

су у соціально-економічному розвитку регіонів. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/Ekon2011_32.

*Жмінька Л.А.
м. Харків, Україна*

ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ ТРАНСАКЦІЙ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

«Трансакція» та «трансакційні витрати» є ключовими поняттями сучасної інституціональної теорії. Вони відкривають перспективи обґрунтування доцільності вибору раціонального об'єму виробництва, а також засобу організації трансакцій між незалежними агентами в єдиному технологічному ланцюзі на користь ринкових контрактних відносин або інтегрованої ієрархії.

Найбільш вагоме поняття «трансакція» запропоновано в працях Дж. Коммонса та А.Є. Шастітко. Під трансакцією він розуміє людську діяльність у формі відчуження та присвоєння права власності та свобод, які прийняті в суспільстві, та здійснюються в процесі планування, контролю над виконання обіцянок, а також адаптації до непередбачуваних умов [1].

У статті розглянуті визначення трансакцій та трансакційних витрат, розглянуті види та класифікація трансакційних витрат. За класифікацією Дж. Коммонса розрізняють наступні види витрат:

- торгові трансакції (або трансакції угоди);
- трансакції управління;
- трансакції раціонування.

Торгова трансакція, або трансакція угоди визначає відносини та правила поведінки п'яти сторін, які беруть участь в присвоєнні та відчуженні права власності на товар (два продавці, два покупці та суд, який виконує функцію гаранту). При цьому Дж. Коммонс виділив чотири типи відносин, які складаються між ними: рівень сумлінності або несумлінності конкурентів; вирішення проблеми рівних можливостей та усунення дискримінацій; забезпечення узгодженості дій сторін і недопущення зловживання перевагами в переговорній силі; вирішення проблеми застосування закону щодо забезпечення прав учасників трансакцій.

Дж. Коммонс виділив три стадії протікання торгової трансакції: 1. Переговори, що завершуються досягненням угод. 2. Укладання контракту, в якому визначаються і розмежовуються права, обов'язки і відповідальність сторін. 3. Виконання контракту. На цій стадії відбувається виконання умов контракту. Після цього торгова трансакція вважається завершеною.

Другим видом трансакції є трансакція управління. У трансакції управління ключовим є ставлення «управління – підпорядкування», яке передбачає таку взаємодію між людьми, коли право приймати рішення належить тільки одній стороні. Даний вид трансакцій існує у внутрішньо фірмових відносинах, в бюрократичних організаціях, а в більш широкому плані – у внутрішньо ієрархічних відносинах. Трансакції управління з'являються в силу того, що право на ухвалення рішення обмінюється на дохід, очікувана користь якого повинна перевищувати ту частину, яка відповідає ринковою ставкою заробітної плати на ринку. У трансакції управління поведінку асиметрично, так як асиметричні правові положення сторін і, відповідно, правові відносини. Об'єктом трансакції управління виявляється поведінка однієї з сторін правового відносини.

Третім видом трансакції є трансакція раціонування. У трансакції раціонування асиметричність правового положення сторін зберігається, але місце керуючої сторони займає, як правило, колективний орган, який виконує функцію специфікації прав. До трансакцій раціонування можна віднести: складання бюджету компанії радою директорів, федерального бюджету урядом і затвердження органом представницької влади рішення арбітражного суду з приводу суперечки, що виникають між чинними суб'єктами, за допомогою якого розподіляється багатство. Одна сторона (рада директорів, суд) визначає права іншої (керівники підрозділів, позивач і відповідач).

На відміну від трансакції управління, в цьому випадку активну роль в реалізації прав і свобод виконують претенденти на відповідну частку багатства. Порівняно з трансакцією угоди, переговори здійснюються у вигляді висунення аргументів, подання прохань, завдяки красномовству. Таким чином, порядок дій у трансакціях управління і раціонування кожної із сторін визначає особливості отриманого результату.

