**Тема 5. Трансакційний аналіз**

1. Трансакційні витрати

2. Трансакційний вимір економіки

3. Позалегальна економіка

1. **Трансакційні витрати**

Засновник неоінституціональної теорії Р. Коуз довів, що під час виконання угод виникають трансакційні витрати. Трансакційні витрати розглядають як еквівалент тертя в механічних системах. Якщо відійти від аналогій з фізикою, то до трансакційних витрат зараховують усі витрати, пов’язані з координацією та взаємодією економічних суб’єктів.

**Трансакційні витрати** – це витрати використання ринкового механізму. Отже, загальне визначення буде таким: трансакційні витрати – це витрати, пов’язані з обміном і захистом прав власності. У межах інституційної теорії не існує єдиного підходу до пояснення природи трансакційних витрат, існує як мінімум три варіанти пояснення. Існує підхід пов’язаний зі зміною неокласичного постулату, відповідно до якого витрати на отримання інформації відсутні і всі індивіди мають усю необхідну інформацію про угоду.

Неоінституціональна теорія виходить з того, що ринок завжди включений у більш складну нормативну систему, в якій відбувається викривлення інформації та цінових сигналів унаслідок певної монополізації ринку й наявності структурних диспропорцій у національній економіці. Модель раціонального вибору при цьому не змінюється. Визначальним у неоінституціональній теорії є припущення про існування інформаційних витрат – додаткових витрати на пошук інформації про угоду. Таким чином, трансакційні витрати – це частина інформаційних витрат, тому світу з нульовими трансакційними витратами не існує. Теорія суспільного вибору пов’язує виникнення трансакційних витрат з проблемами узгодження позицій індивідів з приводу обміну суспільних благ. Очевидна неможливість укладання відповідної угоди, якщо індивіди намагаються перекласти витрати, пов’язані з отриманням бажаного результату, на інших.

Найбільшої гостроти проблема набуває під час збільшення кількості учасників угоди. Навіть якщо інформаційні витрати дорівнюють нулю, то у разі збільшення кількості учасників обміну ймовірність узгодження ними колективних дій зменшується. Таким чином, обмін правами власності завжди пов’язаний із витратами на узгодження, які тим вищі, чим більша кількість учасників укладення угоди. Трансакційні витрати можуть бути значними навіть у разі невеликої кількості учасників угоди за умови опортуністичної поведінки декого з них. При скороченні кількості учасників угоди їх взаємозалежність під час прийняття рішень зростає, а права власності перетворюються на специфічний актив. Специфічні активи мають особливу цінність для укладання контракту. Будь-які зміни в структурі специфічних активів призводять до зменшення ефективності угоди. Володіння специфічним активом завжди створює стимули до опортуністичної поведінки учасника угоди.

Представники теорії угод вважають, що на класичному ринку трансакційні витрати відсутні. Вони виникають на неокласичному ринку, коли ринкова угода стикається з іншими угодами (індустріальними, громадянськими, суспільної думки, традиційними, творчої діяльності, екологічними):

– ринкові угоди – укладаються на класичному ринку та забезпечують максимізацію корисності індивідів через задоволення потреб інших індивідів;

– індустріальні угоди – забезпечують безперервність виробничого процесу, взаємодії між людьми відбуваються відповідно до вимог технології;

– традиційні угоди – укладаються в родині та забезпечують відтворення традицій суспільства;

– громадянські угоди – укладаються в політичній сфері та забезпечують підпорядкування індивідуальних інтересів колективним відповідно до оптимуму за Парето;

– угоди суспільної думки – укладаються в засобах масової інформації та забезпечують поширення інформації, залучення суспільної думки;

– угоди щодо творчої діяльності – укладаються у сфері творчої діяльності й забезпечують отримання неповторного результату, якому немає аналогів;

– екологічні угоди – укладаються в сфері природоохоронної діяльності та забезпечують гармонію людини з природою, підпорядкування взаємодій між людьми вимогам екології.

Факт взаємодії різних норм пояснюється тим, що значна частина повсякденної діяльності економічних агентів перебуває на стику угод і, відповідно, не може регулюватися нормами, які стосуються виключно до тієї чи іншої угоди. Таким чином, з точки зору прихильників теорії “суспільного вибору”, трансакційні витрати – це витрати на узгодження вимог прямо протилежних норм, які виникають під час ускладнення виконання угод. На стику різних угод створюються умови для перетворення цілераціональної поведінки в опортуністичну.

