

УДК 330.341.2

Е.Н. ПАНКРАТОВА, канд. экон. наук, доц. Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли, Харьков;

Л.С. ГРИГОРОВА, студентка Харьковский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли, Харьков

ПРОБЛЕМЫ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

В работе рассмотрено влияние транзакционных издержек на уровень затрат и финансовых результатов, конкурентоспособность предприятия; показано, что в трансформационных экономиках они имеют тенденцию к постоянному возрастанию. Проанализирован транзакционный сектор в экономике Украины, его рост говорит о несоответствии украинской бюджетно-финансовой политики современным европейским стандартам. Рассмотрены различные подходы к проблеме количественной оценки транзакционных издержек, а также возможность применения данных подходов в национальной экономике.

Ключевые слова: транзакционные затраты, анализ затрат, экономика, количественная оценка, информация, минимизация затрат.

Введение. Само понятие «транзакционные затраты», как правило, не

© О. М. Панкратова, Л. С. Горинчина, 2014

употребляется ни в бухгалтерском, ни в управленческом учете. Они спрятаны в других накладных затратах предприятия. Тем не менее, транзакционные издержки влияют на уровень затрат и финансовые результаты предприятия, на себестоимость единицы продукции, и в конечном итоге, на ценовую конкурентоспособность предприятия. В рамках внутреннего управления предприятием анализ транзакционных издержек, вызванных в учетной системе, позволяет постоянно ориентировать организационную структуру и производственный процесс предприятия на минимизацию их влияния.

В последнее время проблема количественной оценки транзакционных затрат находится в центре внимания как зарубежных, так и отечественных экономистов. И это не случайно: в трансформационных экономиках они имеют тенденцию к постоянному возрастанию и способны свести к нулю любые экономические выгоды. Само понятие «транзакционные издержки» включает в себя издержки в сфере обмена, связанные с передачей прав

собственности. То есть, это издержки функционирования рынка. И, поэтому, достоверно определить их количество практически невозможно.

Анализ основных исследований и литературы. По этой проблеме ведутся жаркие дискуссии, ей посвящены многочисленные научные публикации. Так, изучению факторов, которые обеспечивают сокращение трансакционных издержек на разных рынках, посвящены работы Дж. Стиглера и Х. Демсеца. Попытку системной оценки трансакционных издержек в экономике США предприняли такие экономисты как Д. Норт и Дж. Уоллис. Проблемам анализа трансакционного государственного регулирования посвящены работы Д. Мартиморта, А. Эсташе, эти вопросы рассматривали такие ученые как Г.В. Дугинец, П. Страсман, О.В. Шепеленко, О.П. Власенко и др.

Цель исследования. В рамках данной статьи проанализировать различные подходы к проблеме количественной оценки трансакционных издержек, возможность применения данных подходов в национальной экономике.

Материалы исследования. Количественный аспект трансакционных издержек исследователи рассматривают с двух точек зрения: ординалистской и кардиналистской [1]. Большинство экономистов используют ординалистский подход, объясняя при этом изменение структуры трансакций в экономике или в отрасли, замещение внутрифирменных трансакций рыночными и наоборот.

Также было предпринято множество попыток дать количественную оценку трансакционных издержек с точки зрения кардиналистского подхода. То есть получить такие количественные данные, которые показывали бы величину трансакционных издержек или их долю в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, долю в цене сделки или как сумму денег (в том числе денежную оценку времени), необходимую для совершения сделки [2].

Первую попытку определить количественную оценку трансакционных издержек сделал Харолд Демсетц на фондовом рынке в 1968 году. Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа, как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и, соответственно, правами собственности на реальные активы. Х. Демсетц предложил выделить три элемента в составе трансакционных издержек: комиссионные брокеры, спрэд и налог за трансфер [3].