При розгляді питання про вибір співвідношень і комбінацій різних видів трансакцій в кожному конкретному випадку Дж. Коммонс підкреслює, що найважливішим критерієм у цьому випадку є розмір трансакційних витрат. Одні і ті ж технологічні операції можуть бути скоординовані різними типами трансакцій в залежності від прийнятих в даній економічній моделі інститутів. У реальному житті виникає симбіоз всіх видів трансакцій шляхом вкраплення елементів трансакцій раціонування і управління в трансакцію угоди.

Для більш повної характеристики поняття «трансакція» Д. Бромлі запропонував наступну класифікацію: товарні, що здійснюються в рамках існуючих інститутів; інституційні, які передбачають вдосконалення існуючої структури економічних інститутів.

Перевага виявляється тим інституціональним структурам, які адекватні таким умовам розподільних відносин, які, як очікується, вони повинні забезпечити.

Як підкреслює А.Є. Шастітко, «інституційна трансакція вважається завіреною, якщо вдалося сформувані і стабілізувати очікування економічних агентів за допомогою відтворення обмеження альтернатив, з яких вони можуть вибирати найкращу» [1].

Природа фірми, її внутрішні зміни привертала увагу багатьох економістів. У сформованих соціально-економічних умовах перед економічною наукою з'явилася необхідність ввести в обіг нове поняття, яке б констатувало той факт, що в економіці мають місце позитивні втрати і витрати, обумовлені взаємодією економічних агентів, і що така взаємодія відбувається не безкоштовно. Цю «небезкоштовність» необхідно враховувати при визначенні ефективності діяльності як окремих фірм, так і економіки в цілому. В якості такого було визнано введене Р. Коузом поняття «трансакційні витрати».

Трансакційні витрати відображають незначеність, суперечливість економічних інтересів партнерів, особливості та форми координації ходу трансакцій.

Трансакційні витрати – це витрати, які «переслідують» підприємство по мірі укладання ним угод. При укладанні угод фірми, безумовно, втрачає значні кошти. Однак ці кошти (трансакційні витрати) виявляються менше, ніж, якби фірма організувала угоду через ринок. У теорії критерієм оптимальності фірм є величина її трансакційних витрат. Трансакційні витрати повинні бути менше, ніж при користуванні послугами ринку. Таким чином, саме існування фірми, як такої, передбачає мінімізацію трансакційних витрат. Найважливішими факторами, що визначають розмір трансакційних витрат, є рівень розбіжності економічних інтересів агентів і невизначеність правил їх поведінки. Трансакційні витрати обмежують взаємні вигоди від обміну благами в силу того, що дотримання умов обміну припускає наявність витрат, розмір яких більше нуля. За висловом А. Сміта і Д. Рікардо, трансакційні витрати обмежують можливості реалізації принципу порівняльного переваги, що лежить в основі розподілу праці. Для реалізації цього прин-

ципу повинна бути знайдена така ціна, яка регулює розподіл прибутку, отриманого від спеціалізації учасників обміну, з урахуванням правил та інститутів, що регулюють процес передачі прав власності. Трансакційні витрати до певного моменту перешкоджають пошуку нових інституційних можливостей. Однак після досягнення цього моменту, вони стають катализатором пошуку, а також становлення і розвитку нових інститутів.

У сформульованій Р. Коузом теоремі підкреслюється, що різних варіантів розподілу прав власності та інституційним моделям відповідають різні позитивні трансакційні витрати. Суть теореми полягає в тому, що, якщо права власності всіх сторін ретельно визначені, а трансакційні витрати дорівнюють нулю, то кінцевий результат (що максимізує цінність виробництва) не залежить від змін у розподілі прав власності. У разі, коли трансакційні витрати дорівнюють нулю: учасники ринку знають нове дізнаються миттєво і однозначно; всі один одного розуміють ідеально, тобто слова не потрібні; у всіх учасників з усіма завжди узгоджені очікування та інтереси; при зміні умов угоди узгодження проходить миттєво; будь-яку опортуністичну поведінку виключено; кожному товару або ресурсу відповідає безліч взаємозамінних.