Це відбувається тому, що асиметрія інформації та суперечливість норм дає можливість індивідам просувати власні інтереси всупереч інтересам інших. Великі трансакційні витрати можна пояснити нестабільністю співвідношення різних угод, переважанням фрагментації та експансії як варіантів їх співвідношення.

Виділяють такі варіанти співвідношення угод:

– експансія – співвідношення угод, за якого організація взаємодії відбувається на основі норм однієї з угод і в тих сферах, де раніше панували норми інших угод, наприклад, політична сфера може бути перетворена на політичний ринок, при цьому норми громадських угод витискаються ринковими;

– дотик – співвідношення угод, коли одна й та ж взаємодія може бути здійснена на основі взаємовиключних норм, наприклад, здавання крові;

– компроміс – співвідношення угод, під час якого з’являються синтетичні норми, що усувають суперечності між вимогами різних угод, наприклад, будь-яка рекламна компанія передбачає пошук компромісу між вимогами ринкової угоди та суспільної думки. Значні трансакційні витрати можна пояснити також незавершеністю формування ринків товарів і послуг.

Існують різні класифікації трансакційних витрат, серед них виділимо, наприклад, таку:

– витрати виділення – вони обумовлені різним ступенем технологічного розподілу виробничих операцій;

– інформаційні витрати – до них належать витрати на кодування, вартість передачі сигналу, розшифрування, навчання використанню інформаційної системи;

– витрати масштабу – зумовлені існуванням системи знеособленого обміну, який потребує спеціалізованої системи забезпечення виконання контрактів;

– витрати опортуністичної поведінки – зумовлені тим, що покарання порушників угоди пов’язане з певними витратами, а це часто пояснює переваги опортуністичної поведінки як способу реалізації індивідуальних цілей суб’єктів господарювання.

Недооцінка значущості опортуністичної поведінки під час пояснення умов і результатів використання обмежених ресурсів призводить до зростання витрат щодо опортуністичної поведінки. Класифікація трансакційних витрат передбачає їх поділ на ті, що традиційно включають витрати на розробку проекту угоди та проведення відповідних переговорів (ex ante), та ті, які включають організаційні та експлуатаційні витрати, пов’язані з використанням наявної структури управління, вони виникають після укладання угоди (ex poste). Трансакційні витрати, що виникають до укладання угоди (ex ante), можуть бути такими:

– витрати на пошук інформації складаються з витрат на пошук інформації про ситуацію на ринку, пошук потенційного партнера, втрат від неповноти й недосконалості інформації;

– витрати на ведення переговорів складаються з витрат на ведення переговорів про умови обміну, вибір форми угоди;

– витрати на вимірювання складаються з витрат, необхідних для визначення якості товарів і послуг, що є предметом угоди;

– витрати на укладання контракту відображають витрати на юридичне або неформальне оформлення угоди.

Трансакційні витрати, які виникають після укладення угоди (ex poste), можуть бути такими:

– витрати на моніторинг та запобігання опортунізму складаються з витрат на контроль за умовами угоди й запобігання ухилянню від виконання цих умов;

– витрати на специфікацію та захист прав власності складаються з видатків на утримання арбітражу, судів, витрат часу й ресурсів, необхідних для відновлення порушених під час виконання контракту прав, втрат від ненадійного захисту прав власності;

– витрати на захист від третіх осіб складаються з витрат на захист від претензій з боку держави, організованої злочинності тощо та на частину позитивного ефекту, отриманого внаслідок виконання угоди.

Наведена класифікація трансакційних витрат досить повна й може бути використана для аналізу трансакційних витрат, які виникають у процесі економічної діяльності. Наприклад, під час фінансування інновацій спеціалізованими інвесторами розподіл ризиків між інвесторами (фондами) та інноваційними фірмами, значний період їх спільної роботи і відкрите декларування сторонами своїх цілей забезпечує відповідний розподіл трансакційних витрат.

