю      | 420         | 420         |
| Витрати, пов'язані з оплатою послуг банку   | 2105        | 2105        |
| Витрати на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій)                             | -           | -           |
| Платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат              | 434         | 434         |
| <b>Сума трансакційних витрат (ТВ)</b>   | <b>6105</b> | <b>4682</b> |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції   | 584192      | 584192      |
| Собівартість реалізованої продукції   | 477082      | 477082      |
| Валовий прибуток (ВП)   | 107110      | 107110      |
| Чистий прибуток (ЧП)  | 1526        | 2060        |
| <b>Рентабельність трансакцій (ЧП / ТВ)</b>  | <b>0,25</b> | <b>0,44</b> |

Таблиця 3.5

Результати оцінки трансакційної привабливості каналів товароруку для  
ТОВ "Сумський машинобудівний завод"

| Показники діяльності підприємства                              | Прямий канал<br>тис. грн | Непрямий канал<br>тис. грн<br>(план) | Непрямий канал<br>тис. грн<br>(факт) |
|--|--------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|
| 1  | 2                        | 3                                    | 3                                    |
| Витрати, пов'язані з утриманням служби маркетингу              | 210                      | 189                                  | 189                                  |
| Витрати на проведення та участь у виставках                    | 22                       | -                                    | -                                    |
| Витрати на проведення та участь в ярмарках                     | -                        | -                                    | -                                    |
| Витрати на проведення та участь в презентаціях                 | -                        | -                                    | -                                    |
| Витрати на проведення реклами                                  | 10                       | -                                    | -                                    |
| Витрати на придбання та видання спеціальної літератури         | 5                        | -                                    | -                                    |
| Витрати на утримання аналітичної служби                        | 180                      | 180                                  | 180                                  |
| Оплата послуг зовнішніх консалтингових служб                   | -                        | -                                    | -                                    |
| Витрати на організацію переговорів з укладання угоди           | 164                      | 86                                   | 86                                   |
| Вартість юридичних, нотаріальних послуг на укладання контракту | 32                       | 27                                   | 27                                   |
| Представницькі витрати на укладання угоди                      | 4                        | 2                                    | 2                                    |
| Витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки          | 56                       | 56                                   | 56                                   |

Продовження табл. 3.5

| 1   | 2           | 3           | 4           |
|---|-------------|-------------|-------------|
| Витрати за послуги спеціалізованих установ (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) | 70          | 70          | 70          |
| Витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, стандартизації, управління якістю      | 39          | 39          | 39          |
| Витрати, пов'язані з оплатою послуг банку   | 66          | 66          | 66          |
| Витрати на оформлення спеціальних документів (патентів, ліцензій)                             | -           | -           | -           |
| Платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат              | 11          | 11          | 11          |
| <b>Сума трансакційних витрат (ТВ)</b>   | <b>869</b>  | <b>726</b>  | <b>726</b>  |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції   | 67514       | 67514       | 62788       |
| Собівартість реалізованої продукції   | 54843       | 54843       | 50230       |
| Валовий прибуток (ВП)   | 12671       | 12671       | 12558       |
| Чистий прибуток (ЧП)  | 243         | 291         | 165         |
| <b>Рентабельність трансакцій (ЧП / ТВ)</b>  | <b>0,28</b> | <b>0,40</b> | <b>0,23</b> |

Прямий канал збуту передбачає, що всі трансакційні витрати несе підприємство-виробник. Непрямий канал означає, що частину трансакційних витрат бере на себе посередник, а саме такі витрати: на проведення та участь у виставках, ярмарках, презентаціях, проведення реклами і витрати на придбання і видання спеціальної літератури по просуванню продукції (рекламні буклети). При цьому частина трансакційних витрат виробника зменшується за рахунок того, що посередник здійснює певні види збутової діяльності. Таким чином, скорочуються такі витрати як: витрати на проведення маркетингових досліджень, витрати на утримання служби маркетингу, витрати на організацію переговорів щодо укладення угод, вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення контракту, представницькі витрати на укладення угод. Всі вище перелічені трансакційні витрати відображаються в системі обліку витрат підприємства в статтях: "Загальновиробничі витрати", "Адміністративні витрати" та "Витрати на збут". У разі, якщо трансакційні витрати знайшли відображення в офіційній звітності, загальновиробничі, адміністративні витрати і витрати на збут підприємства виробника будуть мати тенденцію до скорочення при виборі непрямого каналу збуту.

Результати розрахунку трансакційної привабливості каналів товароруху для підприємства хімічної промисловості підтвердили нашу гіпотезу про те, що вибір непрямого каналу призводить до скорочення ТВ, що знайшло відображення в значенні показника рентабельності трансакцій (збільшення з 25% до 44%). В даному випадку, для "Сумихімпром", більшою трансакційною привабливістю має непрямий канал товароруху.

Головна відмінність підприємства машинобудівної галузі від підприємства хімічної полягає у типі виробництва. Оскільки машинобудівне виробництво в нашому випадку представляє собою одиничне, діяльність з укладення контрактів має свої особливості. Посередник найчастіше не володіє достатніми знаннями і досвідом (компетенціями) для проведення ефективної трансакції в разі укладення контракту. Розрахунки трансакційної привабливості каналів для машинобудування підтверджує цю думку, а саме у разі передачі прав на укладення угоди – посереднику, підприємство втрачає частину потенційних клієнтів, що призводить до зменшення виробництва та реалізації продукції. Відповідно, вибір непрямого каналу при одиничному виробництві призводить до зниження чистого прибутку та зменшення рентабельності трансакцій (з 28% до 23%). Для ТОВ "Сумський машинобудівний завод" більшу трансакційну привабливість має прямий канал товароруху. Це підтверджує теорію фірми Едіт Пенроуз, а пізніше Хемел і К. Прахалад, про існування ключових компетенцій організації. У нашому випадку це ключові компетенції, які є невід'ємною частиною ефективних трансакцій підприємства.

Можна зробити висновок, що методика оцінки трансакційної привабливості дозволяє здійснювати вибір альтернативних варіантів збутової діяльності, а саме – вибір каналу товароруху і відстежувати зміну комплексу показників, пов'язаних з контрактною діяльністю підприємства.

Різні типи посередників в процесі укладання угод являються основою для виявлення різного роду перерозподілу трансакційних витрат між підприємством-виробником та посередником. Наведемо деякі можливі

варіанти перерозподілу трансакційних витрат на підприємстві хімічної та машинобудівної промисловості (додаток Б, В). В роботі представимо фрагмент розрахунку трансакційної привабливості каналів товароруху для підприємства хімічної та машинобудівної галузі (рис. 3.6, рис. 3.7)

| В  | С           | D   | E           | F             | G             | H             | I             | J             | K            | L             | M            |  |                |  |  |  |  |  |  |
|--|-------------|-----|-------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|---------------|--------------|--|----------------|--|--|--|--|--|--|
|  |             |     |             |               |               |               |               |               |              |               |              | Підприємство-посередник, Підприємство-виробник, ПБ |                |  |  |  |  |  |  |
|  |             |     |             |               |               |               |               |               |              |               |              | Прямий канал                                       | Непрямий канал |  |  |  |  |  |  |
| Всього   | v01         | v02 | v03         | v04           | v05           | v06           | v07           | v08           |              |               |              |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1. ТВ пошуку інформації (ТВ1), тис. грн                            |             |     |             | 1053          | 1046,7        | 1057,5        | 1062,9        | 1068,3        | 1052,1       | 1062,9        | 1041,        |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.1 Витрати на утримання служби маркетингу                         | 541         |     | 541         | 55            | 48,69         | 59,51         | 64,92         | 70,33         | 54,1         | 64,92         | 43,2         |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 Витрати на проведення та участь у виставках                    | 0           |     | 0           | 486           | 492,31        | 481,49        | 476,08        | 470,67        | 486,9        | 476,08        | 497,7        |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 Витрати на проведення та участь у ярмарках                     | 0           |     | 0           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 Витрати на проведення та участь в презентаціях                 | 0           |     | 0           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.5 Витрати на проведення реклами                                  | 920         |     | 920         | 920           | 920           | 920           | 920           | 920           | 920          | 920           | 920          |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.6 Витрати на видання спеціальної літератури                      | 78          |     | 78          | 78            | 78            | 78            | 78            | 78            | 78           | 78            | 78           |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.7 Витрати на утримання аналітичної служби                        | 432         |     | 432         | 432           | 432           | 432           | 432           | 432           | 432          | 432           | 432          |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 1.8 Оплата послуг зовнішніх консалтингових служб                   | 0           |     | 0           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |
| <b>Всього ТВ1ПВ</b>  | <b>1971</b> |     | <b>1971</b> | <b>918</b>    | <b>924,31</b> | <b>913,49</b> | <b>908,08</b> | <b>902,67</b> | <b>918,9</b> | <b>908,08</b> | <b>929,7</b> |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 2. ТВ ведення переговорів і укладання угоди (ТВ2), тис. грн        |             |     |             | 369,63        | 419,55        | 459,6         | 454,2         | 405           | 377,7        | 441,75        | 403,0        |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 2.1 Витрати пов'язані з веденням угоди                             | 0           |     | 0           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 Витрати на організації переговорів з укладання угоди           | 720         |     | 720         | 355,88        | 396           | 432           | 424,8         | 381,6         | 360          | 410,4         | 374,         |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 Вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення контракту | 60          |     | 60          | 9             | 16,8          | 18,6          | 21            | 16,2          | 13,2         | 23,4          | 19,          |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 Представницькі витрати на укладання угоди                      | 15          |     | 15          | 4,95          | 6,75          | 9             | 8,4           | 7,2           | 4,5          | 7,35          | 8,8          |  |                |  |  |  |  |  |  |
| <b>Всього ТВ2ПВ</b>  | <b>795</b>  |     | <b>795</b>  | <b>425,37</b> | <b>375,45</b> | <b>335,4</b>  | <b>340,8</b>  | <b>390</b>    | <b>417,3</b> | <b>353,85</b> | <b>391,9</b> |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 3. ТВ виміру та здійснення розрахунків (ТВ3), тис. грн             |             |     |             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |
| 3.1 Витрати, пов'язані з придбанням виробничої техніки             | 38          |     | 38          | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0            | 0             | 0            |  |                |  |  |  |  |  |  |

Рис 3.6. Фрагмент розрахунку трансакційної привабливості каналів товароруху для підприємства хімічної промисловості

На рисунку 3.6 представлені різні варіанти перерозподілу трансакційних витрат між підприємством-виробником хімічної промисловості та посередником. Цей перерозподіл впливає на фінансові показники діяльності підприємства, а саме призводить до зниження адміністративних витрат та витрат на збут, тим самим збільшується рентабельність трансакції при непрямому пеналі товароруху в порівнянні з прямим каналом товароруху.

На рисунку 3.7 представлені варіанти перерозподілу трансакційних витрат для підприємства машинобудівної промисловості. Представлений перерозподіл трансакційних витрат є неефективним, оскільки це не призводить до збільшення рентабельності трансакції при непрямому каналі реалізації продукції, отже більшу трансакційну привабливість для підприємства машинобудівної промисловості має прямий канал товароруку.

| В  | С            | D | E            | Підприємство-посередник, Пп |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|--|--------------|---|--------------|-----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
|  |              |   |              | Непрямий канал              |               |               |               |               |               |               |               |               |               |
|  |              |   |              | v01                         | v02           | v03           | v04           | v05           | v06           | v07           | v08           |               |               |
|  | Вихідні дані |   | Прямий канал | Всього                      | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        | Всього        |
| 1.ТВ пошуку інформації (ТВ1), тис. грн                             |              |   |              | 58                          | 55,9          | 60,1          | 60,1          | 64,3          | 58            | 66,4          | 53            |               |               |
| 1.1 Витрати на утримання служби маркетингу                         | 210          |   | 210          | 21                          | 18,8          | 23,1          | 23,1          | 27,3          | 21            | 29,4          | 18            |               |               |
| 1.2 Витрати на проведення та участь у виставках                    | 22           |   | 22           | 189                         | 191,1         | 186,9         | 186,9         | 182,7         | 189           | 180,6         | 193           |               |               |
| 1.3 Витрати на проведення та участь у ярмарках                     | 0            |   | 0            | 22                          | 22            | 22            | 22            | 22            | 22            | 22            | 22            |               |               |
| 1.4 Витрати на проведення та участь у ярмарках                     | 0            |   | 0            | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 1.5 Витрати на проведення реклами                                  | 10           |   | 10           | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 1.6 Витрати на видання спеціальної літератури                      | 5            |   | 5            | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 1.7 Витрати на утримання аналітичної служби                        | 180          |   | 180          | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 1.8 Оплата послуг зовнішніх консалтингових служб                   | 0            |   | 0            | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| <b>Всього ТВ1ПВ</b>  | <b>427</b>   |   | <b>427</b>   | <b>369</b>                  | <b>371,1</b>  | <b>366,9</b>  | <b>366,9</b>  | <b>362,7</b>  | <b>369</b>    | <b>360,6</b>  | <b>373</b>    |               |               |
|  |              |   |              | <b>Всього</b>               | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> |
| 2.ТВ ведення переговорів і укладання угоди (ТВ2), тис. грн         |              |   |              | 85,12                       | 92,76         | 91,04         | 80,48         | 81,08         | 90,24         | 86,68         | 98            |               |               |
| 2.1 Витрати пов'язані з веденням угоди                             | 0            |   | 0            | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 2.2 Витрати на організації переговорів з укладання угоди           | 164          |   | 164          | 78                          | 82            | 78,72         | 70,52         | 70,52         | 82            | 75,44         | 85            |               |               |
| 2.3 Вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення контракту | 32           |   | 32           | 86                          | 82            | 85,28         | 93,48         | 93,48         | 82            | 88,56         | 78            |               |               |
| 2.4 Представницькі витрати на укладання угоди                      | 4            |   | 4            | 3,12                        | 3,96          | 3,92          | 8             | 8,64          | 7,04          | 9,28          | 10,6          |               |               |
| <b>Всього ТВ2ПВ</b>  | <b>200</b>   |   | <b>200</b>   | <b>114,88</b>               | <b>107,24</b> | <b>108,96</b> | <b>119,52</b> | <b>118,92</b> | <b>109,76</b> | <b>113,32</b> | <b>101</b>    |               |               |
|  |              |   |              | <b>Всього</b>               | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> | <b>Всього</b> |
| 3.ТВ виміру та здійснення розрахунків (ТВ3), тис. грн              |              |   |              | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |
| 3.1 Витрати, пов'язані з придбанням випірвальної техніки           | 56           |   | 56           | 0                           | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             | 0             |               |               |