Первую попытку системной оценки трансакционных издержек в экономике США предприняли такие экономисты как Д. Норт и Дж. Уоллис в своей работе «Измерение трансакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годах». В этой работе они предложили понятие трансакционного сектора. Под этим понятием подразумевались отрасли хозяйства, которые обеспечивали осуществление трансакций. К таким отраслям они отнесли:

Оптовая и розничная торговля;
Страхование;
Банковская система;
Риэлтерская деятельность;
Управленческий аппарат в любой отрасли;
Государственный сектор (включает в себя правоохранительные органы и судебную систему) [4].

Несмотря на достаточную сложность в подсчетах транзакционных издержек, авторы выделили пять установившихся типов отношений и соответствующих им видов деятельности:

- Отношения между отдельными покупателями и продавцами;
- Внутрифирменные отношения;
- Производство услуг фирмами-посредниками различных видов услуг;
- Отношения, связанные с защитой прав собственности и свобод;
- Отношения по управлению на разных уровнях.

Можно отметить, что транзакционные издержки существуют во всех сферах отношений в экономике и связаны со всеми типами поведения индивидов. Рассмотрим теперь каждый из этих случаев.

Транзакции для отдельных покупателей и продавцов. Примером может служить покупка и продажа дома. При продаже дома к транзакционным издержкам можно отнести такие издержки, которые не надо было нести, если бы продавец продал этот дом сам себе. К транзакционным издержкам при продаже дома можно отнести такие как: наем агента по продаже недвижимости; расходы на рекламу; издержки, которые связаны с доказательством надежности для контрагента (репутация); время, затраченное на то, чтоб продемонстрировать дом потенциальным покупателям; страхование титула собственности.

Для покупателя, в этом случае, транзакционными издержками будут выступать: время на осмотр дома, затраты времени на получение информации о других ценах и вариантах покупки дома, инвестиции в репутацию, нотариальные пошлины, уплата залога, наем юриста и т. д. У покупателя могут также возникнуть вторичные издержки, например, при найме юриста: проводя все операции по продаже дома он нанимает дополнительный штат для своей акции, что также оплачивает покупатель.

Из рассмотренной ситуации можно сделать вывод, что несмотря на то, что транзакционные издержки в обмене порождаются и покупателем и продавцом, только часть из них связана с рыночными транзакциями (например, наем юриста). Также можно отметить, что существующие правила обуславливают распределение транзакционных издержек между этими субъектами сделки, которые от сделок получают разные размеры выгод [3].

Внутрифирменный транзакционный сектор. Для того, чтоб оценить транзакционные издержки внутри фирмы, следует использовать определение

фирмы как сети контрактов, предложенное Р. Коузом. Поэтому из этого определения следует два варианта оценки транзакционных издержек.

В первом рассматривается сеть контрактов как некая последовательность в рамках определенной иерархической структуры: между владельцами фирмы и менеджерами, менеджерами и контролерами, контролерами и рабочими. Как пример можно рассмотреть компанию Форд, которая принимает на работу бухгалтеров, юристов, секретарей для контроля, координации за своими обменов с управляющими. Управляющие, в свою очередь, также несут соответствующие издержки, которых можно было избежать, если б Форд производил автомобили для самого себя. Далее, управляющие используют аналогичный набор услуг для осуществления обменов с контролерами и так далее по иерархической цепочке. Структура транзакционных издержек изменяется в зависимости от уровня, на котором рассматриваются контракты. Чем он выше, тем более значительна доля издержек получения, обработки и предоставления информации. Чем ниже этот уровень, тем выше доля издержек, связанных с контролем выполнения контрактов по найму.

Во втором способе предполагается более простая схема. Например, собственники компании Форд напрямую бы заключили сделку с непосредственными производителями автомобилей, то есть с теми, кто непосредственно участвует в процессе трансформации ресурсов в продукт. В этом случае, расходы, связанные с содержанием людей на промежуточных должностях в этой иерархии (контролеры, менеджеры, инспекторы, мастера) будут составлять ту часть издержек, которая не будет перенесена непосредственно на производителей. Такие издержки иногда называют издержками управления.

