

Тема: Трансакції та трансакційні витрати

1. Трансакції: поняття, види та значення.
2. Трансакційні витрати: поняття, види та значення.
3. Зовнішні ефекти і трансакційні витрати. Теорема Р. Коуза та її значення.
4. Досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат. Шляхи їх мінімізації.

1. Трансакції: поняття, види та значення

Поняття "трансакційні витрати" є одним із ключових у сучасній інституціональній теорії. Мабуть тому останню часто називають економічною теорією трансакційних витрат, а ключовий напрям аналізу – трансакційним аналізом. Її створення пов'язують з іменами видатних економістів Р. Коуза та О. Уільямсона. Об'єктом вивчення цієї теорії є багатостороння угода як форма організації, а базовою одиницею аналізу вважається акт економічної взаємодії, угода, *трансакція*.

Тому, перш ніж говорити про сутність, значення й види трансакційних витрат, їхню динаміку та кількісне оцінювання, слід розібратись із висхідним поняттям "трансакції".

У широкому розумінні під *трансакцією* (від лат. *transactio* – угода, операція; від англ. *trans* – між, *action* – дія) сучасні інституціоналісти вбачають не обмін товарами, а акти взаємодії щодо відчуження й/або присвоєння прав власності й свободи, прийнятих у суспільстві. Зазвичай ці права реалізуються в ході планування, виконання й контролю за дотриманням угод, а також адаптації до непередбачених обставин [3, с. 54; 11, с. 188]. Це визначення, у певному сенсі, кореспондується з запропонованим ще Дж. Коммонсом у статті *Institutional Economics*: "трансакції – це не обмін товарами, а відчуження та присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством" [16, с. 652]. На думку Дж. Коммонса, суспільство, в даному випадку, є не суб'єктом, а сукупністю суб'єктів, які взаємодіють між собою, що цілком відповідає принципам методологічного індивідуалізму.

Використання Дж. Коммонсом правової категорії для визначення "трансакції" зумовлено тим, що "права свободи" не належать до прав власності в юридичному сенсі, навіть якщо обмежитися континентальною правовою традицією та врахувати особливості звичайного права. До речі, сьогодні в межах НІЕТ, завдяки акценту на стимули під час з'ясування значення прав для

пояснення дій і взаємодій економічних агентів, "права свободи" теж розглядаються як підвид прав власності.

Слід зауважити, що існує дещо інший підхід до визначення "транзакції". Він базується на положенні, що інститути забезпечують поширення волі окремої людини за межі сфери, де вона здатна впливати безпосередньо своїми діями, тобто на оточуюче середовище й поза межі фізичного контролю. Цей підхід передбачає визначення обмежень, соціального фону або контексту, в якому вони (дії) розглядаються. У результаті, *транзакція* виявляється дією, зумовленою взаємодією між людьми, але з урахуванням ключових теоретичних припущень про переслідування останніми власних егоїстичних інтересів та про обмеженість ресурсів.

Зрозуміло, що, в неявній формі, *транзакція* "відображає" вплив таких видів соціальних відносин, як конфлікт, залежність і порядок [40]. Під *конфліктом* розуміють відношення взаємовиключення щодо використання обмеженого ресурсу. Під *взаємозалежністю* – відношення, що відображає взаємне розуміння можливостей підвищення добробуту за допомогою взаємодії. І, нарешті, під *порядком* – відношення, за допомогою якого визначається не тільки сумарний виграш, але і його розподіл між зацікавленими сторонами.

З цього боку, транзакцію можна сприймати як процес переміщення або відтворення прав власності. Але слід пам'ятати про необхідність не ототожнювати транзакцію з близьким за змістом, але меншим за охопленням економічних явищ, поняттям угоди.