Рис 3.7 Фрагмент розрахунку трансакційної привабливості каналів товароруку для підприємства машинобудівної промисловості

На основі проведених розрахунків нами була розроблена блок-схема алгоритму прийняття рішень у процесі здійснення трансакцій з реалізації продукції (рис. 3.8).

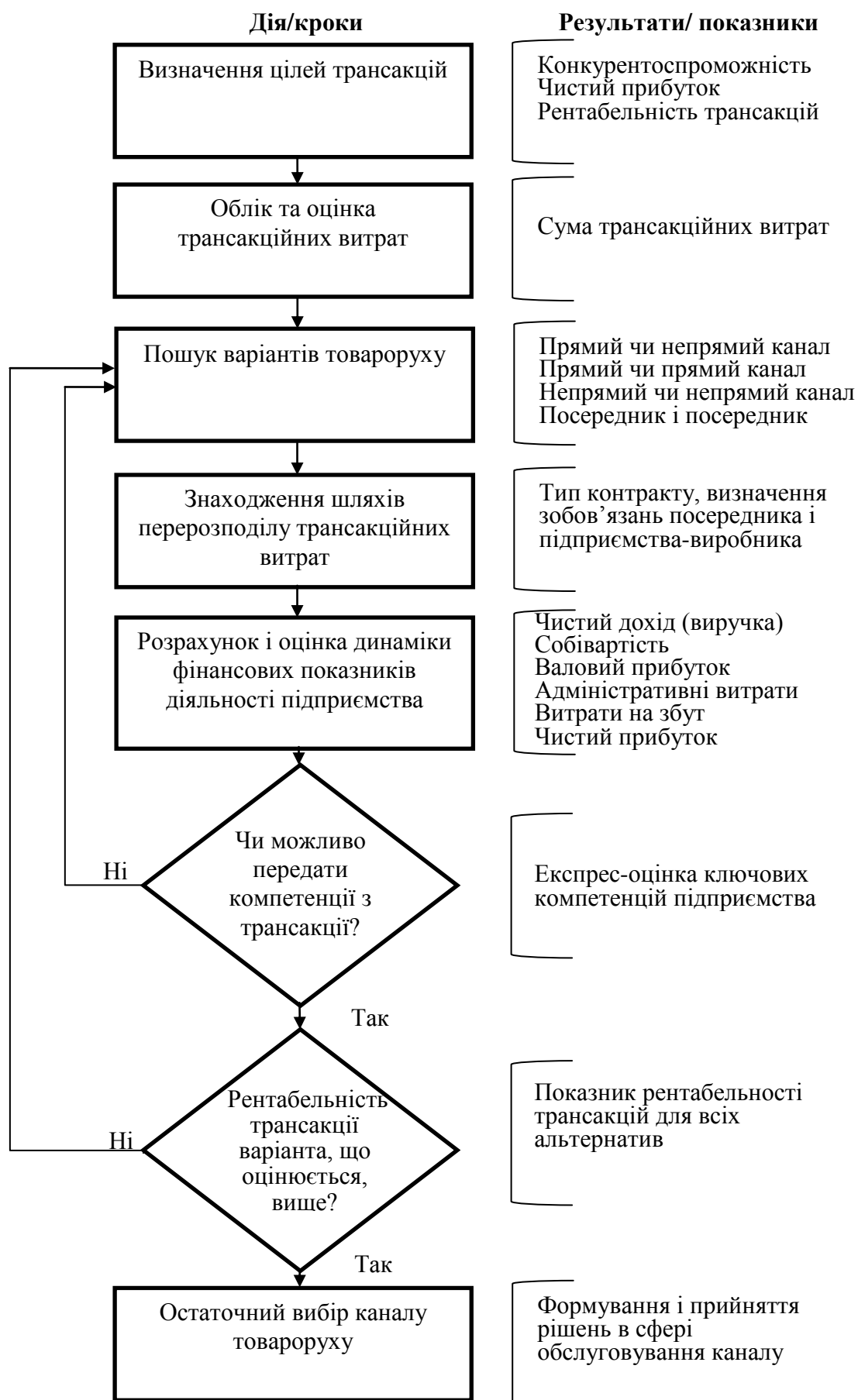


Рис. 3.8. Блок-схема алгоритму прийняття рішень у процесі здійснення трансакцій

Результатами укладання трансакції є підвищення конкурентоспроможності підприємства, отримання прибутку і збільшення рентабельності трансакції. При здійсненні тієї чи іншої трансакції необхідно визначити величину трансакційних витрат і розглянути можливі варіанти товароруху. В залежності від вибору того чи іншого каналу товароруху знаходимо шляхи перерозподілу трансакційних витрат, визначаємо зобов'язання учасників трансакції та проводимо оцінку фінансових показників діяльності підприємства. При виборі каналу товароруху необхідно провести експрес оцінку ключових компетенцій підприємства-виробника, а також можливість і доцільність передачі компетенцій посереднику при непрямому каналі товароруху. Якщо можливо передати компетенції, визначаємо рентабельність варіантів товароруху. На основі результатів оцінки рентабельності трансакції можливих альтернативних варіантів товароруху приймаємо рішення щодо остаточного вибору каналу товароруху. В разі неможливої передачі компетенцій повертаємося до етапу пошуку варіантів товароруху і заново проходимо визначені ітерації до остаточного вибору каналу товароруху.

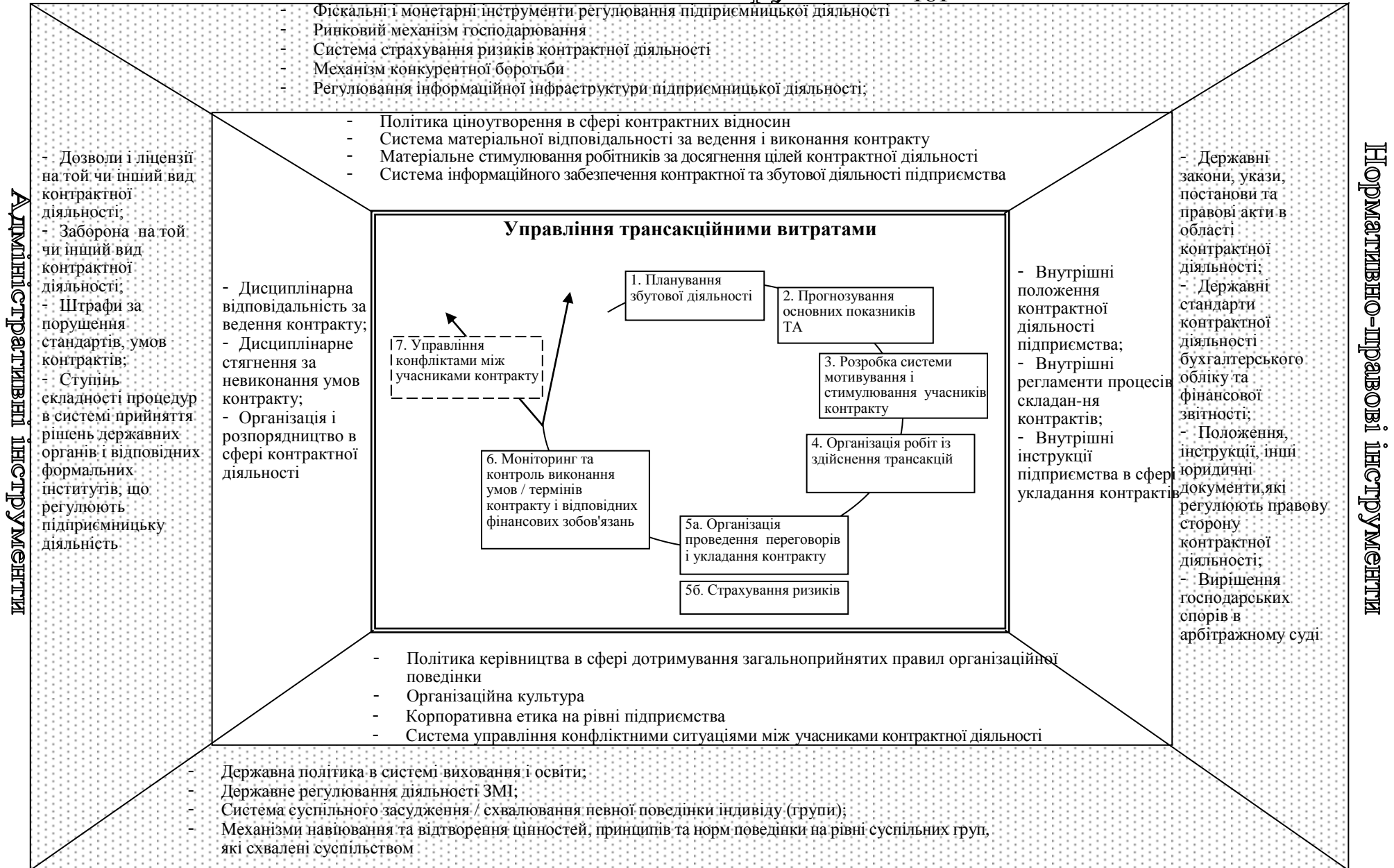
Запропонований алгоритм прийняття рішень у процесі здійснення трансакцій має універсальний характер, його доцільно використовувати для підприємств різних галузей у процесі прийняття рішень щодо вибору альтернатив каналу товароруху.

### 3.3 Передумови формування організаційно-економічного механізму управління трансакційними витратами

Механізм управління трансакційними витратами підприємства – це сукупність процедур планування, аналізу, обліку та оцінки трансакційних витрат і методів регулювання процесу формування трансакційних витрат підприємства, спрямована на забезпечення узгодженості дій учасників ринкових трансакцій (рис 3.9).



## Економічні інструменти 161



**Соціально-психологічні і морально-етичні інструменти**  
 Рис. 3.9. Організаційно-економічний механізм управління ТВ підприємства

Метою функціонування механізму є побудова і функціонування такої системи обліку та ідентифікації трансакційних витрат, яка дозволить більш точно формувати і підтримувати ефективну взаємодію учасників ринкового обміну (економічних суб'єктів контрактної діяльності підприємства).

Елементами механізму управління трансакційними витратами є:

1. Внутрішній механізм управління, який представлений функціями управління трансакційними витратами;

2. Зовнішні чинники регулювання контрактної діяльності, що обумовлюють трансакційні витрати;

3. Внутрішні інструменти та важелі управління трансакційними витратами підприємства.

Внутрішній механізм управління трансакційними витратами включає такі елементи:

1. Планування збутової діяльності;

2. Прогнозування основних показників трансакції;

3. Розробка системи мотивації і стимулювання учасників контракту;

4. Організація робіт по здійсненню трансакції, яка в свою чергу розбита на два етапи:

4. 1. Організація проведення переговорів і укладання контракту;

4. 2. Страхування ризиків;

5. Моніторинг та контроль виконання умов, термінів контракту та відповідних фінансових зобов'язань;

6. Управління конфліктами між учасниками контракту, в разі їх виникнення.

Ефективність планування збутової діяльності підприємства значним чином залежить від того, наскільки точно були проведені маркетингові дослідження по вивченню зовнішнього середовища, прогнозуванню ринкової кон'юнктури і планування політики розподілу продукції, що випускається. Планування збутової діяльності передбачає діяльність з розробки цінової

політики, товарної політики і політики просування. При цьому на вибір каналу просування впливають показники трансакційної привабливості.