То есть, в таком случае, количественная оценка транзакционных издержек предполагает: выделение профессии, которая напрямую связана с выполнением трудовых функций (приобретение ресурсов, распределение производственного продукта, координация и контроль за выполнением производственных функций) и определение величины транзакционных издержек через начисление заработной платы занятых во внутрифирменном секторе экономики.

Производство услуг фирмами-посредниками различных видов услуг или фирмами транзакционных отраслей. Существует такая категория фирм, основная деятельность которых связана с оказанием транзакционных услуг. Услуги таких фирм есть не что иное, как транзакционные издержки.

В такие транзакционные отрасли включают следующие группы фирм:

Финансы и операции с недвижимостью.

Банковское дело и страхование.

Правовые услуги.

Оптовая и розничная торговля.

Транспортные услуги (в зависимости от способа осуществления услуги).

Некоторые результаты количественной оценки трансакционных услуг в экономике США выполнили Д. Норт, Р. Уоллис. Обращает на себя внимание, прежде всего, разность темпов роста производственного и трансакционного секторов. По их подсчетам доля трансакционного сектора в США выросла с 26,1% в 1870 г. до 54,7% в 1970 г., в том числе доля государственного трансакционного сектора – с 3,6% в 1870 г. до 13,9% в 1970 г. Такое значительное увеличение трансакционного сектора авторы рассматривают как «структурный сдвиг первостепенной важности», поскольку это обеспечило снижение удельных трансакционных затрат, т. е. отдельная трансакция в среднем стала обходиться дешевле, что, по их мнению, и обеспечило экономическое превосходство США в мире. Кроме того, опережающий рост государства в трансакционном секторе США также нередко рассматривается как источник роста эффективности экономики [4].

Отношения, связанные с защитой прав собственности и свобод. Такие отношения связаны с деятельностью таких структур как суд, прокуратура, адвокатура, исполнители приговоров. Все эти структуры финансируются исходя из статей бюджета и каких-либо дополнительно заработанных средств. Но время, которое тратится на рассмотрение судебных дел, судебные тяжбы подсчитать достаточно сложно. Еще сложнее подсчитать время, потраченное на обеспечение гражданам свободы. Так как ценность свободы для каждого гражданина в разный период времени представляется по-разному. Данные социологических опросов показывают, что ценность свободы у людей англо-американского континента значительно больше, чем у населения Европы.

Отношения по управлению на разных уровнях. Такие отношения предполагают трансакционные издержки, связанные с государственным и региональным управлением, управлением отраслевым и местным и, также, сферы негосударственных институтов.

Одним из способов измерения трансакционных издержек является тот, в котором предполагается, что государство оказывает как трансакционные, так и трансформационные услуги. Классификация таких услуг включает:

- 1) трансакционные услуги (национальная оборона, расходы на полицию, почта, воздушный и водный транспорт, финансовое управление и общий контроль);
- 2) общественные накладные услуги и, соответственно, издержки (образование, здравоохранение, пожарная охрана, автомагистраль и т. д.);
- 3) прочие (поддержка цен на продукты фермерских хозяйств, управление социальным страхованием, исследование космоса и т. п.) [3].

Согласно современной неонституциональной теории, многочисленные производственные единицы в государственном плановом хозяйстве СССР не могут быть определены как фирмы, поскольку имевшиеся у них права в подавляющем большинстве случаев сводились лишь к использованию факторов производства. На деле они были несамостоятельными структурными

подразделениями. Возникновение фирм может происходить двумя способами: превращением государственных предприятий в фирмы или путем создания новых фирм на «пустом месте».

Трансформация государственных предприятий началась еще во второй половине 80-х годов. Но только в 1993 году произошло полная передача государством всего пучка полномочий предприятию, независимо от формального собственника.