У цілому транзакції можна розрізнити за цілою низкою ознак. Згідно з [90, с. 115], вони можуть бути: 1) загальними або специфічними, тобто стосуватися стандартних або унікальних ресурсів; 2) одноразовими або такими, що повторюються регулярно; 3) слабо або сильно залежними від непередбачених майбутніх подій; 4) з легко- або з важкозмінними результатами (виходячи зі ступеня ефективності контролю за їх здійсненням); 5) автономними або щільно пов'язаними з іншими транзакціями; 6) формальними або неформальними; 7) простими або складними; 8) короткостроковими або довгостроковими.

На рис. 5.1 наведена класифікація *головних видів транзакцій* Дж. Коммонса, які можна вирізнити за функціями учасників (рис. 1).

Як можна бачити, типологія транзакцій Дж. Коммонса демонструє можливості порівняльного аналізу інституціональних альтернатив, які опосередковують обміни між економічними агентами з приводу обмежених благ.

Тоді як типологія О. Уільямсона, сформована за критеріями частоти, специфічності активів та невизначеності, містить чотири рівні:

- 1) елементарний або разовий обмін на анонімному ринку;
- 2) обмін масовими товарами, що повторюється;
- 3) контракт, пов'язаний з інвестиціями в специфічні активи, що повторюється;
- 4) інвестиції в унікальні (ідіосинкратичні) активи [73, с. 52].

Слід зауважити, що актив вважають специфічним, якщо його використання дає максимальний ефект у межах певної трансакції (контракту), а альтернативне використання є куди менш вигідним. Актив вважають ідіосинкратичним, якщо за умови альтернативного вживання (у разі вилучення його із даної трансакції) він втрачає цінність взагалі, або його цінність стає незначною [10].



Рис. 1. Три головних види трансакцій Дж. Коммонса [16, с. 652]

Класифікація Р. Коуза, побудована з урахуванням сфери здійснення взаємодій між економічними агентами, включає два види трансакцій:

- 1) внутрішньо фірмові (неринкові) трансакції (де контрагентами є колеги однієї й тієї ж фірми), що здійснюються завдяки організаційним зусиллям підприємця;
- 2) ринкові трансакції (де взаємодіють сторонні партнери), що по суті вважаються короткостроковими контрактами.

I, нарешті, варто звернути увагу на класифікацію Д. Бромлі, за якою вирізняють трансакції товарні та інституціональні. Під товарними трансакціями він розуміє операції з правами власності, здійснювані в рамках існуючої системи суспільних правил, що не передбачають зміни діючої інституціональної структури. Під інституціональними трансакціями – операції з правами власності, що супроводжуються зміною суспільних правил, що передбачають зміни діючої інституціональної структури.

Цілком зрозуміло, що залежно від обставин, економічна взаємодія індивідів може відбуватись за допомогою трансакцій різного типу, яким будуть відповідати свої трансакційні витрати.

2. Трансакційні витрати: поняття, види та значення

Визначення сутності та видів трансакцій дозволяє перейти до всебічного розгляду ключового для інституціональної теорії поняття трансакційних витрат. Як відомо, критика положення неокласичної теорії про те, що обмін відбувається без витрат, стала приводом для введення в науковий обіг поняття "трансакційні витрати" (*transaction cost*). Це, у свою чергу, дозволило науковцям трактувати інститути не через класові інтереси, а й з точки зору економії на витратах.

Як відомо, поняття було впроваджено Р. Коузом в статті "Природа фірми" (1937) з метою пояснення існування протилежних ринку ієрархічних структур – так званих "островків свідомості" – фірм і організацій. Створення останніх Р. Коуз пов'язував з їхніми відносними перевагами щодо можливості економії трансакційних витрат. Він довів, що використання ринкового механізму не обходиться суспільству безкоштовно, а вимагає витрат, часом – великих. На думку вченого, на відміну від виробничих витрат, що залежать від обсягів і технології виробництва, трансакційні витрати виникають у процесі економічної взаємодії між ринковими агентами.

Вважається, що таким чином Р. Коузу вдалося поставити та розв'язати одну з найскладніших проблем економіки ХХ ст. – проблему визначення оптимуму між "свідомим контролем" мікро- і макроекономіки та її ринковим регулюванням. Основним засобом знаходження якого, на думку Р. Коуза, є облік ринкових трансакційних витрат та їх зіставлення із внутрішньофірмовими витратами.