На основі результатів планування збутової діяльності підприємства складається прогноз основних показників торговельних трансакцій підприємства. Прогнозуються наступні показники: обсяг реалізації продукції в кількісному і вартісному вираженні, витрати на збут, величина трансакційних витрат, прибуток від трансакцій і рентабельність трансакцій.

Далі розробляється система мотивації та стимулювання як для сторони, з якою буде укладена трансакція, так і внутрішня система мотивації для працівників сфери контрактної діяльності підприємства.

Організація робіт зі здійснення трансакції передбачає організацію проведення переговорів та укладення контракту, а також страхування ризиків. В ході проведення переговорів обговорюються умови трансакції, підписується контракт і при необхідності відбувається страхування ризиків, які можуть виникнути в процесі здійснення трансакції.

Після укладення трансакції і підписання контракту учасники контрактної діяльності проводять моніторинг і контроль виконання умов контракту: термінів постачання продукції з одного боку і виконанням своєчасних розрахунків за фінансовими зобов'язаннями – з іншого боку.

У разі невиконання або порушень умов контракту між сторонами можуть виникнути конфліктні ситуації. Сторони самостійно вирішують виниклі конфліктні ситуації або звертаються в судові інстанції, що супроводжується додатковими трансакційні витрати і знижує рентабельність трансакції.

Внутрішній механізм управління трансакційними витратами має циклічний характер. Результати ефективного виконання або невиконання контракту є основою для подальшого прогнозування економічних показників трансакційної діяльності, оцінки трансакційної привабливості каналів товароруку підприємства.

Комплекс методів управління трансакційними витратами складається з: нормативно-правові, адміністративні, економічні, соціально-психологічних та морально-етичних інструментів.

Нормативно-правові інструменти механізму управління трансакційними витратами спрямовані на збалансованість інтересів економічних суб'єктів в області контрактної діяльності за допомогою застосування державних законів, указів, постанов, положень, інструкцій та інших юридичних документів, що регулюють правову сторону контрактної та фінансової діяльності підприємства. Також сюди потрібно включити систему вирішення господарських спорів у судових органах, які виникають в процесі виконання трансакцій. Державні закони, укази, постанови, правові акти є основою для формування внутрішніх положень, регламентів, інструкцій в області контрактної діяльності підприємства.

Адміністративні інструменти механізму трансакційної діяльності передбачають пряме директивне управління з боку держави як на макрорівні, так і на рівні підприємства з використанням системи державних санкцій, ліцензій, дозволів, введення норм і стандартів, що регламентують вимоги до контрактної діяльності підприємства, до якості продукції, що випускається і послуг, що надаються, до організації торговельних трансакцій на внутрішньому і зовнішньому ринках. Так, наприклад, ліцензування передбачає видачу на певних умовах дозволів (ліцензій) на право здійснення певних операцій в ринковому середовищі. Система штрафних санкцій виконує регуляторну функцію і запобігає різним порушенням в сфері укладення та виконання ринкових трансакцій, за допомогою грошових стягнень за порушення законів, чинних правил, умов обумовлених у контракті.

У внутрішньому середовищі діяльності підприємства адміністративні інструменти механізму управління трансакційними витратами представлені всіма видами дисциплінарної відповідальності .

Економічні інструменти механізму управління трансакційними витратами включають в себе: ринковий механізм господарювання, фіскальні і монетарні інструменти регулювання підприємницької діяльності, систему страхування ризиків контрактної діяльності, механізм конкурентної боротьби, регулювання інформаційної інфраструктури підприємницької діяльності, політику ціноутворення у сфері контрактних відносин, систему матеріальної відповідальності за ведення та виконання контракту, матеріальне стимулювання працівників за досягнення організаційних цілей в області контрактних відносин, систему інформаційного забезпечення контрактної та збутової діяльності підприємства.

Ринковий механізм господарювання, як елемент механізму управління трансакційними витратами являє собою систему організаційно-економічних відносин між економічними суб'єктами, що виникають у процесі ринкового обміну.

Однією з рушійних сил ринкового механізму господарювання є конкуренція. Конкуренція в контрактній діяльності фірми являє собою боротьбу фірм за обмежений обсяг платоспроможного попиту споживачів. Конкурентна взаємодія в сфері здійснення трансакцій представлена такими гравцями і їх зв'язками: фірми - фірми, фірми - посередники, постачальники ресурсів - фірма, власник внутрішньофірмових ресурсів - споживач внутрішньофірмових ресурсів, апарат управління - підрозділ, підрозділ - підрозділ, працівник - працівник.

Для ефективного розвитку взаємодії економічних суб'єктів, що здійснюють ту чи іншу трансакцію, необхідне раціональне поєднання ринкового механізму господарювання з механізмом державного регулювання підприємницької діяльності.

Державне регулювання підприємницької діяльності здійснюється за допомогою таких економічних інструментів, як фіскальна та монетарна політика.

Фіскальна (бюджетно-податкова) політика спрямована на регулювання циклічних коливань в економіці і забезпечення стабільності в економічній системі за допомогою зміни оподаткування та державних витрат. Інструменти фіскальної політики впливають як на сукупний попит, так і на сукупну пропозицію.

На ефективність трансакцій непрямий вплив чинять економічні фактори, тобто, на якій фазі циклу перебуває економіка держави: підйомі або рецесії. Якщо економіка знаходиться у стадії рецесії, то проводиться стимулююча фіскальна політика, спрямована на зниження рівня безробіття, збільшення сукупного попиту або пропозиції (або попиту і пропозиції). Інструментами стимулюючої фіскальної політики виступають: зниження податків, збільшення державних закупівель, збільшення трансфертів. В наслідок чого відбувається збільшення сукупного випуску і параметрів системи національних рахунків і в підсумку до збільшення розмірів трансакцій. Стимулююча фіскальна політика спрямована на зниження інфляції і скорочення сукупного попиту, за допомогою скорочення державних закупівель, збільшення податків. Це призводить до скорочення як сукупного попиту, так і, можливо, сукупної пропозиції і знаходить відображення у зменшенні розмірів трансакцій.

Поряд з фіскальною політикою непрямой дії на контрактну діяльність підприємства впливає монетарна політика. Так як монетарна (грошово-кредитна) політика впливає на кількість грошей в обігу з метою забезпечення стабільності цін і зростання обсягів виробництва. Монетарна політика впливає на вартість і швидкість грошового обігу трансакцій.

Значний вплив на функціонування внутрішнього механізму управління трансакційними витратами впливає існуюча система страхування ризиків контрактної діяльності. Укладення та виконання договору трансакційної діяльності підприємства пов'язано з імовірністю виникнення несприятливих ситуацій (ризиків) виробничо-збутової діяльності. Несприятлива ситуація (ризик) в контрактній діяльності підприємства включає: упущену вигоду,

збиток (втрату власних коштів), відсутність або недоотримання доходу (прибутку). Страхування є одним з найбільш часто використовуваних методів фінансування ризиків. Страхування ризиків контрактної діяльності полягає в передачі відповідальності за відшкодування можливого збитку третьою стороною – страховою компанією.

В умовах ринкової економіки інформація є об'єктом товарно-грошових відносин – товаром, який має свою вартість. Інформаційна інфраструктура підприємницької діяльності виконує інформаційно-комунікаційну функцію і спрямована на надання різноманітних видів інформаційних послуг у сфері підприємницької діяльності в умовах інноваційного розвитку та нестабільного зовнішнього середовища. Інформаційна інфраструктура забезпечує посередницьку роль між формальними інститутами та фірмою, фірмою і суспільством, фірмою і фірмою і т.д. Витрати пошуку інформації мають істотний вплив на величину трансакційних витрат і рентабельність трансакції.

Важливими елементами інструментів механізму управління трансакційними витратами підприємства є політика ціноутворення і стимулювання.

Політика ціноутворення у сфері контрактних відносин спрямована на формування ціни трансакції з урахуванням величини трансакційних витрат. Цінова політика передбачає відшкодування всіх видів витрат і отримання прибутку з урахуванням ринкового попиту.

Політика стимулювання контрактної діяльності підприємства включає цілеспрямоване мотивування всіх учасників контрактної діяльності від працівників підприємства до кінцевого споживача. Мотиваційна політика працівників підприємства у сфері контрактної діяльності здійснюється за допомогою морального та матеріального стимулювання. Для зовнішніх учасників трансакцій доцільно застосовувати цінові методи (різного роду знижки, бонуси та інші цінові методи) і нецінові методи (безкоштовні зразки,

додаткова гарантія, зміна структури продажів та інші нецінові методи) стимулювання збутової діяльності підприємства.

Соціально-психологічні та морально-етичні інструменти механізму управління трансакційними витратами підприємства включають наступні елементи: державну політику в системі виховання та освіти, державне регулювання діяльності ЗМІ, систему громадського осуду / схвалення певної поведінки індивідуума (групи), механізми навіювання і відтворення, схвалюваних суспільством цінностей, принципів і норм поведінки на рівні суспільних груп, політику керівництва у сфері дотримання загальноприйнятих правил організаційної поведінки, організаційну культуру, корпоративну етику на рівні підприємства, систему управління конфліктними ситуаціями між учасниками контрактної діяльності. Принципи ведення бізнесу та формування системи добросовісної конкуренції є наслідком закономірних трансформацій у системі суспільної освіти та виховання. Норми допустимої поведінки, які повідомляються і пропагуються засобами масової інформації, сприймаються і відтворюються членами суспільства у всіх сферах діяльності, включаючи контрактну діяльність. Тому ми вважаємо, що регулювання діяльності ЗМІ і державна політика в системі виховання та освіти повинна бути скоригована в бік загальноприйнятих моральних норм. Сприйняті і засвоєні норми поведінки знаходять своє схвалення або осуд у суспільстві на рівні суспільних груп, малих спільнот. Роль цих груп на даний момент - мала, але за умови консолідації зусиль, громадські організації також можуть мати значний вплив на розвиток інституту ідеології.

Менеджмент підприємства формує стратегію і політику діяльності організації і здатний впливати як на окрему особистість, так і на групу, спрямовуючи зусилля всіх на досягнення цілей підприємства і дотримання загальноприйнятих правил організаційної поведінки. Поряд зі стратегією діяльності підприємства формується організаційна культура – складна система цінностей, бажань, очікувань, вірувань, традицій і норм поведінки,



які приймає і відтворює більшість членів організації. Атрибутами організаційної культури підприємства є: традиції і звичаї, цінності, стилі керівництва, символіка, діловий етикет. Формування організаційної культури здійснюється на підставі цінностей і організаційних норм. Сила організаційної культури визначається двома факторами: ступенем прийняття цінностей і організаційних норм учасниками організації і ступенем їх виконання і дотримання. Таким чином, на основі цінностей і організаційних норм формується система організаційно-економічних відносин між учасниками контрактної діяльності підприємства. Система організаційно-економічних відносин учасників контрактної діяльності впливає на величину трансакційних витрат.

В умовах розширення полів діяльності і необхідності впровадження додаткових засобів контролю організаційної поведінки підприємство-виробник створює та впроваджує у діяльність програму корпоративної етики. Програма корпоративної етики сприяє ефективному вирішенню юридичних, етичних проблем і проблем соціальної відповідальності. Корпоративна етика на рівні підприємства представляє собою формування та дотримання морально-етичних, моральних норм поведінки і вчинків працівників у сфері контрактної діяльності з метою ефективного укладення трансакцій і мінімізації трансакційних витрат опортуністичної поведінки.

Ефективне управління корпоративною етикою дає перспективи для росту і розвитку підприємства, а також може покращити економічні показники контрактної діяльності підприємства. У підприємства з'являється можливість отримати наступні конкурентні переваги:

- зміцнити свою репутацію і підвищити доброзичливе ставлення з боку посередників і потенційних споживачів, завдяки своєчасному виконанню умов контракту;
- підвищити конкурентоспроможність в області трансакційної діяльності;
- знизити ризики і витрати опортуністичної поведінки;

- збільшити прибуток за рахунок зниження трансакційних витрат.

Дотримання корпоративної етики в сфері контрактної діяльності передбачає:

- етику проведення ділових переговорів при укладенні трансакцій;
- дотримання етичних правил і норм поведінки у взаємодії з посередниками та споживачами;
- зацікавленість менеджменту і працівників підприємства працювати на благо підприємства для отримання соціального та економічного ефекту;
- дотримання принципів морального кодексу організації, тобто формальних етичних і соціальних цінностей організації;
- справедливе і етичне вирішення конфліктних ситуацій, що виникають при укладанні зовнішніх торговельних і внутрішньофірмових трансакцій.

Система управління конфліктними ситуаціями між учасниками контрактної діяльності спрямована на знаходження і застосування ефективних способів вирішення конфліктних ситуацій, що припускають задоволення інтересів всіх учасників контрактної діяльності.