Якщо угода про фінансування інновацій передбачає передачу інвестиційним фондом права використовувати свої кошти інноваційній фірмі, трансакційні витрати фонду набувають такого вигляду:

– витрати на пошук інформації про перспективні інноваційні проекти, потенціал і оцінку інноваційної фірми та її керівництва, використання послуг мережі венчурного капіталу, що допомагає встановити контакти між інвесторами та інноваційною фірмою;

– витрати на ведення переговорів із власниками інноваційної фірми про умови надання коштів та розподіл майбутніх прибутків і прав власності на продукт;

– витрати на вимірювання оцінки якості науково-дослідних робіт та експериментів фірми, витрати часу й транспортні витрати;

– витрати юридичного укладання контракту про створення партнерства, корпоративного утворення, випуск акцій та укладання угоди на фондовому ринку, нотаріальне засвідчення прав власності на створений продукт;

– витрати моніторингу і запобігання опортунізму з боку інноваційної фірми, що може бути зумовлено бажанням змінити напрями наукового пошуку, якщо це збільшує ризик або не вписується в структуру інвестиційного портфеля фонду;

– витрати специфікації та захисту прав власності, що виникають за необхідності судових і арбітражних рішень, якщо порушено права й допущено втрати від недосконалої специфікації прав власності та їх надійного захисту;

– витрати на захист від третіх осіб, тобто витрати на захист угоди між інвестиційним фондом та інноваційною фірмою від втручання держави й нелегального бізнесу на весь термін її дії.

За дотримання формального правила трансакційні витрати не залежать від особистості учасників угоди та їхньої соціальної належності, а визначаються лише ступенем ефективності державного втручання в процес забезпечення дотримання правила. Укладання угоди в межах неформальних рамок наближає її до ідеального світу з нульовими трансакційними витратами (мафія).

Під час укладення угод з використанням неформальних рамок учасники угоди економлять на:

– ціні підпорядкування закону (витрат на укладення контракту, витрат специфікації та захисту прав власності та витрат на захист від втручання третіх осіб немає);

– витратах пошуку мінімальної інформації внаслідок обмеженості кола потенційних партнерів (особисто знайомих або індивідів, що належать до певної соціальної групи) і наявності у кожного відомої репутації;

– витратах ведення переговорів у процесі узгодження інтересів, які полегшуються внаслідок спільних цінностей та досвіду спільної діяльності;

– витратах вимірювання, яких взагалі може не бути, оскільки репутація партнерів не викликає необхідності специфікувати якість товару або послуги, щодо яких укладається угода.

Для зменшення трансакційних витрат взаємодії людей на основі “спільної стратегії” можна:

– забезпечити інтеграцію угод у сімейно-родинні структури;

– забезпечити легалізацію неформальних рамок, яка полягає в тому, щоб надати нормам, що лежать в її основі, силу закону та перетворити їх у формальні. Цей варіант передбачає, що нові формальні інститути виникають не на порожньому місці, а в процесі трансформації вже наявних неформальних інститутів. Розвиток формальних інститутів відтворює тенденції, що вже існують на рівні неформальних рамок;

– забезпечити залежність від попередньої траєкторії розвитку. Трансакційні витрати формуються на міжнародному рівні, на рівні держави, регіону, галузі, підприємств і організацій, домогосподарств та індивідів.

Класифікація трансакційних витрат підприємства, у свою чергу, може бути проведена за різними ознаками: за власністю, організаційно-правовими формами, розміром, впливом на діяльність територіальних громад і населення. На процес формування трансакційних витрат суттєво впливає швидкий прогрес знань, що поступово змінює інституціональні основи сучасної економічної системи, а разом з ними ті мікросистеми, що сформовані навколо відповідних суспільних цінностей. Цей факт означає складність сучасних процесів інституціонального розвитку, визначальною тенденцією якого є створення стабільного порядку.

1. **Трансакційний вимір економіки**

**Проблема трансакційного виміру інституціоналізації** – складна в теоретичному плані, оскільки нині не існує надійних методик розрахунку трансакційних витрат. Складність трансакційного аналізу пояснюється браком узгоджених між економістами позицій про перелік найважливіших елементів трансакційних витрат за умови використання кардиналістського варіанта інтерпретації отриманих вимірювань; ординалістський підхід і метод порівняльної статики дають можливість лише встановити результати збільшення або зменшення трансакційних витрат.