Наступний етап розвитку теорії трансакційних витрат прийшовся на другу половину ХХ ст. Його пов'язують з іменами: К. Ерроу, Дж. Стіглера, А. Алчіана,

Г. Демсеця та О. Уільямсона. Ці вчені вийшли на новий рівень абстракції, об'єднавши витрати функціонування фірми та ринку й протиставивши їх трансформаційним витратам.

Усі вони так чи інакше підтримали таке загальне визначення: *транзакційні витрати* – це витрати, що виникають у процесі обміну правами власності індивідів в умовах неповної інформації або захищають їх за тих же умов.

Слід нагадати про існування дещо іншого визначення, пов'язаного з поняттям транзакції. А саме: *транзакційні витрати* – це витрати ресурсів на планування, адаптацію та контроль за виконанням обов'язків індивідів у процесі відчуження чи присвоєння прав власності і свобод, прийнятих у суспільстві. Саме це визначення дозволило науковцям дійти висновку, що в ринковій економіці витрати виробництва складаються із: *трансформаційних витрат*, пов'язаних зі зміною або відтворенням фізичних характеристик благ, *транзакційних витрат*, що відображають зміни або відтворення "правових" характеристик, та *організаційних витрат*, що пов'язані із забезпеченням контролю й розподілу ресурсів у межах фірми. Цілком зрозуміло, що транзакційні та організаційні витрати є взаємопов'язаними поняттями, тому що зростання одних призводить до скорочення інших і навпаки.

Цікавими, на думку авторів, є підходи до визначення транзакційних витрат, що належать К. Ерроу та Р. Коузу. Згідно з першим, транзакційні витрати в економічній системі подібні феномену тертя у фізичних об'єктах [79, с. 66]. Згідно з другим, транзакційні витрати – це витрати користування ринковим механізмом.

І, нарешті, якщо пристати на позицію А. Шастітко про те, що економіка є системою життєзабезпечення, то під транзакційними витратами можна розуміти витрати експлуатації економічної системи. Що цілком кореспондується з позицією К. Ерроу: транзакційні витрати – це витрати з підтримування на ходу економічних систем. І, певним чином, – з позицією С. Чанга, озвученою А. Шастітко: транзакційні витрати – це витрати, існування яких неможливо собі уявити в економіці Робінзона Крузо [11, с. 213].

Як свідчать результати стислого термінологічного дослідження, саме наявність різних підходів щодо формулювання визначення транзакційних витрат призводить до виникнення різноманітних класифікацій останніх. Слід перейти до розгляду деяких із них.

Використання аналогії К. Ерроу – Я. Корнаї – О. Уільямсона підводить до виділення двох істотних характеристик транзакційних витрат: по-перше,

елемент неспівпадання економічних інтересів агентів, що взаємодіють у процесі обміну правами власності, і, по-друге, елемент невизначеності, що його супроводжує. Тоді *транзакційні витрати* можна розглядати як витрати з координації діяльності економічних агентів і зняття розподільного конфлікту між ними.

З часом, демонструючи певну спадкоємність із попередниками, П. Мілгром і Дж. Робертс запропонували власну класифікацію транзакційних витрат. До її складу вони включили:

1) *витрати, пов'язані з координацією* (витрати визначення особливостей контракту, витрати визначення партнерів і витрати безпосередньої координації);

2) *витрати, пов'язані з мотивацією* (витрати, пов'язані з неповнотою інформації та витрати, пов'язані з подоланням можливої опортуністичної поведінки).

Заслуговує ретельного розгляду позиція Д. Норта, згідно з якою значні витрати на інформацію є ключем до розуміння транзакційних витрат. Останні, поряд із витратами виробничих факторів, використаних для зміни фізичних властивостей ресурсу, є частиною трансформаційних витрат. Вони "складаються з витрат оцінювання корисних властивостей об'єкта обміну, витрат забезпечення прав і примусу до їх дотримання". Саме витрати забезпечення прав і примусу, на думку Д. Норта, є джерелом соціальних, політичних та економічних інститутів.