Функціонування запропонованого механізму можливе лише в умовах ефективної інституційної системи. Інституційна система повинна відповідати наступним критеріям: бути демократичною, спрямованою на досягнення бажаних результатів, володіти достатньою силою впливу і простою для розуміння, використовувати інструменти соціально-психологічної мотивації, адаптивною, стимулювати прогресивний розвиток. Всі складові елементи інституціональної системи в сукупності повинні сприяти формуванню ринкового середовища, що забезпечує зростання ефективності виробництва, збалансованості попиту та пропозиції, підвищення якості товарів і послуг.

На основі проведених досліджень визначимо основні принципи формування інституціональної системи. Серед таких принципів ми вбачаємо наступні:

1. Врахування особливостей становлення і розвитку ринкової економіки України.

2. Урахування культурних, ментальних особливостей української нації.

3. Ієрархічність побудови інституціональної системи та взаємозв'язок між складовими цієї системи.

Інституціональна система представлена формальними інститутами – інститутом ринкової економіки, інститутом політичного устрою, законодавства та правової інформації та неформальним інститутом – інститутом ідеології (рис. 3.10).

Інститути ринкової економіки регулюють діяльність економічних суб'єктів за допомогою економічних методів управління. Саме економічні інститути дотримуються тих способів взаємодії господарюючих суб'єктів із зовнішнім середовищем, які надають позитивний соціально-економічний ефект. Діяльність економічних суб'єктів здійснюється в умовах конкурентного середовища, кінцевим результатом діяльності економічних суб'єктів є отримання прибутку.

Серед завдань інституту ринкової економіки доцільно виділити наступні:

- формування ефективного конкурентного середовища діяльності підприємств в ринкових умовах;
- створення інституційного середовища для рівноправного існування і розвитку різних форм власності;
- створення гнучкої системи реєстрації підприємств, сертифікації та стандартизації продукції;
- формування ефективної фіскальної та монетарної політики, а також механізму формування та регулювання питань ціноутворення;
- застосування об'єктивних та дієвих економічних методів впливу (штрафних санкцій) у разі виникнення різного роду порушень з боку економічних суб'єктів інституціонального середовища.

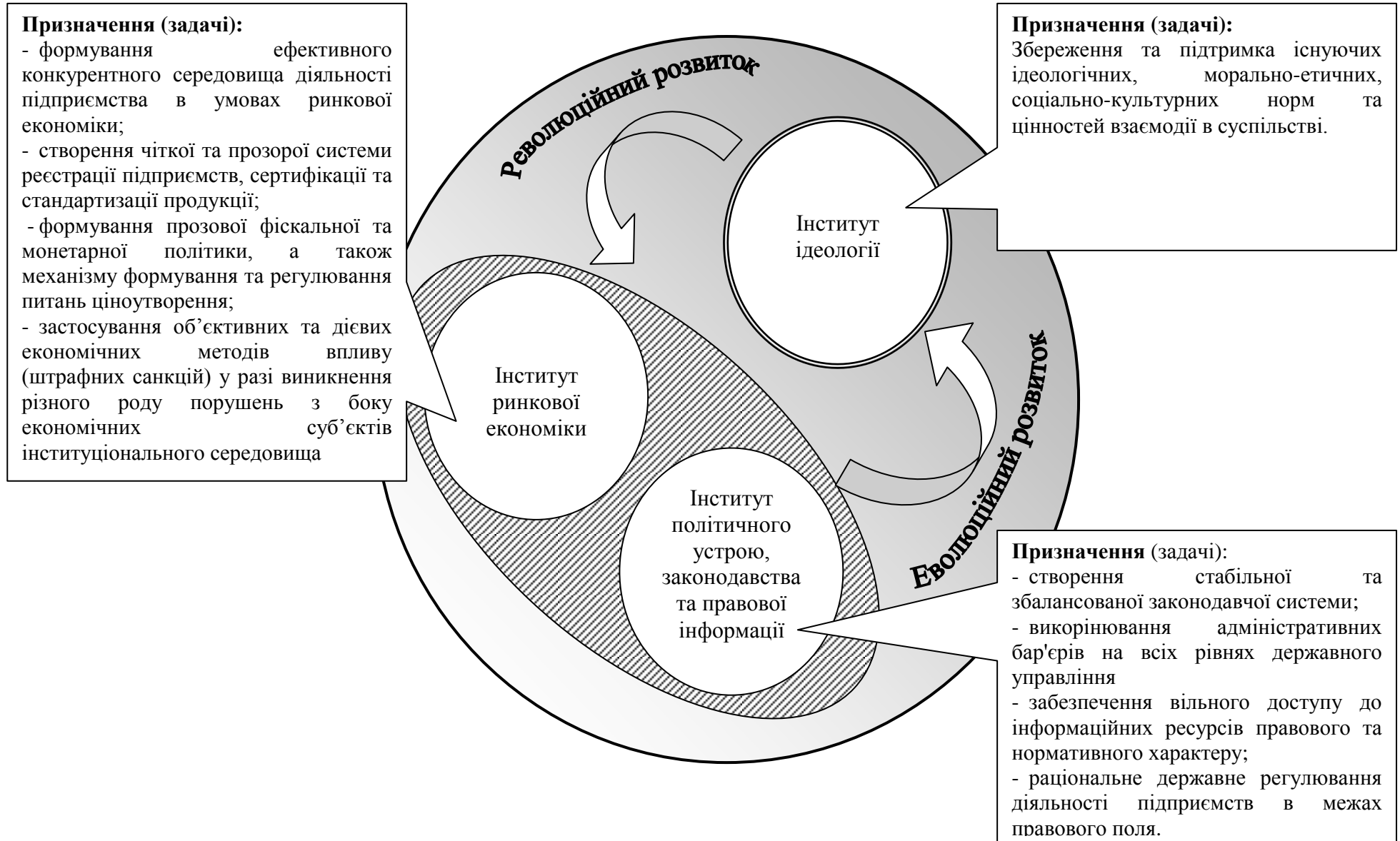


Рис. 3.10. Інституціональна система формування та регулювання ТВ

Метою інституту політичного устрою, законодавства та правової інформації є формування суспільно правової культури. Суспільно-правова культура являє собою систему цінностей і норм поведінки, які відносяться до сфери дії права, їх відображення у свідомості людей і визнання більшістю.

Основними завданнями цього інституту мають стати наступні завдання:

- створення стабільної та збалансованої законодавчої системи;
- викорінювання бюрократії на всіх рівнях державного управління;
- забезпечення вільного доступу до інформаційних ресурсів правового і нормативного характеру;
- державне регулювання діяльності підприємств в рамках правового поля та інші.

Інститути ідеології являє собою стійкі, що склалися на формальному і неформальному рівнях суспільні цінності. Вони відображають внутрішню природу громадськості і визначають поведінку людей, у тому числі в економічній і політичній сферах. В економічній сфері ідеологія служить критерієм для ухвалення рішень про розподіл усіх видів благ, а також кінцевого суспільного продукту створеного населенням країни. У політичній сфері є ступенем сприйняття того чи іншого політичного устрою і державного порядку всіма осередками суспільства. Діяльність інститутів ідеології спрямована на збереження і підтримку існуючих ідеологічних, моральних принципів і цінностей взаємодії в суспільстві. Базовими принципами діяльності інститутів ідеології можна назвати принципи: індивідуалізму, свободи вибору, соціально-культурні, морально-етичні та інші.

Запропонована інституціональна система спрямована на покращення умов в сфері трансакційної діяльності та дозволить підвищити ефективність укладання угод між економічними суб'єктами при здійсненні різного виду трансакцій.

### Висновки до розділу 3

В третьому розділі запропоновані інструменти управління трансакційними витратами підприємства, проведено оцінку трансакційної привабливості каналів товароруку для підприємств хімічної та машинобудівної галузей промисловості, розроблений організаційно-економічний механізм управління трансакційними витратами підприємства.

1. В ході проведеного дослідження було виявлено, що приріст трансакційних витрат промислового підприємства може бути викликаний екологічним опортунізмом. В роботі виявлені і проаналізовані причини виникнення екологічного опортунізму, до яких ми віднесли: недотримання вимог екологічних стандартів, вимог до експлуатації технологічного оснащення, використання застарілих технологій виробництва, ігнорування екологічних критеріїв розвитку суспільства, застарілі та неефективні методи утилізації відходів виробництва та інші. Як наслідок екологічного опортунізму виникають негативні зовнішні витрати, які несуть треті особи.

2. Однією з проблем управління зовнішніми витратами підприємства є інтерналізація зовнішніх витрат. В роботі розглянуті стратегії інтерналізації зовнішніх витрат серед яких: ринкові переговори, економічні інструменти, створення інституціонально-правового органу та введення державного спеціального податку. Одним із дієвих інструментів управління зовнішніми витратами є екологічне страхування. Застосування цього інструменту з одного боку стимулює підприємство до зниження прояву екологічного опортунізму, а з іншого, у разі виникнення аварій, підприємство компенсує частину екологічних збитків за рахунок страхової компанії. В роботі запропонований диференційний підхід до розрахунку тарифної ставки, який дозволить впливати на процес прийняття еколого-орієнтованих рішень та запобігти виникненню аварій.

3. На основі запропонованого науково-методичного підходу до оцінки трансакційної привабливості здійснено розрахунки трансакційної привабливості каналів товароруку для підприємств хімічної та

машинобудівної галузі. Результати оцінки показали, що більшу трансакційну привабливість для ПАТ "Сумхімпром" має непрямий канал товароруху. Вибір непрямого каналу товароруху приводить до скорочення трансакційних витрат і збільшення рентабельності трансакцій з 25% до 44 %. Головна відмінність підприємства машинобудівної галузі від підприємства хімічної галузі полягає у виді виробництва. Оскільки машинобудівне підприємство ТОВ "Сумський машинобудівний завод" представляє собою одиначне виробництво, контрактна діяльність також має свою специфіку. Посередники не володіють достатніми знаннями та досвідом для проведення ефективної трансакції. В разі застосування непрямого каналу товароруху для підприємства машинобудівної галузі підприємство втрачає частину своїх потенційних споживачів, що призводить до зменшення чистого прибутку та рентабельності трансакцій. Для ТОВ "Сумський машинобудівний завод" більшу трансакційну привабливість має прямий канал товароруху.

4. Для уніфікації процесу оцінки трансакційної привабливості каналів товароруху в роботі запропонований алгоритм прийняття рішень у ході здійснення трансакцій з реалізації продукції. Цей алгоритм включає наступні ітерації: визначення цілей трансакції, оцінка трансакційних витрат, пошук варіантів товароруху, знаходження шляхів перерозподілу трансакційних витрат, розрахунок та оцінка динаміки фінансових показників діяльності підприємства, оцінка передачі компетенцій, визначення рентабельності трансакції та вибір каналу товароруху. Застосування запропонованого алгоритму дає можливість ефективно приймати рішення в сфері збутової діяльності підприємства при виробі каналу товароруху.

5. Розроблений організаційно-економічний механізм управління трансакційними витратами підприємства. Складовими механізму управління трансакційними витратами є елементи внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, які впливають на процес здійснення трансакції та формування трансакційних витрат підприємства. Структурування елементів організаційно-економічного механізму та встановлення зв'язків між цими

елементами дало можливість виявити інструменти адміністративного, економічного, нормативно-правового, соціально-психологічного та морально-етичного впливу, які впливають на величину трансакційних витрат. Розроблений організаційно-економічний механізм спрямований на забезпеченість узгодженості дій учасників ринкового обміну.

6. Поглиблено теоретичні основи формування принципів діяльності інституту ринкової економіки; інституту політичного устрою, законодавства та правової інформації, інституту ідеології. Метою удосконалення діяльності цих інститутів є забезпечення ефективного інституціонального середовища та регулювання процесів здійснення трансакцій між економічними суб'єктами.

Основні результати розділу опубліковані в роботах [89, 92, 93, 94,96, 99, 101, 102, 103].



## ВИСНОВКИ

У дисертаційному дослідженні зроблені теоретичні узагальнення та запропоновано нове вирішення науково-практичного завдання щодо удосконалення теоретичних та методичних засад управління трансакційними витратами підприємства. Одержані результати дозволяють підвищити ефективність взаємодії суб'єктів господарювання в процесі укладання трансакцій.

Отримані наукові та практичні результати дисертаційного дослідження дозволяють зробити такі висновки:

1. На основі узагальнення результатів наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених щодо управління трансакційними витратами виявлено, що на сьогодні наукові підходи до визначення економічної сутності, структури та складу трансакційних витрат, оцінки, обліку та формування механізму управління трансакційними витратами є недостатньо розробленими. У роботі доведена необхідність вдосконалення системи управління трансакційними витратами промислового підприємства.