Уперше спробу систематичної оцінки трансакційних витрат в економіці в цілому зробили Д. **Норт і Дж. Уолліс**. Свої результати дослідники оприлюднили у статті “Вимірювання трансакційного сектора в американській економіці в 1870–1970 роках”. Спираючись на сформульовану методологію кількісної оцінки трансакційних витрат, подану через аналіз відносин між окремими продавцями та покупцями, внутрішньофірмових відносин, відносин, пов’язаних із захистом прав власності та відповідних видів діяльності, Д. Норт і Дж. Уолліс виміряли їх рівень у приватному та суспільному секторах економіки США. Вони дійшли висновку, що динаміка рівня трансакційних витрат по відношенню до ВВП у приватному секторі зросла з 22,2 % у 1870 р. до 40,8 % у 1970 р., а в державному трансакційному секторі (національна оборона, видатки на поліцію, пошту, повітряний і водний транспорт, фінансове управління та загальний контроль), відповідно, з 2,8 % до 11,3 %.

Сучасні методики оцінки рівня трансакційних витрат використовують кардиналістський та ординалістський методологічні підходи, розроблені в неокласичній економічній теорії. Водночас із рівнем трансакційних витрат безпосередньо у виробничій, науковій та інноваційній діяльності підприємств такі підходи дають можливість визначати рівень витрат в окремих галузях і національній економіці в цілому на основі аналізу статей бухгалтерської та статистичної звітності.

Ці підходи дозволяють враховувати витрати на:

– пошук інформації про ціни, якість товарів і трудових ресурсів;

– пошук потенційних покупців і продавців та актуальної інформації про їхню поведінку й матеріальний стан;

– виявлення позицій покупців і продавців на торгах під час дії ендогенних цін;

– укладання контрактів;

– стеження за партнерами з метою перевірки виконання ними умов контракту;

– контроль за якістю й кількістю продукції, процесом вимірювання, допущеними помилками;

– забезпечення виконання контракту та стягнення збитків у разі невиконання партнерами контрактних зобов’язань;

– захист прав власності від посягань третьої особи;

– наукові дослідження, розробки та інноваційну діяльність;

– вивчення ринку й забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку збуту продукції. Величина й роль трансакційних витрат у сучасних економіках оцінюється на рівні 50–70 % за постійного зростання трансакційного сектора. Водночас питома вага трансакційних витрат у сукупних витратах фірми становить від 1,5 до 15 %, однак у трансформаційних економіках вони можуть бути значно вищими. Різниця між витратами трансакційного сектора в цілому та трансакційними витратами фірм становить приблизно 50 %.

Упродовж перехідного періоду в Україні відбувається поступове зростання трансакційних витрат. Цей процес можна пояснити формуванням ринкового середовища в економіці країни. Так, у промисловості трансакційні витрати зросли з 17,5 до 32,0 %, що пов’язано з інституціональною трансформацією в галузях економіки, процесами корпоратизації, приватизації підприємств, додатковими витратами на організацію маркетингу, з пошуком ринків збуту продукції, організацією договірних відносин з партнерами тощо. Структура та динаміка трансакційних витрат (разом із трансформаційними витратами та технологіями) визначають форми організації господарської діяльності, зміст і характер реальних трансакцій.

Це дає можливість говорити про те, що не лише технології, але й нові інститути аналогічні інвестиціям у нові технології. Важлива не лише величина трансакційних витрат, але і їхній розподіл, який стимулює або перешкоджає здійсненню того чи іншого виду діяльності. Оскільки остання функція належить інститутам, то саме вони переважно визначають структуру трансакційних витрат. За такої інтерпретації трансакційних витрат може йтися про функціональну залежність між ними та інститутами, між інститутами та економічним розвитком.

Збільшення трансакційних витрат – це результат поглиблення суспільного поділу праці, що зумовлює зростання продуктивності всіх використовуваних факторів виробництва.

Збільшення трансакційних витрат стає результатом:

– підвищення рівня спеціалізації в економіці;

– зростання складності обмінів і збільшення неоднорідності сторін, які беруть у них участь;

– нестабільності складу учасників угод; – розпорошеності інформації про контрагентів;

– виникнення та збільшення ризику провалу координації в системі добровільних обмінів.

Збільшення трансакційних витрат призводить до певної декомпозиції економічної системи, потребує її трансформації та обов’язкового врахування, адже трансакційні витрати зростають під час ускладнення обмінів та у разі створення неефективних інститутів. Значні трансакційні витрати обміну легальними правочинностями не завжди дозволяють ефективним власникам отримати необхідні правочинності власності. Пошук рішення може здійснюватись суб’єктами економіки шляхом специфікації та обміну правами власності нелегально.