Відповідно до класифікації, запропонованої К. Менаром, транзакційні витрати умовно підрозділяються на: витрати вицленювання (аналогічні "ухилянню"); інформаційні витрати; витрати масштабу; витрати поводження.

На відміну від попередньої, класифікація Т. Еггертссона базується на пріоритеті витрат пошуку інформації про ціни та якість товарів, а також про їх потенційних покупців і продавців. На його думку, цей вид витрат умовно розподіляється на підвиди, пов'язані з пошуком: вигідної ціни; інформації про наявні товари; адекватної інформації про продавців та покупців.

Як визнано науковою спільнотою, класифікація транзакційних витрат Д. Норта й остаточно сформульована Т. Еггертссоном, є найбільш авторитетною. Відповідно до неї, до складу транзакційних витрат відносять: витрати пошуку інформації; ведення переговорів; вимірювання; специфікації й захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки. Спроба О. Уільямсона співвіднести транзакційні витрати з етапами укладання угоди привела до

створення класифікації, що враховує допоміжні інституції *ex ante* та *ex post*. У якості етапів укладання угоди він запропонував: пошук партнера, узгодження інтересів, оформлення угоди, контроль за її виконанням тощо.

Класифікація трансакційних витрат О. Уільямсона наведена у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація трансакційних витрат за О. Уільямсоном [73]

Витрати <i>ex ante</i>	Витрати <i>ex post</i>
<i>Витрати пошуку інформації</i> включають витрати на пошук інформації про потенційного партнера і про ситуацію на ринку, а також втрати, пов'язані з неповнотою та недосконалістю інформації	<i>Витрати моніторингу й попередження опортунізму</i> стосуються витрат на контроль за дотриманням умов угоди і запобігання опортунізму, тобто відхилення від цих умов
<i>Витрати ведення переговорів</i> включають витрати на ведення переговорів про умови обміну, про вибір форми угоди	<i>Витрати специфікації й захисту прав власності</i> включають витрати на утримання судів, арбітражу, витрати часу та ресурсів, необхідних для відновлення порушених у ході виконання контракту прав, а також втрати від поганої специфікації прав власності й ненадійного захисту
<i>Витрати виміру</i> стосуються витрат, необхідних для виміру якості товарів і послуг, із приводу яких відбувається угода	<i>Витрати захисту від третіх осіб</i> включають витрати на захист від претензій третіх осіб (держави, мафії тощо) на частину корисного ефекту, що отримують в результаті угоди
<i>Витрати укладання контракту</i> відображають витрати на юридичне або нелегальне оформлення угоди	–

Не менш актуальним критерієм у ході визначення типології трансакційних витрат є врахування порівняльних переваг різних видів витрат і можливостей економії на них. У ході цього вважаються однаково значущими не тільки їх різноманітності, але й ендогенності. Заснована на таких критеріях класифікація включає такі види витрат: ринкові, внутрішньофірмові та суспільні. Перші – *трансакційні ринкові витрати* – переважно містять витрати на отримання інформації та ведення переговорів. А також витрати, що виникають на ринку праці до підписання договору про найм. Другі – *внутрішньофірмові трансакційні витрати* – це витрати, пов'язані з реалізацією угод між фірмою й особами, що в ній зайняті.

Класифікація внутрішньофірмових трансакційних витрат, перелік проблем, що вони викликають, і способи їх вирішення подані в табл. 2.