2. Поглиблено теоретичні основи теорії управління трансакційними витратами у частині визначення структурно-логічної сутності поняття "трансакційна привабливість", під яким автор розуміє характеристику переваг та недоліків здійснення трансакцій з позиції особи, що приймає рішення. В практичній діяльності результати оцінки трансакційної привабливості слугують основою для вибору певного виду трансакції, також можуть бути використані в збутовій діяльності та контрактній діяльності підприємства.

3. Аналіз існуючих класифікацій трансакційних витрат свідчить про відсутність комплексного підходу до врахування всіх ознак трансакційних витрат. Запропонований авторський науково-методичний підхід до класифікації трансакційних витрат об'єднує всі підходи та на відміну від існуючих включає такі виявлені ознаки: "середовище укладання трансакцій",

"етапи укладання трансакцій", "ступінь вираженості трансакційних витрат", "можливість впливу на процес їх формування". Виявлені трансакційні витрати в межах запропонованих класифікаційних ознак є основою для створення певної інформаційної бази прийняття ефективних управлінських рішень щодо доцільності укладання тих чи інших трансакцій.

4. Проведений аналіз показав, що головною проблемою ефективного управління трансакційних витрат підприємства є нечітка їх ідентифікація в загальній системі витрат підприємства. У роботі розроблені методичні положення щодо ідентифікації трансакційних витрат підприємства відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку в Україні, що дозволяють окремо планувати, контролювати та аналізувати трансакційні витрати промислового підприємства, а отже підвищити ефективність загальної системи управління підприємством.

5. Пропонується здійснювати оцінку трансакційних витрат за науково-методичним підходом, який на відміну від існуючих включає явні та неявні трансакційні витрати. При цьому до явних в роботі віднесено: витрати пошуку інформації, ведення переговорів та укладання трансакцій, вимірювання та здійснення розрахунків, специфікації та захисту прав власності, а до неявних – витрати опортуністичної поведінки. Впровадження запропонованого науково-методичного підходу дозволить відслідковувати динаміку трансакційних витрат та визначати їх частку в структурі загальних витрат підприємства. Структурування інформаційної бази трансакційних витрат дозволяє підвищити ефективність контрактної діяльності підприємства.

6. Проведений аналіз поведінки фірми в процесі укладання трансакцій дозволи виявити певні закономірності поведінки, на основі яких запропонований методичний підхід до формування моделі поведінки фірми. Цей методичний підхід враховує закономірності взаємодії формальних та неформальних інститутів із фірмою у процесі прийняття рішень про трансакцію. Даний методичний підхід запропоновано використовувати для

пояснення поведінки суб'єктів господарювання на рівні промислового підприємства в системі управління трансакціями.

7. Поглиблено теоретичні основи формування принципів побудови організаційно-економічного механізму управління трансакційними витратами. Розроблено організаційно-економічний механізм управління трансакційними витратами підприємства, що включає сукупність процедур планування, аналізу, обліку та оцінки трансакційних витрат, використання внутрішніх та зовнішніх інструментів адміністративного, економічного, нормативно-правового, соціально-психологічного та морально-етичного впливу на процес формування трансакційних витрат підприємства. Запропонований організаційно-економічний механізм спрямований на забезпеченість узгодженості дій учасників ринкових трансакцій.

8. Основні теоретико-методичні розробки та рекомендації дисертаційного дослідження впроваджено у практичну діяльність при оцінці, обліку трансакційних витрат та визначення трансакційної привабливості каналів товароруху на підприємствах хімічної та машинобудівної промисловості. Розрахунок показав доцільність використання запропонованої методики та дозволив розробити алгоритм з прийняття рішень щодо вибору альтернатив каналу товароруху, який слід впроваджувати в систему управління промислового підприємства.

### Список використаних джерел

1. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации / В.Б. Акулов, М. Н. Рудаков // Учебное пособие. – Петрозаводск : ПетрГУ, 2002. – 142с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф .– Москва: Экономика, 1989.–303 с.
3. Архиреев С.И. Институциональные преобразования и транзакционные издержки / С.И. Архиреев. – Харьков : Бизнес информ, 1998. – №11. – С.20–22.
4. Архиреев С.И. Транзакционные издержки и неравенства в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев. – Харьков : Бизнес информ, 2000. – 288 с. – (Монография).
5. Архиреев С.И. Институциональные транзакции и эффективность институциональной среды / С.И. Архиреев //Вісник Харківського державного економічного університет, 2000. – №4 . – С.10–13.
6. Архиреев С. И. Транзакционные издержки институционализации фондового рынка Украины // Наукові праці. – Донецьк, 2003. – Вип.55: Сер.: економічна. – С.71–76.
7. Архиреев С. И. Потенциальные транзакционные издержки и транзакционные затраты / С.И. Архиреев // Управління розвитком. — Х. , 2003. – N1. – С.59–63.
8. Архиреев С. И. Альтернативная взаимосвязь транзакций и транзакционные издержки /С.И. Архиреев // Стратегія економічного розвитку України. – К. , 2003. — Вип.14. – С.26–32.
9. Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике /А. Аузан, П. Крючкова // Вопросы экономики, 2001. – №5.– С 73-88..
10. Афанасьев А.А. Воздействие энергетики на окружающую среду:внешние издержки и проблемы принятия управленческих решений / А. А. Афанасьев // М. : Институт проблем безопасного развития атомной энергетики РАН, 1998. – 55 с.

11. Базалієва Л.В. Особливості формування трансакційних витрат підприємства / Л.В. Базалієва // Фінанси України, 2002. – №10. – С.81–83.
12. Базалиева Л.В. Совершенствование механизма управления трансакционными издержками предприятия / Л.В. Базалиева // Экономика: проблемы теории и практики, 2002. – №137. – С.141–147.
13. Базилевич В. Д. Страхування / В. Д. Базилевич // Підручник. – Київ "Знання", 2008. – 997 с.
14. Барановський О. І. Нові підходи до детінізації економіки / О. І. Барановський // Стратегічні пріоритети, 2007. – №1 (2). – С.212–213.
15. Бархатов И.В. Концептуальные аспекты модели трансакционных издержек корпораций в Российской экономике / И.В. Бархатов // Вестник Челябинского государственного университета, 2010. – №6 (187). – С.92–96.
16. Биконя С. Ф. Теорія власності і трансакційні витрати економіки / С.Ф. Биконя // Економічний вісник. – К., 2004. – N1. – С.5–10.
17. Біла С.О. Ієрархія в інституціональній теорії фірми / С. О. Біла // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, – 2004. – Выпуск 75. – С.218–223.
18. Бондаренко И. Институциональная экономическая теория некоторые основные вопросы / И. Бондаренко // Мировая экономика и международные отношения, 1995. - № 11. – С.31–35.
19. Бондаренко О. А. Трансакционные издержки институционализации фирмы: теория и практика / О. А. Бондаренко // Вестник ХНУ. – Х. , 2006. – Вып.14 (1). – С.121–124.
20. Бородюк В., Турчинов А., Приходько Т. Методы расчета объемов теневой экономики / В. Бородюк, А. Турчинов, Т. Приходько // Экономика Украины, 1997. – №5. – С.24–34.
21. Бренделева Е.А. Неинституциональная теория. Учебное пособие. / Под ред. проф. Чепурина М.Н. – М.: ТЕИС, 2003. – 267с.
22. Бридун Є.В., Новицький В.В. Необхідність та шляхи впровадження екологічного страхування в Україні / Є.В. Бридун, В.В. Новицький //

Науковий вісник Акад. держ. податкової служби України, 2000. – № 3 (9). – С. 60–67.

23. Бридун Є.В. Наближені методи розрахунку страхових тарифів в системі екологічного страхування / Є.В. Бридун // Вісник Сумського держ. ун-ту, 2001. – № 6–7. – С. 132–139.

24. Бридун Є.В. Моделювання страхового механізму компенсації еколого-економічних збитків / Є.В. Бридун // Харків : Форт, 2004. – 256 с. – (Монографія).

25. Бродский Б. Е. Теневые структуры и виртуальные "ловушки": модели неформального сектора в переходных экономиках /Б. Е. Бродский // Экономический журнал ВШЭ, 2000. – №4. – С.433–440.

26. Будаєва О. Обґрунтування доцільності підвищення маркетингових витрат підприємства за критерієм операційного прибутку / О. Будаєва // Економіка України, 2003. – №11. – С.34–39.

27. Булеев И.П., Шепеленко О.В. Сущность транзакционных издержек в рыночной экономике/ И.П. Булеев, О.В. Шепеленко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2004. – Выпуск 70. – С.101–105.

28. Булеев И. П. Транзакционные издержки и инвестиционная привлекательность государства, предприятия / И.П. Булеев // Управління розвитком. – Х. , 2005. – №3. – С.31–32.

29. Валевич Ю. Институциональное равновесие / Ю. Валевич // ЭКОВЕСТ, 2002. – №2, 2. – С.276–300.

30. Ванберг В. "Теория порядка" и конституционная экономика / В. Ванберг // Вопросы экономики, – 1995. – № 12. – С. 86–95.

31. Васильєва Т. А. Використання ABC-методу в системі управління витратами промислового підприємства / Т. А. Васильєва, О. В. Рябенков // Сталий розвиток економіки, – 2011. – №1(4). – С. 181– 185.

32. Васильєва Т. А. Транзакційні витрати як фактор формування ринкової інфраструктури / Т. А. Васильєва, І. М. Боярко// Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, – 2012. – №4. – С.125-130.

33. Вебер М. Избранные произведения./ М. Вереб.– М.: Прогресс, 1990.– 808 с.
34. Веблен Т. Теория праздного класса. / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. С. 202– 203.
35. Верстюк С. Коррупция: определение, причины появления, влияние на экономику / С. Верстюк // Экономика Украины, – 2001. – №3. – С.66– 75.
36. Вовк Т. В. Трансакційні витрати: суть та класифікація / Т.В. Вовк // Економічний простір. – Д., – 2008. –N10. – С. 5–12.
37. Волосникова Н.Н. Прогнозування зміни трансакційних витрат інноваційної діяльності підприємства / Н.Н. Волосникова // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103– 3. – С.209215.
38. Волостнов Н. С., Ларичева З.М. Трансакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации / Н.С. Волостнов, З. М. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом, 2005. – №3. – С.70– 79.
39. Вольчик В.В. Возможности традиционного институционализма при исследовании институциональных изменений в экономике / В.В. Вольчик // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2008. – Выпуск 34-1. – С. 37– 45.
40. Головин С.Д. О классификации явлений теневой экономики / С.Д. Головин // Вестник Моск. Ун-та, 1992. – Сер.6.№1. – С. 40-47.
41. Гребешкова О. М. Трансакційні витрати та стратегія зовнішнього зростання підприємства /О. М. Гребешкова // Стратегія економічного розвитку України. – К., 2002. – Вип.4 (11). – С.230–233.
42. Гук Г. О. Трансакційні витрати у структурі витрат підприємства /Г.О. Гук // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – Луганськ, 2007. – N17 (1). – С.56–59.
43. Данильчук І. Трансакційні витрати в умовах ринкової економіки / І. Данильчук // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький, 2009. – Вип. 14. – с.105–110.

44. Демин А.А. Фирма как экономический институт рыночной экономики / А.А. Демин // Экономическая теория на пороге XXIв. / Под ред. Ю. М. Осипова и др. – М. : "Юрист", 1998. – С.537–542.

45. Довбенко М. Теория Коуза, Киотский протокол и экологические инвестиции для Украины / М. Довбенко // Экономика Украины, 2009. – №9. – С.65– 75.

46. Драган І.В. Сутність і функції інновацій в промисловому виробництві / І. В. Драган // Наукові праці: ЧДУ ім. Петра Могили (Серія “Економіка” [наук.-метод. журнал]) Вип. 126. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 117-122.

47. Драган І.В. Визначення складу оптимізаційних заходів в контексті роз’язання проблем раціоналізації оподаткування суб’єктів господарювання / І. В. Драган // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво, 2011. – № 4. – С. 78-81.

48. Дугінець Г.В. Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г.В. Дугінець //Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103-3. – С.83–86.

49. Замазій О.В. Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб’єктів господарювання / О.В. Замазій // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2004. – Выпуск 70. – С.95–100.

50. Іжевський П.Г. Вплив та врахування трансакційних витрат при виборі організаційної форми трансферу технологій /П.Г. Іжевський // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2004. – Выпуск 69. – С.198–203.

51. Ізотов С.О., Степанов В.М. Добровільне та обов'язкове екологічне страхування як механізми управління регіональними ризиками. / С. О. Ізотов, М. В Степанов. – Режим доступу: <http://storage.library.opu.ua>

52. Иншаков О. Место институционализма в экономической науке / О. Иншаков // Экономист, – 2005. - №10. – С. 39 – 44.



53. Йохна Н.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання та планування / Н.А. Йохна // Вісник Технологічного університету Поділля, 2002. – №5, ч.2. Економічні науки – С.31–36.

54. Йохна Н. А. Основные институциональные концепции: сущность, особенности и классификация / Н. А. Йохна // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2004. – Выпуск 70. – С.14–19.