Количественно измерить уровень всех видов транзакционных издержек достаточно сложно, прежде всего из-за того, что большая их часть осуществляется в сфере неофициальных взаимоотношений. В связи с этим, при количественных методах анализа транзакционных издержек исследуется такая составляющая часть, как регуляторные издержки, то есть непроизводственные издержки, связанные с преодолением административных барьеров и процедур. Такие издержки возникают в процессе:

- регистрации юридических и физических лиц;
- обязательной сертификации товаров и услуг;
- лицензирование отдельных видов деятельности;
- текущего контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов со стороны различных контролирующих ведомств;
- получения всевозможных разрешений и согласований с органами исполнительной власти всех уровней;
- ведение экспортно-импортных процедур, таможенных процедур [5].

Транзакционные издержки наблюдаются как на микро, так и макро-экономическом уровнях экономики. Одна из первых попыток определить размер растущего транзакционного сектора в Украине была осуществлена в 1997 г. И. С. Коропецким. Тогда он выделил три транзакционные отрасли (торговля, коммуникации, финансы) в украинской экономике [6].

Всемирный Банк в своем проекте «Вести Бизнес» (Doing Business) на протяжении последних лет анализирует государственные системы государств мира, включая почти все постсоветские государства по ряду критериев: сколько времени и средств необходимо затратить, чтобы создать и зарегистрировать компанию, получить кредит, нанять/уволить сотрудников, заключить (зарегистрировать, юридически защитить и, если понадобится, оспорить через суд) контракт и обанкротить свою фирму. В 2014 году Украина занимала 96-е место в рейтинге по показателю легкости ведения бизнеса (из 189 стран).

Результаты данного исследования говорят о несоответствии украинской бюджетно-финансовой политики современным европейским стандартам. Высокий уровень транзакционных издержек заставляет предпринимателей искать пути их снижения. Как правило, это уход в теневой сектор экономики, который, согласно оценкам специалистов, сегодня составляет более 50 % от ВВП [7].

Тенденция к росту транзакционного сектора Украины сохранилась, что можно объяснить существованием неэффективных институтов и административных барьеров, которые ограничивают количество сделок и приводят к увеличению предельных издержек предприятий. Хотя общепризнанно, что эффективность рыночной экономики в значительной степени зависит от совершенства институциональной структуры общества, а функция большинства институтов заключается в уменьшении транзакционных издержек. Минимизация последних обуславливает повышение конкурентоспособности рыночной структуры и, следовательно, в большинстве случаев приводит к росту эффективности функционирования рыночного механизма [8].

Выводы. Транзакционные издержки являются результатом несовершенства рынка. Различные институты созданы для того, чтоб преодолевать эти несовершенства. Рост транзакционных издержек в экономике переходного типа является результатом неэффективной институциональной структуры. То есть, следует проводить преобразования, связанные с планированием, моделированием и формированием более эффективных институтов.

Оценка уровня непроизводительных транзакционных издержек, особенно их регуляторной составляющей, может и должна служить индикатором качества бизнес-среды в предпринимательском секторе Украины и критерием эффективности проводимой государством транзакционной и регуляторной политики в отношении предпринимательского сектора экономики, а анализ их структуры должен служить основой для определения направлений государственного регулирования бизнеса.

В заключении можно отметить, что анализ транзакционных издержек должен быть основой для принятий управленческих решений на государственном уровне (например, вступление Украины в тот или иной союз). Это приводит к резкому повышению транзакционных издержек хозяйствующих субъектов. Перед принятием важных управленческих решений на всех уровнях должен проводиться комплексный анализ изменения уровня и структуры транзакционных издержек предпринимательского сектора экономики Украины.