Внутрішньофірмові трансакційні витрати [9, с. 92]

Види витрат	Проблема	Вирішення проблеми
Витрати накопичення інформації	Комплексне функціонування фірми	Система інформації
Витрати комунікації	Труднощі у взаєморозумінні	Система комунікаційна
Витрати управління	Нечіткий розподіл завдання	Ієрархізація організації
Витрати контролю	Опортунізм	Мотиваційні й контрольні
Витрати реалізації	Нереалізовані титули власності	Пошуки угоди, підключення третіх осіб

Слід зауважити, що особливої уваги під час розгляду внутрішньофірмових трансакційних витрат потребує проблема контролю за поведінкою сторін контракту. У зв'язку із чим О. Уільямсон запровадив термін "опортуністична поведінка".

Під опортуністичною розуміють несумлінну поведінку, що порушує умови угоди або спрямовується на отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера. Така поведінка може супроводжуватись ухилянням від дотримання умов контракту, і навіть діями, коли людина реалізує власні інтереси, не зважаючи на міркування моралі та всупереч встановленим правилам. Опортунізм не слід ототожнювати з простим егоїзмом (коли фіксовані правила все ж таки виконуються).

Зазвичай опортуністичну поведінку "супроводжують" хитрощі, підступність, неправда, злодійство, шахрайство, а також надання неповної або перекрученої інформації, особливо коли мова йде про навмисний обман, введення в оману, приховування істини або інші методи заплутування партнера. Окрім того її "супутниками" вражаються невизначеність та неспівпадання інтересам контрагентів.

3. Зовнішні ефекти і трансакційні витрати. Теорема Р. Коуза та її значення

Представники неокласичної економічної теорії розглядають зовнішні ефекти (екстерналії) як наслідок прояву провалу ринку, точніше недосконалості його цінового механізму. Вони вважають, що виникнення зовнішніх ефектів відбувається, коли не всі вигоди або витрати відображаються в системі цін, що, у свою чергу, призводить до порушення принципу ефективності розміщення ресурсів (умов Паретооптимальності). Зовнішні ефекти, що створюють

додаткову вигоду для третіх осіб, вважаються *позитивними*. Як правило, вони збільшують продуктивність або корисність зовнішніх суб'єктів. І, навпаки, якщо зовнішні ефекти призводять до додаткових витрат третіх осіб, вони вважаються *негативними*, тобто такими, що знижують продуктивність або корисність зовнішніх суб'єктів.

Альтернативу неокласичному підходу складають погляди представників сучасної інституціональної теорії. Останні вважають: оскільки існують нецінові компоненти контрактів, то можуть мати місце й інші способи обліку вигод і витрат [1, с. 32]. Тому під *зовнішніми ефектами* вони розуміють величину корисності або витрат, яка не знайшла відображення в умовах контракту (тобто не була специфікована). На їхню думку, позитивні зовнішні ефекти відображають відмінність між суспільними і приватними вигодами, а у випадку негативних зовнішніх ефектів – між приватними і суспільними витратами [24; 32].

У будь-якому випадку інституціоналісти, по-перше, сприймають зовнішні ефекти як результат недовикористання теоретично можливих вигод від добровільного обміну і пов'язують їх з ненульовими трансакційними витратами. По-друге, вони вважають, що різноманіття зовнішніх ефектів є наслідком різноманіття форм взаємодії між економічними агентами – трансакцій. Тому існують різні класифікації зовнішніх ефектів.

Перша класифікація ґрунтується на напрямі, точніше "знаку" ефекту. Відповідно до нього виділяють *позитивні* та *негативні ефекти* (екстерналії). Відповідно до другого критерію, виходячи з особливостей виникнення, зовнішні ефекти можуть бути *споживчими*, *технологічними* або *грошовими*. Наприклад, виникнення *споживчого зовнішнього ефекту* пов'язують із наявністю прямої функціональної залежності корисності від кількості блага, що споживається окремим споживачем, та одночасною оберненою функціональною залежністю для іншого споживача. Виникнення *технологічного зовнішнього ефекту* може бути наслідком технологічної залежності випуску одного економічного агента від обсягу вироблених благ іншого агента. А виникнення *грошового зовнішнього ефекту* – результатом впливу на величину доходу або витрат одного економічного агента обсягів виробництва, цінової політики, реклами та інших прийомів конкуренції іншого економічного агента.