55. Искосков М. О. Оценка трансакционных издержек в корпоративных структурах / М. О. Искосков // Вектор наук ТГУ, 2011. – № 2(16). – С.246–251.

56. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности. / Р. Капелюшников. – М. , – 1990. – 90 с.

57. Клейнер Г.Б. Эволюция и модернизация теории предприятия / Г.Б. Клейнер // Вестник ВГУ, 2004. – №1. – С.123-132.

58. Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия / Г. Клейнер // Вопросы экономики, 2002. - №10. - С.47-69.

59. Козаченко Г.В., Макухін Г.А. Загальні показники оцінки трансакційних витрат підприємства / Г.В. Козаченко, Г.А. Макухін // Регіональні перспективи, 2004. – №3-5(40-42). – С.7-9.

60. Козин Э.Г. Экологическое страхование как инструмент экономико-правового механизма охраны окружающей среды / Э.Г. Козин // Вісник Сумського держ. ун-ту, 2007. – № 1, Т2. – С. 88-95.

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

62. Колодий С. Ю. Трансакционные издержки в процессе формирования и использования финансовых ресурсов государства /С.Ю. Колодий // Засоби фінансового забезпечення стійкого економічного розвитку. – Севастополь , 2011. – С.199–201.

63. Косалс Л.Я.,Рыбкина Р.В. Становление институтов теневой экономики в постсоветской России 2002с. 13-21 Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru.pdf>
64. Корнеева Т.А. Трансакционные и трансформационные издержки в системе функционирования консолидированных групп предприятий / Т.А. Корнеева // Аудит и финансовый анализ, 2006. – №4. – С.131-135.
65. Костюченко Н.Н. Многонаправленность институциональных изменений на пути к устойчивому развитию / Н.Н. Костюченко // Вісник Сумського держ. ун-ту, 2007. – №1 – С.94-102.
66. Коуз Р. Фирма, рынок и право. / Р. Коуз - М.: "Дело ЛТД", "Catallaxy", 1993. – 192 с.
67. Коуз Р. Природа фирмы / Под ред. О.Уильямсона и С.Уинтера. –М. : Дело, 2001. – С.33-52.
68. Крючкова П.В. Саморегулирование бизнеса как способ управления контрактными отношениями/ П. В. Крючкова // Вопросы экономики., 2001 №6.– С.129–143.
69. Кузьмінов С. В. Трансакційні витрати дії та витрати бездіяльності / С.В. Кузьмінов // Економіка: проблеми теорії та практики. – Д., 2004. – Вип.193, т.2. – С.505–512.
70. Курліщук І. Б. Трансакційні витрати у сільському господарстві: закономірності та неминучість виникнення / І. Б. Курліщук // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні". – Т. , 2010. – С. 59–60.
71. Латфуллин Г.Р. Теория организации. Учебник для ВУЗов./ Г.Р. Латфуллин А.В.Райченко. – СПб. : Питер, 2005. – 394с.
72. Лесных В., Попов Е. Минимизация трансакционных издержек / В.Лесных,Е.Попов // Общество и экономика, 2005. – № 5. – С. 37– 44.
73. Литвинцева Г.П. Институциональная экономическая теория:Учебник. / Г.П. Литвинцева. – Новосибирск : Изд-во НГТУ, 2003. – 336 с.

74. Лукичев М.Ю. Трансакции и трансакционные издержки / М. Ю. Лукичев // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – №6. – Т.2 – С.209–213.

75. Львов Д.С. Институциональная экономика / Д.С.Львов. М. : ИНФРА-М, 2001. – 318с.

76. Макухин Г.А. Виды и классификация трансакционных издержек / Г.А. Макухин // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2002.– Вип.8. – С.100–103.

77. Макухін Г.А. Умови формування трансакційних витрат на вітчизняних підприємствах / Г.А. Макухін // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. Зб. наук. праць Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, 2002. – Вип.9. Ч. II – С.200-205.

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

79. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек) / С.Малахов // Вопросы экономики, 1996. – №10. – С.89–102.

80. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики, 1997. – № 7. – С. 77 – 86.

81. Малахов С. В защиту либерализма (к вопросу о равновесии трансакционных издержек и издержек коллективных действий) / С. Малахов // Вопросы экономики, 1998. – № 8. – С. 114 – 123.

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

83. Мартиенко А.И. Трансакционные издержки реализации форм и прав собственности на объекты природного капитала / А.И. Мартиенко // Донецький національний технічний університет. Наукові праці Донецького

національного технічного університету : Серія: Економічна. Вип.36-2, 2009. – 283 с. – С.5-10.

84. Мартієнко А. І. Трансакційні витрати в реалізації відносин власності на природні ресурси / А.І. Мартієнко // Вісник соціально-економічних досліджень. – О. , 2011. – Вип. 3 (43). – С. 354–360.

85. Мартынов С. Сущность категории трансакционных издержек/ С. Мартынов // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета, 2009. – № 4 (28). – С. 229–232.

86. Мартинец В.В. Трансакционные издержки как особый вид затрат связанный с действием рыночного механизма / В.В. Мартинец, О. Ф. Балацкий // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2004. – №5. – С. 14-23.

87. Мартинец В.В. Роль трансакционных издержек в формировании экономического потенциала предприятия / В.В. Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2004. – №9. – С. 123-130.

88. Мартинец В.В Особенности функционирования теневого сектора экономики с позиции институционального подхода / В.В. Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2005. – №2. – С. 143-152.

89. Мартинець В.В. Методичні підходи до визначення і оцінки екстернальних витрат в умовах ринкової економіки / В.В. Мартинець // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2005. – №10. – С. 43-47.

90. Мартинец В.В. Теоретические аспекты формирования и оценки трансакционных издержек оппортунистического поведения предприятия / В.В. Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2008. – №1. – С. 34-38.

91. Мартинец В.В. Подходы к формированию институционального механизма регулирования трансакционных издержек теневой деятельности

предприятия / В.В. Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2008. – №2. – С. 122-127.

92. Мартинец В.В. Экологическое страхование как экономический инструмент управления внешними(экстернальными) издержками / В.В. Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка, 2009. – №2. – С. 30-34.

93. Мартинец В.В. Роль трансакционных издержек в формировании сети сбыта и их влияние на эффективность рыночных трансакций / В.В. Мартинец // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Харків. Серія "Економічні науки", 2009. – №2. – С. 68- 73.

94. Мартинец В.В. Интернализация отрицательных внешних эффектов / В.В. Мартинец // Тези доповідей П'ятої щорічної Всеукраїнської наукової конференції "Екологічний менеджмент у загальній системі управління".- Суми:Вид-во СумДУ, 2005. – С.46-48.

95. Мартинец В.В. Асимметрия информации как фактор, порождающий дополнительные трансакционные издержки / В.В. Мартинец // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції "Дні науки 2005".-Том 8. Економіка підприємства та промисловості. – Дніпропетровськ : Наука і освіта, 2005. – С.12-13.

96. Мартинец В.В. Эколого-экономический механизм управления экстернальными издержками / В.В. Мартинец // Тези доповідей Шостої щорічної Всеукраїнської наукової конференції "Екологічний менеджмент у загальній системі управління". – Суми : Вид-во СумДУ, 2006. – С.82- 84.

97. Мартинец В.В. Проблемы оценки трансакционных издержек предприятия / В.В. Мартинец // Тезисы докладов второй Всеукраинской научно-практической конференции "Актуальные проблемы социально-экономического развития регионов". – Симферополь, 2006. – С.108-109.

98. Мартинец В.В. Фирма, как институт экономической системы в условиях социально-экономической трансформации / В.В. Мартинец // Матеріали третьої Міжнародної науково-практичної конференції

"Методологія та практика менеджменту на порозі ХХІ століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти". – Полтава, 2006. – С.26–27.

99. Мартинец В.В. Экономические инструменты регулирования экстернальных издержек / В.В. Мартинец // Збірник тез доповідей Всеукраїнської наукової конференції. – Суми : Вид-во СумДУ, 2007.-С.93-95.

100. Мартинец В.В. Издержки оппортунистического поведения в системе управления затратами предприятия / В.В. Мартинец // Матеріали другої Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів "Проблеми економіки, управління та розвитку підприємств в сучасних умовах". – Частина 3. – Харків, 2008. – С.43-44.

101. Мартинец В.В. Экстернальные (внешние) издержки: подходы к формированию методики оценки / В.В. Мартинец // Сборник трудов Второй заочной международной научно-практической конференции.-Том1.- Екатеринбург : УГТУ-УПИ, 2008. – С.57-61.

102. Мартинец В.В. Экологическое страхование как элемент механизма управления природопользования и экологической безопасностью / В.В. Мартинец // Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (Суми-Курськ, 21-22 травня 2010 року) Історія та перспективи соціально-економічного розвитку, державного регулювання та місцевого самоврядування Півдня Росії та України. – Частина 2. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – С.86–88.

103. Мартинец В.В. Экологическое страхование: особенности и перспективы развития / В.В. Мартинец // Тези доповідей Дванадцятій щорічної Всеукраїнської наукової конференції "Екологічний менеджмент у загальній системі управління". – Суми : Вид-во СумДУ, 2012. – С.114-116.

104. Махлуп Ф. Теория фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие / Ф. Махлуп. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – с. 73 – 93.

105. Маршал А. Принципы экономической науки/ А.Маршал. – М.: Прогресс, 1995. – 994 с.
106. Методика. расчета тарифных ставок по рисковым видам страхования М.: РОССТРАХНАДЗОР, 1993. – (Нормативні директивні правові документи).
107. Методика розрахунку обсягів тіньової економіки (Зареєстровано в міністерстві юстиції України) 14 липня 2006 р. за № 833/12707
108. Менар К. Экономика организаций / К. Менар. – М.: ИНФРА, 1996. – 160 с.
109. Мильнер Б.З. Теория организации. / Б.З. Мильнер. - М. —: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.
110. Мортіков В. Екстерналії в міжнародних економічних відносинах / В. Мортіков // Економіка України, 2005. – №8. – С. 50-56.
111. Моткин Г.А. Экологическое страхование в рыночной экономике / Г.А. Моткин // Экономика и математические методы, 1996. – Том32, вып.1. – С.91-95.
112. Моткин Г.А. Основы экологического страхования. / Г.А. Моткин // -М.: Наука, 1996. – 183с.
113. Мужайло В. Д. Трансакційні витрати: їх сутність та проблеми використання в Україні / В.Д. Мужайло // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2002. – Вип.13. – С.74–76.
114. Найт Ф. Ч. Риск, неопределенность и прибыль/ Ф. Ч. Найт.–М.: Дело.–2003.–360 с.
115. Новик С. Методы оценки теневой экономики / С. Новик // Банковский вестник, 2004. – № 10. –С. 25-32.
116. Новиков Д. А. Институциональное управление организационными системами / Д. А. Новиков. – М. : ИПУ РАН, 2004.– 68с.
117. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт // Пер.з англ. Т. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198с.

118. Нуреев Р. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики / Р. Нуреев // Вопросы экономики, 2000. – №6. – С.126-145.

119. Нурев Р.М., Латов Ю.В. Институциональная теория экономической истории, которую предстоит создать: история как конкуренция институтов / Р.М. Нурев, Ю.В. Латов // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2005. – Выпуск 89-1. – С.20.

120. Ойкен В. Основы национальной экономики. / В.Ойкен-М.: Экономика, 1999. – 351с.

121. Олейник А.Н. Институциональная экономика./А. Н. Олейник -М. : ИНФРА, 2002. – 416с.

122. Осмолец С.С. Трансакционные издержки столичных предприятий. / С. С. Осмолец // Мн.: МНИИСЭПП, 2004. – 90с.

123. Отенко И.П. Институциональный подход к реформированию промышленных предприятий / И.П. Отенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103-4. – С.205–209.

124. Поплавська Ж.В. Сектор трансакцій в Україні: проблеми оцінки і розвитку/ Ж.В. Поплавська // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–1. – С.89–94

125. Панова Е.И. "Теневой" сектор и экономический рост. / Е.И. Панова. - М.: Российская экономическая школа, 1998. – 17с.

126. Пашенцев О.І. Екологічне страхування господарської діяльності підприємства. / О.І. Пашенцев // Культура народів Причорномор'я, 2005. – № 71. – С. 76– 78.

127. Подлесных В.И. Теория организации /В.И. Подлесных – СПб. : Издательский дом "Бизнес-пресса", 2003. – 336 с.

128. Польова Н. М. Екологічне страхування як елемент економічного механізму охорони навколишнього середовища /Н.М. Польова // Збірник наукових праць. – Черкаси, 2007. – Вип. 17.– С.94–96.



129. Попов В. Ю. Трансакційні витрати і еволюція координаційного механізму / В.Ю. Попов // Формування ринкових відносин в Україні. – К., 2008. – Вип. 2 (81). – С. 7–11.

130. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Изд. дом "Вильямс", 2005. – 608с.