1. **Позалегальність** – відмова індивідів від використання в організації повсякденної діяльності норм писаного (закону) права та використання норм неписаного права, тобто норм, зафіксованих у традиціях і звичаях та таких, що виходять за межі права (особистих), механізмів розв’язання конфліктів з приводу обміну та захисту прав власності.

Позалегальність – це спосіб вирішення ситуації, коли специфікація прав власності відбулась в інтересах неефективних власників, а обмін правочинностей неможливий унаслідок надвисоких трансакційних витрат. Позалегальна економіка – це сфера господарської діяльності, в якій вона здійснюється поза межами закону. Угоди укладаються без застосування закону, правових норм і формальних правил господарського життя.

Позалегальна економіка включає:

– неофіційну економіку – легальні види економічної діяльності, в яких не фіксуються вироблені товари та послуги для мінімізації витрат виробництва;

– фіктивну економіку – економіку приписів, спекулятивних угод, хабарництва та інших шахрайських дій, пов’язаних з отриманням і передачею грошей;

– кримінальну економіку – економічну діяльність, пов’язану з прямим порушенням закону та посяганням на легальні права власності.

Здійснення обмінів у позалегальній економіці пов’язане з витратами. Суб’єкти позалегальної економіки економлять на певного виду витратах, однак несуть тягар інших витрат – вони змушені платити “ціну позалегальності”.

Ціна позалегальності складається з кількох елементів.

1. Витрати, пов’язані з ухиленням від правових санкцій, включають: оплату послуг податкових та інших фінансових консультантів; втрати внаслідок обмеження розмірів виробництва та реклами; витрати ведення подвійної бухгалтерії та втрати, що виникають внаслідок труднощів обліку і контролю на підприємстві, що при цьому виникають.

2. Витрати, пов’язані з ухиленням від податків і нарахувань на заробітну плату. Ухилення від сплати прибуткового податку, обов’язкових платежів у Фонд соціального страхування та Пенсійний фонд дозволяють підприємству економити на оплаті праці, однак при цьому зменшуються стимули до заміщення праці капіталом та інновацій.

3. Витрати, пов’язані з ухиленням від податків. Навіть суб’єкти позалегальної економіки сплачують непрямі податки та інфляційний податок. Однак трансферти мають однобічний характер – на відміну від легальних, позалегальні економічні суб’єкти не можуть звернутися до держави щодо захисту порушених прав власності й мають труднощі з отриманням кредиту, оскільки не можуть довести власну кредитоспроможність на основі балансу, звіту про прибутки та збитки тощо.

4. Витрати, пов’язані з відсутністю законодавчо зафіксованих прав власності. Позалегальна специфікація прав власності може здійснюватись лише у межах соціальних структур шляхом соціальних санкцій та персоніфікації відносин. Права власності встановлюються та захищаються соціально (на основі традиційної угоди), а не нелегально (на основі громадянської угоди).

5. Витрати, пов’язані з виключно двостороннім характером позалегальної угоди. Намагання приховати діяльність та її результати від закону змушує максимально обмежувати коло учасників позалегальної угоди. Треті особи, інтереси яких потенційно зачіпаються в угоді, виключені з кола її учасників, тобто, їхні інтереси в ній не враховані.

6. Витрати, пов’язані з неможливістю використання контрактної системи. Позалегальна процедура укладання контрактів ускладнює реалізацію довгострокових проектів, у яких беруть участь багато економічних суб’єктів. Стимулом для вкладання коштів у довгостроковий проект є не стільки особиста репутація людей, які беруть у ньому участь, скільки впевненість у тому, що за будь-яких обставин права інвесторів будуть захищені.

7. Витрати на доступ до позалегальних процедур розв’язання конфліктів. Використання систем, альтернативних легальній судовоправовій системі, завжди пов’язано з витратами. Очевидно, що стимули до добровільного підпорядкування закону з’являються в економічного суб’єкта тоді, коли держава здатна сприяти реалізації його інтересів шляхом зменшення трансакційних витрат.

**Використана література**: Івашина С. Ю, Івашина О. Ф. Інституціональна економіка : навчальний посібник / С. Ю. Івашина, О. Ф. Івашина. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2018. – 132 с.