І, нарешті, інтереси сторін, що під час укладання контракту обмінюються правами власності, теж слугують критерієм класифікації. Відповідно до нього виділяють *внутрішні* та *зовнішні екстерналії*. Під внутрішніми розуміють такі

ефекти, що є зовнішніми стосовно даного контрактного відношення, але внутрішніми стосовно групи, що бере участь у контракті. Під зовнішніми розуміють такі ефекти, що є зовнішніми не тільки щодо даної контрактної угоди, але й стосовно групи суб'єктів, що беруть участь у контракті.

Слід зауважити, що побічний ефект може розповсюджуватися не тільки на споживачів певного блага, але й на інших людей, що безпосередньо не є учасниками трансакції. Звідки можлива ситуація, коли для певних споживачів блага даний ефект є внутрішнім, а для інших людей – зовнішнім. Оскільки результати впливу негативних і позитивних зовнішніх ефектів зазвичай виявляються симетричними (змінюється тільки "знак"), переважний інтерес для дослідників мають саме зовнішні ефекти.

Дослідники екстерналій вважають, що зовнішні ефекти є побічними результатами ігнорування нескоординованих індивідуальних рішень економічних агентів щодо створюваних у ході їхньої основної діяльності шкідливих впливів (вигод), які завдаються іншим агентам. Шкідливий вплив сприймається як неоптимальний стан і, одночасно, як порушення принципу економічної ефективності (або справедливості у правовому сенсі). Це, у свою чергу, припускає виправлення неоптимальності через інтерналізацію зовнішніх ефектів.

Процес *інтерналізації* – це перетворення зовнішніх витрат (вигод) в елемент приватних витрат (вигод), або наближення граничних приватних витрат (вигод) до суспільних граничних витрат (вигод).

Процес інтерналізації зовнішніх ефектів пов'язаний із перетворенням екстерналій на інтерналії (коли зовнішні витрати стають внутрішніми). *Інтерналії* – це витрати або вигоди, отримані учасниками угоди, що не були обговорені під час її укладання.

Існує багато історично відомих способів виправлення неоптимальних ситуацій із зовнішніми ефектами. І майже всі вони пов'язані з втручанням з боку держави (наприклад, "військовий комунізм" та "госпрозрахунковий соціалізм").

Згідно з [1, с. 114], перелік способів інтерналізації можна продовжити: запровадження корегуючих податків чи субсидій; запровадження кількісних обмежень або змішаних форм інституційної реакції на зовнішні ефекти; специфікація первинних прав власності з подальшим обміном ними; інтеграція (вертикальна, горизонтальна, конгломератна) тощо.

Теоретичним ключем до вирішення неоптимальних ситуацій із зовнішніми ефектами вважається *теорема Коуза*. Її загальний зміст полягає в

такому: неважливо, хто спочатку володіє правом власності на ресурс, головне те, що в результаті правом власності на ресурс володітиме той, хто більше його цінує. Або: незалежно від того, як розподілені права власності, остаточний розподіл прав дозволяє максимізувати суспільний добробут.

Взагалі існує багато варіацій формулювання теореми. Найбільш відомими вважаються ті, що належать Р. Коузу та Дж. Стіглеру.

Порівнюючи систему ціноутворення, що включає відповідальність за збиток від негативних зовнішніх ефектів, із системою ціноутворення, коли такої відповідальності немає, Р. Коуз дійшов висновку, що якщо сторони можуть домовитися самі, а витрати таких переговорів мізерно малі, то в обох випадках в умовах досконалої конкуренції досягається результат, який максимізує цінність виробництва [43; 44].

Формулювання теореми Р. Коуза можна подати в такий спосіб: за наявності трьох умов, а саме, чіткої специфікації прав власності, нульових трансакційних витратах і відсутності ефекту багатства, первісний розподіл прав власності буде нейтральним стосовно кінцевого розміщення ресурсів.