131. Пресняков В.Ф. Теоретические основы исследования фирмы / В.Ф. Пресняков // Вестник Государственного университета управления. Институциональная экономика, 2003. – №2(4).

132. Пруненко Д. О. Трансакційні витрати транспортних підприємств / Д. О. Пруненко // Комунальне господарство міст. – Х., 2011. – Вип. 98: Серія: Економічні науки. – С. 292–297.

133. Пшеницина Я.В. Государство и трансакционные издержки иностранного капитала в России / Я.В. Пшеницина // Вестник СПбГУ, 2004. – Сер.5. Вып.4 – С. 177-181.

134. Радаев В. Формирование новых российских рынков: трансакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В. Радаев. – М. : Центр Политических Технологий, 1998. – 128с.

135. Радаев В.В. Российский бизнес: структура трансакционных издержек / В.В. Радаев // Общественные науки и современность, 1999. – №6. – С.5-17.

136. Разметаев С. Правові питання удосконалення законодавства про екологічне страхування в Україні / С. Разметаев // Академія правових наук України. Вісник. – ХНУ, 1999. – №2 (17). – С.93–97.

137. Резникова Т.А., Базалиева Л.В. Система управления трансакционными издержками предприятия / Т.А. Резникова, Л.В. Базалиева // Економіка розвитку, 2003. – №3(27). – С.76–78.

138. Резникова Т. А. Особенности управления трансакционными издержками предприятия, осуществляющего внешнеэкономическую деятельность / Т.А. Резникова // Весник ХГУ ім. Каразіна В. Н., 2002 – С. 213–217

139. Розанова Н. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке / Н. Розанова // Вопросы экономики, 2002. – №1. – С.50–67.
140. Розит Т. В. Трансакционные издержки в условиях взаимодействия наднациональных и национальных институтов / Т.В. Розит // Вісник ХНУ. – Х., 2011. – №943: Серія: Економічна. – С.61–67.
141. Розмарина А.Л. Проблемы развития экологического страхования / А.Л. Розмарина // Вісник Одеського державного екологічного університету, 2009. – Вип. 7 – С.55–62.
142. Русскова Е.Г., Гукова А.В. Влияние трансакционных издержек на развитие производственной инфраструктуры / Е.Г. Русскова, А.В. Гукова // Вестник ВолГУ, 1998. – Вып.3. – С. 16-18.
143. Сагайдак-Нікітюк Р. В. Екологічне страхування діяльності підприємств фармацевтичної галузі України / Р.В. Сагайдак-Нікітюк // Збірник наукових праць. – К., 2009. – Вип. 18, кн. 3. – С.285–289.
144. Сараева И. Н. Проблемы оценки уровня трансакционных издержек в предпринимательском секторе экономики Украины / И.Н. Сараева // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103-2. – С.153–159.
145. Скуфьина Т. П. Расчет трансакционных издержек потребительского рынка / Т.П. Скуфьина // Экология северных территорий России. Проблемы, прогноз ситуации, пути развития, решения: Материалы Междунар. конф. – Архангельск, 2002. – Т.2. – С.854-858.
146. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А.Смит. - М. : ЭКСМО, 2007. – 247 с.
147. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э.Сото. – М. : Catallaxy, 1995.–320 С.
148. Стадник В. В. Трансакційні витрати і їх місце в обґрунтуванні господарських рішень / В.В. Стадник // Проблеми економічної теорії і практики на сучасному етапі. – Хмельницький, 1998. – С.106–107.

149. Стиглер Дж. Экономическая теория информации: Теория фирмы / Дж. Стиглер. – СПб.: Экономич. школа, 1995. – 534 с.

150. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике / В. Тамбовцев // Вопросы экономики, 1998. – № 5. – С. 29 – 40.

151. Тамбовцев В. Л. Контрактная модель стратегии фирмы. / В. Л. Тамбовцев М. : ТЕИС, 2000. – 83с.

152. Тарасенко О.В. Конфлікти у корпоративному управлінні та трансакційні витрати / О.В. Тарасенко // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–2. – С.221–226.

153. Телегина О.В. Фирма в процесс институциональных изменений / О.В. Телегина // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103-4. – С.20–23.

154. Тимошенко И.В., Нащекина О.Н./ И.В. Тимошенко, О.Н. Нащекина О природе и содержании трансакционных издержек // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–3. – С.31–36.

155. Труш Л. М. Екологічне страхування: деякі проблеми і напрями їх вирішення / Л.М. Труш // Реформа фінансово-кредитної системи перехідної економіки України. – Луцьк, 1998.– С.314–316.

156. Уильямсон О. Фирмы и рынки / О. Уильямсон // Современная экономическая мысль / Общ.ред. В.С.Афанасьева, Р.М.Энтова. – М.: Прогресс, 1981. – С.271–296.

157. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, отношенческая, контрактация. / О.И. Уильямсон // – УСПб. : Ленииздат, 1996. – 702с.

158. Управління затратами підприємства [Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С., Хлапюнов Л.Ю., Макухин Г.А.] Управління затратами підприємства. Монографія. – К.: Лібра, 2007. – 320 с.

159. Фомина Ю.А. Институциональная теория фирмы на основе системного подхода / Ю.А. Фомина // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–4. – С.24–29.

160. Ходжсон Дж. М. Эволюция институтов: направления будущих исследований / Дж. М. Ходжсон // Журнал экономической теории, 2005. № 2. – С. 5 – 24.
161. Хэй Д., Моррис Л. Теория организации промышленности. / Д. Хэй, Л. Моррис // СПб.: Экономическая школа, 1999. – 592с.
162. Хомякова М.А. Институциональніе рамки оппортунистического поведения внутренних участников деятельности акционерного общества / М.А. Хомякова // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–4. – С.106–111.
163. Цибульский В.А. Актуарные расчеты / В.А. Цибульский // Казань: РИЦ, 2009. – 100с.
164. Чапала М. Г. Трансакционные издержки финансово-промышленной группы / М.Г. Чапала // Наукові праці. – Донецьк, 2003. – Вип.55: Сер.: економічна. – С.83–88.
165. Черкасова Н. Б. Екологічне страхування: міжнародний досвід та розробка вітчизняного законодавства/ Н.Б.Черкасова // Вісник. – ХНУ, 2003. – Вип.1–2 (3–4). – С.176–184.
166. Чемберлінг Е. Теорія монополістичної конкуренції/ Е. Чемберлінг. – М., 1933.
167. Шаститко А.Е. Теория фирмы: альтернативные подходы / А. Е. Шаститко // Российский экономический журнал, 1995. – №8. – С.97-103.
168. Шаститко А.Е. Новая теория фирмы. / А.Е. Шаститко // – М.: ТЕИС, 1996.-134с.
169. Шаститко А. Е. Трансакционные издержки (содержание, оценка и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики, 1997. – № 7. – С. 65 – 76.
170. Шаститко А.Е. Неинституционализм / А.Е. Шаститко // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика, 1997. – № 6. – С. 3 – 22.
171. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко // М.: ТЕИС, 2002. – 591с.

172. Шепеленко О. В. Трансакційні витрати та їх використання для оцінки ефективності управління підприємством / О.В. Шепеленко // Торгівля і ринок України. – Донецьк, 2004. – Вип.16, т.2. – С.445–453.
173. Шепеленко О. В. Глобализация и международные транзакционные издержки/О. В. Шепеленко // Прометей. – Донецьк, 2005. – Вип.3 (18).– С.38–42
174. Шестерняк М. М. Чи має інституційна економіка перспективи розвитку в Україні? / М.М.Шестерняк // Розвиток бухгалтерського обліку, контролю та аналізу у сучасних концепціях управління. – Сімферополь, 2011. – С. 35–39.
175. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер М.:Прогресс, 1982. – 456 с.
176. Эрроу К.Информация и экономическое поведение / К.Эрроу // Вопросы экономики, 1990. – №5. – С.98–107.
177. Юргель Н.В. Формирование институциональной среды в переходной экономике как условия минимизации транзакционных издержек / Н.В. Юргель // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая, 2006. – Выпуск 103–3.– С.37–40.
178. Яценко Б.В. Оценка внешних издержек производства электроэнергии/ Б.В. Яценко // Вісник Сумського держ. ун-ту, 2001. – №6(27)–7(28) – С. 211–218.
179. Demsetz H. The Theory of Firm Revisited/ H. Demsetz – In: Journal of Law, Economics and Organization,– 1988. – №4– P.62-141.
180. Grossman S., Hart O. The costs and benefits of ownership Journal of Political Economy,– 1986.– № 94.–P. 691-719.
181. Foss K., Foss N. J. 2005. Resources and transaction costs: How property rights economics furthers the resource-based view. Strategic Management Journal,–2005.– №26 (6). – P. 541–553.
182. North D.C Institutions, institutional change and economic performance/ D.C. North Cambridge , – 1990.– 107 p.

183. Madhok A. Reassessing the fundamentals and beyond: Ronald Coase, the transaction cost and resource-based theories of the firm and the institutional structure of production / A. Madhok // *Strategic Management Journal* Volume 23, Issue 6, – 2002.– June.– P. 535–550.

184. Marinescu C. Transaction Costs and Institutions' Efficiency: A Critical Approach/ C. Marinescu // *American Journal of Economics and Sociology*. Volume 71, Issue 2,–2012.– April.– P. 254–276.

185. Wever M, Wognum M, Omta F. Supply Chain-Wide Consequences of Transaction Risks and Their Contractual Solutions: Towards an Extended Transaction Cost Economics Framework // *Journal of Supply Chain Management*. Volume 48, Issue 1.– 2012.– January.– P. 73–91.

186. Verdi R. Implications of Transaction Costs for the Post–Earnings Announcement drift/ R. Verdi // *Journal of Accounting Research*. Volume 46, Issue 3.– 2008.– June.– P. 661–696.

**ДОГОВІР СТРАХУВАННЯ**

Договір страхування включає наступні істотні умови:

- назва документа;
- назва та адреса страховика;
- прізвище, ім'я, по батькові або назву страхувальника та застрахованої особи, їх адреси ;
- назва об'єкта страхування;
- розмір страхової суми за договором страхування ;
- розмір страхових виплат ;
- перелік страхових випадків;
- розміри страхових внесків (платежів, премій) і терміни їх сплати;
- страховий тариф (крім страхових випадків, для яких не встановлюється страхова сума);
- термін дії договору;
- порядок зміни і припинення дії договору;
- умови здійснення страхової виплати;
- причини відмови у страховій виплаті;
- права та обов'язки сторін і відповідальність за невиконання або неналежне виконання умов договору;
- інші умови за згодою сторін;
- підписи сторін.





## Продовження Додатку Б

| 1   | 2           | 3 | 4           | 5                | 6               | 7               | 8               | 9               | 10              | 11              | 12              | 13              | 14              |
|---|-------------|---|-------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2.2 Витрати на організації переговорів з укладання угоди  | 720         |   | 720         | 355,68<br>364,32 | 396<br>324      | 432<br>288      | 424,8<br>295,2  | 318,6<br>338,4  | 360<br>360      | 410,4<br>309,6  | 374,4<br>345,6  | 439,2<br>280,8  | 403,2<br>316,8  |
| 2.3 Вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення контракту  | 60          |   | 60          | 9<br>51          | 16,8<br>43,2    | 18,6<br>41,4    | 21<br>39        | 16,2<br>43,8    | 13,2<br>46,8    | 23,4<br>36,6    | 19,8<br>40,2    | 15<br>45        | 20,4<br>39,6    |
| 2.4 Представницькі витрати на укладання угоди   | 15          |   | 15          | 4,95<br>10,05    | 6,75<br>8,25    | 9<br>6          | 8,4<br>6,6      | 7,2<br>7,8      | 4,5<br>10,5     | 7,35<br>7,65    | 8,85<br>6,15    | 7,05<br>7,95    | 8,25<br>6,75    |
| <b>Всього ТВ2ПВ</b>   | <b>795</b>  |   | <b>795</b>  | <b>425,37</b>    | <b>375,45</b>   | <b>335,4</b>    | <b>340,8</b>    | <b>390</b>      | <b>417,3</b>    | <b>353,85</b>   | <b>391,95</b>   | <b>333,75</b>   | <b>363,15</b>   |
|   |             |   |             | <b>ВсьогоПс</b>  | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> |
| <b>3.ТВ виміру та здійснення розрахунків (ТВ3), тис.грн</b>   |             |   |             | <b>0</b>         | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        |
| 3.1 Витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки   | 38          |   | 38          | 0<br>38          | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         | 0<br>38         |
| 3.2 Грошові витрати за послуги спеціалізований установ (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) | 342         |   | 342         | 0<br>342         | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        | 0<br>342        |
| 3.3 Витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, стандартизації, управлінням якістю             | 420         |   | 420         | 0<br>420         | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        | 0<br>420        |
| 3.4 Витрати, пов'язані з оплатою послуг банку   | 2105        |   | 2105        | 0<br>2105        | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       | 0<br>2105       |
| <b>Всього ТВ3ПВ</b>   | <b>2905</b> |   | <b>2905</b> | <b>2905</b>      | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     | <b>2905</b>     |
|   |             |   |             | <b>ВсьогоПс</b>  | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> |
| <b>4. ТВ специфікації та захисту прав власності (ТВ4), тис. грн</b>                                       |             |   |             | <b>0</b>         | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        |
| 4.1 Платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат                      | 434         |   | 434         | 0<br>434         | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        | 0<br>434        |
| <b>Всього ТВ4ПВ</b>   | <b>434</b>  |   | <b>434</b>  | <b>434</b>       | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      | <b>434</b>      |
|   |             |   |             | <b>ВсьогоТВ</b>  | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> |
| <b>Всього ТВ</b>  | <b>6105</b> |   | <b>6105</b> | <b>4682,37</b>   | <b>4638,76</b>  | <b>4587,89</b>  | <b>4587,88</b>  | <b>4631,67</b>  | <b>4675,2</b>   | <b>4600,93</b>  | <b>4660,67</b>  | <b>4575,42</b>  | <b>4676,97</b>  |
| <b>Рентабельність трансакцій</b>  | <b>0,25</b> |   | <b>0,25</b> | <b>0,44</b>      | <b>0,45</b>     | <b>0,46</b>     | <b>0,46</b>     | <b>0,45</b>     | <b>0,44</b>     | <b>0,46</b>     | <b>0,44</b>     | <b>0,45</b>     | <b>0,44</b>     |