Список літератури: 1. *Шаститко А.Е.* Неинституциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко: МГУ им. М.В. Ломоносова. Экон. фак. – М. : ТЕИС, 1998. – 424 с. 2. *Аузан А.А.* Институциональная экономика. Новая институциональная экономическая теория, 2 изд / А. Аузан, М. Дорошенко, А. Елисеев [и др.]. – Москва : ИНФРА-М, 2011. – 446 с. 3. *Лемещенко П.С.* Институциональная экономика : Учебное пособие / П.С. Лемещенко. – М. : ООО «ФУАинформ», 2003. – 490 с. 4. *Скоробогатов А.С.* Институциональная экономика. Курс лекций / А. С. Скоробогатов. – СПб филиал ГУ-ВШЭ, 2006. – 160 с. 5. *Лемещенко П.С.* Транзакционные издержки в предпринимательском секторе экономики Беларуси / Электронная библиотека БГУ. – Режим доступа : <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/14253/1>. – Дата обращения : 20 марта 2014. 6. *Коропещький І. С.* Сектор трансакцій в сучасній Україні / І.С. Коропещький // Економіка України. – 1997. – № 7. – С. 43–51. 7. *Группа Всемирного Банка.* Рейтинг экономик / *Группа Всемирного Банка*. – Doing Business, 2014. – Режим доступа : <http://russian.doingbusiness.org/rankings>. - Дата обращения: 11 октября 2014. 8. *Сараева И.Н.* Проблемы оценки уровня транзакционных

издержек в предпринимательском секторе экономики Украины. – Научные труды ДонТУ, «Библиотека» / «Информационные ресурсы». – Режим доступа : <http://www.donntu.edu.ua> . – Дата обращения : 30 березня 2014.

Bibliography (transliterated): 1. Shatitko, A. E. Neoinstitucional'naja jekonomicheskaja teorija. Moscow : TJEIS, 1998. Print. 2. Auzan, A. A., et al. *Institucional'naja ekonomika. Novaja institucional'naja ekonomicheskaja teorija*. Moscow: INFRA-M, 2011. Print. 3. Lemeshhenko, P. S. *Institucional'naja ekonomika. Uchebnoje posobije*. Moscow: ООО "FUAinform", 2003. 4. Skorobogatov, A. S. *Institucional'naja ekonomika*. SPb filial GU-VCTE, 2006. Print. 5. Lemeshhenko, P. S. "Transkacionnye izderzhki v predprinimatel'skom sektore jekonomiki Belarusi". *Jelektronnaja biblioteka BGU*. Web 20 March. <<http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/14253/1>>. 6. Koropec'kij, I. S. "Sektor transakcij v suchasnoj Ukraini". "Jekonomika Ukraini". Vol. 7, 1997. 43–51. Print. 7. Gruppa Vsemirnogo banka. "Rejting jekonomik". Gruppa Vsemirnogo banka. *Doing Business*, 2014. Web. 11 Oktober 2014. <<http://russian.doingbusiness.org/rankings> >. 8. Saraeva, I. N. "Problemy ocenki urovnja transakcionnyh izderzhok v predprinimatel'skom sektore jekonomiki Ukrainyi." *Nauchnye trudy DonTU*. "Biblioteka" / "Informacionnye resursy". Web 30 March. <<http://www.library.dgtu.donetsk.ua>>.

Поступила (received) 19.09.2014

УДК 665.5:338.27

Л.В. СОКОЛОВА, д-р. екон. наук, проф., Харківський національний університет радіоелектроніки, Харків;

В.С. КАРЕТНИКОВА, канд. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ОЛІЙНО-ЖИРОВОГО КОМПЛЕКСУ В УМОВАХ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В даній статті проведено аналіз інноваційної діяльності підприємств олійно-жирового комплексу. Розглянуто пріоритетні інноваційні напрямки в олійно-жировому виробництві, які зможуть значно підвищити ефективність суб'єктів господарської діяльності та забезпечити конкурентоспроможність олійно-жирової продукції на вітчизняному та світовому ринках.

Ключові слова: інноваційні технології, інноваційна сприйнятливість, конкурентоспроможність продукції, олійно-жирова галузь

Вступ. Олійно-жировий комплекс є потужним та стратегічно важливим промисловим сектором економіки України, основною метою якого є збільшення якісних і кількісних показників продукції в умовах нестійкого

© Л. В. Соколова, В. С. Каретнікова, 2014

конкурентного середовища. Однак виробництво конкурентоспроможної олійно-жирової продукції можливе на основі впровадження сучасних новітніх технологій та постійної активізації інноваційної діяльності підприємств.