Труднощі реалізації положень теореми полягають, по-перше, в складності кількісного оцінювання суспільного добробуту; по-друге, в складності чіткої специфікації прав власності; по-третє, у високих трансакційних витратах, що їх супроводжують. Тому інколи дослідники обмежуються лаконічним формулюванням: якщо трансакційні витрати дорівнюють нулю, то остаточне розміщення ресурсів Парето-оптимальне незалежно від первинного розподілу прав власності.

Теорема Р. Коуза в інтерпретації Дж. Стіглера виглядає так: якщо права власності чітко визначені і трансакційні витрати дорівнюють нулю, то розміщення ресурсів (структура виробництва) залишатиметься незмінною і ефективною незалежно від змін у розподілі прав власності. Існує важливе доповнення Дж. Стіглера: в умовах досконалої конкуренції приватні і соціальні витрати будуть рівні".

Слід зауважити, що теорема Р. Коуза є загально визнаним досягненням економічної думки ХХ ст. Вона має кілька важливих теоретичних і практичних висновків.

По-перше, теорема Р. Коуза розкриває економічний зміст прав власності. Згідно з Р. Коузом, розбіжності між приватними й соціальними витратами й вигодами є наслідком розмитості прав власності. Якщо ці права визначені чітко,

то екстерналії можуть бути інтерналізовані, а зовнішні витрати стануть внутрішніми.

По-друге, теорема Р. Коуза знімає стандартні обвинувачення в руйнуванні навколишнього середовища, висунуті проти ринку і приватної власності. Згідно з Р. Коузом, подолання екстерналій можливе через створення нових прав власності в тих галузях, де вони були нечітко визначені. На думку вченого, не провали ринку, а провали держави (неякісне законодавство, недостатній розвиток приватної власності) є джерелом зовнішніх ефектів.

По-третє, теорема Р. Коуза виявляє ключове значення трансакційних витрат. Коли вони позитивні, розподіл прав власності перестає бути нейтральним фактором і починає впливати на ефективність і структуру виробництва.

По-четверте, теорема Р. Коуза доводить, що посилення на зовнішні ефекти є недостатньою підставою для державного втручання. У разі низьких трансакційних витрат – воно зайве, в разі високих – далеко не завжди економічно виправдане. На думку дослідника, дії держави пов'язані з позитивними трансакційними витратами, а отже, "результат лікування може бути гіршим за саму хворобу".

По-п'яте, теорема Р. Коуза дозволяє пояснити виникнення й межі розповсюдження різних форм інституціональних угод, або інституціональних улаштувань.

По-шосте, теорема Р. Коуза дозволяє інтерпретувати хід інституціональних трансформацій, пов'язаних із реструктуризацією режимів прав власності або зміненням правил, що створюють інституціональне середовище.

Слід зауважити, що висновки Р. Коуза виконуються лише для обмеженої кількості учасників угоди (двох-трьох). Під час зростання кількості трансакційні витрати зростають, і передумова про їхнє нульове значення стає некоректною. Крім того, інколи витрати на проведення переговорів є настільки високими, що можуть переважити вигоди від цих переговорів.

І, нарешті, на практиці держава досить часто зіштовхується з певними проблемами коректування зовнішніх ефектів. Наприклад, високими трансакційними витратами збору інформації щодо суб'єктів оподаткування й субсидування, оцінки розміру податку (субсидії), практичних вимірів та висновків контрактів і т. д. Якщо ж зовнішні ефекти торкаються невеликої кількості людей, розміри "впливів" несуттєві, а права власності чітко

специфіковані, ситуація взагалі не має потреби у втручанні держави й ринок здатний самотійно впоратися із проблемою.

4. Досвід кількісного оцінювання трансакційних витрат. Шляхи їх мінімізації

Обмеженість практичного застосування теорії трансакційних витрат пов'язана зі складністю визначення та кількісного оцінювання останніх. Цілком зрозуміло, що коли угоди мають суто ринковий характер, то їх можна виміряти. Однак трансакційні витрати (ТАВ), пов'язані зі стоянням у чергах, нормуванням споживання, дачею хабарів тощо, виміряти їх неможливо.