\* - сценарії передбачають різні варіанти розподілу витрат між ігроками



## Продовження Додатку В

| 1   | 2          | 3 | 4          | 5               | 6               | 7               | 8               | 9               | 10              | 11              | 12              | 13              | 14              |
|---|------------|---|------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 2.2 Витрати на організації переговорів з укладання угоди  | 164        |   | 164        | 78              | 82              | 78,72           | 70,52           | 70,52           | 82              | 75,44           | 85,28           | 88,56           | 83,64           |
|   |            |   |            | 86              | 82              | 85,28           | 93,48           | 93,48           | 82              | 88,56           | 78,72           | 75,44           | 80,36           |
| 2.3 Вартість юридичних, нотаріальних послуг з оформлення контракту  | 32         |   | 32         | 5,12            | 8,96            | 9,92            | 8               | 8,64            | 7,04            | 9,28            | 10,56           | 4,8             | 10,88           |
|   |            |   |            | 26,88           | 23,04           | 22,08           | 24              | 23,36           | 24,96           | 22,72           | 21,44           | 27,2            | 21,12           |
| 2.4 Представницькі витрати на укладання угоди   | 4          |   | 4          | 2               | 1,8             | 2,4             | 1,96            | 1,92            | 1,2             | 1,96            | 2,36            | 1,88            | 2,2             |
|   |            |   |            | 2               | 2,2             | 1,6             | 2,04            | 2,08            | 2,8             | 2,04            | 1,64            | 2,12            | 1,8             |
| <b>Всього ТВ2ПВ</b>   | <b>200</b> |   | 200        | <b>114,88</b>   | <b>107,24</b>   | <b>108,96</b>   | <b>119,52</b>   | <b>118,92</b>   | <b>109,76</b>   | <b>113,32</b>   | <b>101,8</b>    | <b>104,76</b>   | <b>103,28</b>   |
|   |            |   |            | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> |
| <b>3.ТВ виміру та здійснення розрахунків (ТВ3), тис.грн</b>   |            |   |            | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        |
| 3.1 Витрати, пов'язані з придбанням вимірювальної техніки   | 56         |   | 56         | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
|   |            |   |            | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              | 56              |
| 3.2 Грошові витрати за послуги спеціалізований установ (центрів сертифікації, стандартизації, метрології) | 70         |   | 70         | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
|   |            |   |            | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              | 70              |
| 3.3 Витрати, пов'язані з утриманням відділів сертифікації, стандартизації, управлінням якістю             | 39         |   | 39         | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
|   |            |   |            | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              | 39              |
| 3.4 Витрати, пов'язані з оплатою послуг банку   | 66         |   | 66         | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
|   |            |   |            | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              | 66              |
| <b>Всього ТВ3ПВ</b>   | <b>231</b> |   | 231        | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      | <b>231</b>      |
|   |            |   |            | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> | <b>ВсьогоПс</b> |
| <b>4. ТВ специфікації та захисту прав власності (ТВ4), тис. грн</b>                                       |            |   |            | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        | <b>0</b>        |
| 4.1 Платежі за юридичні консультації та аудиторські перевірки, оплата судових витрат                      | 11         |   | 11         | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               | 0               |
|   |            |   |            | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              | 11              |
| <b>Всього ТВ4ПВ</b>   | <b>11</b>  |   | 11         | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       | <b>11</b>       |
|   |            |   |            | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> | <b>ВсьогоТВ</b> |
| <b>Всього ТВ</b>  | <b>869</b> |   | <b>869</b> | <b>725,88</b>   | <b>720,34</b>   | <b>717,86</b>   | <b>728,42</b>   | <b>723,62</b>   | <b>720,76</b>   | <b>715,92</b>   | <b>717</b>      | <b>715,76</b>   | <b>716,38</b>   |
| <b>Рентабельність трансакцій</b>  | 0,28       |   | 0,28       | 0,23            | 0,22            | 0,21            | 0,23            | 0,23            | 0,22            | 0,2             | 0,21            | 0,2             | 0,2             |

\* - сценарії передбачають різні варіанти розподілу витрат між ігроками



## СУМСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД

ПРОЕКТИРОВАНИЕ, ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖА НАСОСНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

ООО «СУМСКИЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД»  
Код : 34933255  
ИНН: 349332518190 Св. № 100021824  
40020, Украина, г.Сумы, ул. Машиностроителей, 4

Тел./факс: +380 542 700520  
Факс: +380 542 700522  
e-mail: smz@ds-soyuz.com.ua

2012.12.05 № НР11-1986/1

Спеціалізованій вченій раді  
Д 55.051.01  
в Сумському державному університеті  
Міністерства освіти і науки України

### Довідка

про впровадження науково-практичних результатів  
дисертаційної роботи Мартинець Вікторії Володимирівни на тему:  
"Управління трансакційними витратами  
промислового підприємства"

Теоретичні, науково-методичні та практичні результати дисертаційного дослідження Мартинець В.В. "Управління трансакційними витратами промислового підприємства", а саме: застосування науково-методологічних підходів до оцінки, обліку трансакційних витрат та рекомендацій з мінімізації трансакційних витрат дозволили вдосконалити процес прийняття рішень в системі збутової діяльності підприємства.

Директор ТОВ «СМЗ»



С. Є. Кіріченко

**PROFIPLAST**

Joint venture PROFIPLAST Ltd  
4, Cherkasskaya Str., Sumy, 40007, Ukraine  
tel./fax: +38 (0542) 64-07-95, 64-07-74, 64-04-53  
e-mail: profiplast@profiplast.com.ua, www.profiplast.com.ua

**ПРОФІПЛАСТ**

ТОВ "Спільне підприємство "ПРОФІПЛАСТ"  
Україна, 40007, м. Суми, вул. Черкаська, 4  
тел./факс: +38 (0542) 64-07-95, 64-07-74, 64-04-53  
e-mail: profiplast@profiplast.com.ua, www.profiplast.com.ua

код ЄДРПОУ 34932658, р/р 26001060229693 в СФ КБ «Приват Банк», МФО 337546 ІПН 349326518195, свідоцтво № 100138057

Исх. №317 от 03.12.2012

Спеціалізованій вченій раді  
Д 55.051.01  
в Сумському державному університеті  
Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України

**Довідка**

про впровадження науково-практичних результатів  
дисертаційної роботи Мартинець Вікторії Володимирівни на тему:  
«Управління трансакційними витратами промислового підприємства»

Теоретичні, науково-методичні та практичні результати дисертаційного дослідження Мартинець В. В. «Управління трансакційними витратами промислового підприємства», а саме: застосування науково-методологічних підходів до оцінки трансакційної привабливості угод дозволили вдосконалити процес прийняття рішень в сфері контрактних відносин діяльності підприємства.

/ Директор ТОВ «СП «ПРОФІПЛАСТ» М.А. Головка





Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України  
Сумський державний університет

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Ректор Сумського державного  
університету, професор  
А.В. Васильєв  
2012 р.



### АКТ

про впровадження дисертаційного дослідження  
Мартинець Вікторії Володимирівни  
«Управління трансакційними витратами промислового підприємства»  
у навчальний процес факультету економіки та менеджменту  
Сумського державного університету  
від 27 листопада 2012 року  
м. Суми

Комісія методичної ради факультету економіки та менеджменту в складі Прокопенко О.В. – декана факультету, д.е.н., професор, голова комісії; Теліженко О.М. – завідувача кафедри управління, д.е.н., професор, член комісії; Коротченка В.Л. – начальника навчально-методичного відділу, к.т.н., доцент, член комісії, розглянула наступні матеріали щодо впровадження результатів дисертаційного дослідження Мартинець Вікторії Володимирівни в навчальний процес Сумського державного університету:

1. Дисертаційну роботу Мартинець Вікторії Володимирівни на тему «Управління трансакційними витратами промислового підприємства».
2. Робочі програми курсу дисциплін:
  - 2.1 «Теорія організацій», що викладається на денному відділенні за програмами підготовки бакалаврів за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування»;
  - 2.2 «Менеджмент організацій», що викладається на денному та заочному відділеннях за програмою підготовки спеціалістів та магістрів за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування»;
  - 2.3 «Стратегічний менеджмент», що викладається на денному та заочному відділеннях за програмою підготовки спеціалістів та магістрів за спеціальністю «Менеджмент організацій і адміністрування».
3. Видані навчально-методичні матеріали для вивчення перелічених дисциплін.  
За результатами проведеної роботи комісією встановлено:
  - 3.1 Теоретичні, науково-методологічні та практичні результати дисертаційного дослідження Мартинець Вікторії Володимирівни на тему «Управління трансакційними витратами промислового підприємства» використані при підготовці навчально-методичних матеріалів, зокрема робочих програм з дисциплін «Теорія організацій», «Менеджмент організацій» та «Стратегічний менеджмент».



## Продовження Додатку Є

Методичні підходи, розроблені у дисертаційній роботі, покладено в основу ряду практичних занять з дисциплін «Теорія організацій» (теми: «Методологічні засади теорії організації», «Основні організаційні теорії та моделі», «Організація, як система»), «Менеджмент організацій» (теми: «Види організацій і особливості їхнього управління», «Управління ефективністю організації») та «Стратегічний менеджмент» (теми: «Аналіз стратегічних можливостей СБО», «Цінові стратегії»).

При цьому використовувались матеріали наукових публікацій, а саме:

1. Мартинец В. В. Трансакционные издержки как особый вид затрат связанный с действием рыночного механизма / О. Ф. Балацкий, В.В.Мартинец // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. - 2004. - №5.- с. 14-23.
2. Мартинец В. В. Асиметрия информации как фактор, порождающий дополнительные трансакционные издержки / В. В. Мартинец //Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Дні науки 2005». - Том 8.Економіка підприємства та промисловості. - Дніпропетровськ:Наука і освіта, 2005. -с.12-13.
3. Мартинец В. В. Проблемы оценки трансакционных издержек предприятия / В. В. Мартинец // Тезисы докладов второй Всеукраинской научно-практической конференции «Актуальные проблемы социально-экономического развития регионов». - Симферополь, 2006. - с. 82-84.
4. Мартинец В. В. Фирма, как институт экономической системы в условиях социально-экономической трансформации / В. В. Мартинец // Матеріали третьої Міжнародної науково-практичної конференції «Методологія та практика менеджменту на порозі ХХІ століття: загальнодержавні,галузеві та регіональні аспекти». - Полтава, 2006. - с. 26-27.
5. Мартинец В. В. Роль трансакционных издержек в формировании сети сбыта и их влияние на эффективность рыночных трансакций / В. В. Мартинец // Вісник Міжнародного слов'янського університету. Харків. Серія «Економічні науки». -2009. - №2. - с. 68- 73.

3.2 Застосування в навчальному процесі факультету економіки та менеджменту СумДУ матеріалів дисертаційного дослідження Мартинець Вікторії Володимирівни на тему «Управління трансакційними витратами промислового підприємства» дало змогу адаптувати вказані комплекси дисциплін до умов трансформаційних процесів в освіті, поглибити їх теоретико-методологічні основи та підвищити якість підготовки фахівців з економічних спеціальностей.

Декан факультету  
економіки та менеджменту,  
доктор економічних наук, професор




О.В. Прокопенко

Завідувач кафедри управління  
доктор економічних наук, професор



О.М. Теліженко

Начальник  
навчально-методичного відділу  
змісту освіти та моніторингу навчального процесу,  
кандидат технічних наук, доцент



В.Л. Коротченко