У цьому контексті слід розглянути існуючі способи прямого й непрямого оцінювання трансакційних витрат [7, с. 142–143].

Спроба прямого виміру ТАВ за часткою трансакційного сектору у ВНП США за 1870–1970 рр. належить Дж. Уоллісу й Д. Норту. У роботі 1986 р. автори враховують тільки ринковий компонент ТАВ й називають його трансакційними послугами. Загальний обсяг трансакційних послуг складається із двох частин. По-перше, це послуги трансакційного сектору, що включає оптову й роздрібну торгівлю, страхування, банківську справу й т.д. По-друге, це трансакційні послуги, але які надаються усередині "трансформаційного сектору", тобто це витрати на апарат керування, організацію збуту й постачання й тощо у різних галузях цього сектору. Крім того, авторами були виокремлені приватний і державний трансакційний сектори.

Відповідно до розрахунків із використанням національних рахунків частка трансакційних послуг приватного сектору у ВНП США збільшилася з 23 % у 1870 р. до 41 % у 1970 р., а державного сектора – з 3,6 % у 1870 р. до 13,9 % у 1970 р., що в сумі становить зростання із 26,1 до 54,7 %. Частина цього зростання пояснюється переміщенням ТАВ із позаринкової сфери на ринок, але інша частина становила реальне інвестування ресурсів. Автори виокремили три фактори збільшення трансакційного сектору в економіці США: 1) поглиблення спеціалізації й поділу праці, що множить сукупний обсяг мінових операцій; 2) технічний прогрес у промисловості й на транспорті, що супроводжувався збільшенням розміру фірм; 3) посилення ролі уряду в його взаємодії із приватним сектором.

Х. Демсець у роботі "Витрати трансакціонування" (1968 р.) прямо вимірює й оцінює витрати використання організованих фінансових ринків, з огляду на різницю між курсами продажу й придбання разом із винагородою брокерів. На

проти вагу цьому О. Уільямсон у 1985 р. використовує непрямий метод. Учений звертає увагу на певні взаємини між специфічними інвестиціями (такими, як типи використовуваних контрактів), коли вимірює ТАВ. Основна ідея тут у тому, що характеристики інституціональної структури (і прав власності) значно впливають на рівень трансакційних витрат. П. Джоскоу, дотримуючись подібного підходу, показує важливість інституціональних угод для ТАВ у роботі 1985 р., заснованій на досвіді підприємств із виробництва електроенергії.

Обмірювані або невимірні трансакційні витрати мають велику цінність. Без них не можуть бути адекватно зрозумілі ні економічне поведіння, ні інституціональні угоди. Позитивні ТАВ призводять до таких наслідків:

- 1) заважають, а в окремих випадках повністю блокують утворення ринків;
- 2) перешкоджають повній реалізації взаємних вигод обміну, тому що можна відмовитися від тих благ, які повинні бути спрямовані на забезпечення обміну, а це гальмує одержання економічного прибутку;
- 3) заважають реалізації принципу порівняльної переваги, що лежить в основі торгівлі й, отже, економічного зростання;
- 4) ускладнюють пошук нових можливостей використання відомих ресурсів або відкриття нових ресурсів за умови заданих альтернатив їхнього застосування;
- 5) перешкоджають зміні існуючих правил гри, виступаючи як витрати інституціональної трансакції.

У цілому поняття трансакційних витрат має ключове значення в сучасній інституціональній економіці. Стає можливим пояснення еволюції інститутів, у тому числі змін, що залежать від попереднього шляху розвитку. Економія трансакційних витрат розглядається як стимул інституціональної трансформації.

Існують такі методи виміру трансакційних витрат [52]: метод аналізу офіційних даних, наданих статистичними, урядовими та іншими установами; метод складання загальної величини трансакційних витрат угоди "на око"; метод специфікації трансакційних витрат; метод збору даних шляхом анкетування чи опитування економічних суб'єктів.