У таких умовах первинний розподіл прав власності абсолютно не впливає на структуру виробництва. Зрештою, кожне з прав опиниться в руках власника, здатного запропонувати за нього найвищу ціну на основі найбільше ефективного використання цього права.

З трансакційними витратами взаємопов'язане поняття «трансформаційних витрат», під якими розуміють витрати на зміну фізичних властивостей продукту. Ці витрати в чому визначаються технологією і технікою, завдяки яким виробляють продукт.

Д. Норт відзначає, що ресурси, пов'язані з реалізацією трансформаційних функцій, обумовлюють розмір трансформаційних витрат, а ресурси, що визначають зміну правових характеристик товару, визначають трансакційну складову витрат виробництва [4].

Прихильники трансакційного підходу, продовжуючи аналіз Коуза, запропонували різні класифікації трансакційних витрат. Дж. Уоллісон і Д. Норт розподіляють витрати згідно з етапами процесу контрактацій, в які вони пропонують включати наступні види трансакційних витрат: витрати, що виникають до обміну (витрати на отримання інформації про ціни і можливі альтернативи, про якість товару і надійності агентів); витрати, що виникають в процесі обміну (витрати, пов'язані з очікуванням в чергах, отриманням нотаріально засвідчених документів); витрати, що виникають після обміну (витрати по захисту контракту, а також перевірки та контролю їх виконання). Такий розподіл трансакційних витрат, з урахуванням проходження операції в часі, дає підставу для вибору форм інституційної захисту в залежності від індивідуальних норм дисконтування.

Е. Фуруботні і Р. Ріхтер у своїй класифікації обґрунтовують поділ трансакційних витрат за сферами виникнення. Згідно з цією методикою, трансакційні витрати прийнято розподіляти на: ринкові (витрати на пошук партнерів та інформації, ведення переговорів, прийняття рішень, моніторинг процесу); управлінські (витрати з розробки, впровадження, підтримки і зміни організаційних структур); політичні (витрати на створення і підтримку політичної системи: законодавчої, суднобудівної, оборонної, освітньої та транспортної).

А.Є. Шастітко пропонує фактично свою класифікацію трансакційних витрат, намагаючись підсумувати типології попередніх авторів. Він виділяє шість видів трансакційних витрат: витрати виявлення альтернатив; витрати здійснення розрахунків; витрати вимірювання; витрати укладення контракту; витрати специфікації і захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки.

Теоретикам трансакційних витрат вдається виділити найважливіші характеристики, що визначають сутність фірми – формування складної мережі контрактів, довготривалій характер ділових відносин, інвестування в специфічні активи, адміністративний механізм

координації з допомогою наказів. Всі дослідники, які розвивали ідеї Р. Коуза, виходили із загального уявлення про фірму як знаряддя з економії трансакційних витрат.

Таким чином, сутність трансакційних витрат пояснює не тільки сам факт існування фірм, але і багато аспектів їх функціонування: фінансову структуру, форми управління, організацію трудового процесу.

Список літератури: 1. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд. перер. и допол. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – С. 188. 2. Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М: ИНФРА-М, – 2005. – С. 205–206. 3. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931.–V. 21. – P. 648–657. 4. North D., Wallis J. Integrating institutional change in economic economics. – 1994.– Vol. 150. – No. 4.

*Кажанова Е.Ю.
г. Белгород, Россия*

О СООТВЕТСТВИИ СТРУКТУРЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА ТРЕБОВАНИЯМ ЭКОНОМИКИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

Интерес к проблемам формирования и использования человеческого капитала обусловлен теми коренными изменениями, которые проходят в обществе в эпоху научно-технической и информационной революции. Человеческий капитал сегодня – это не что иное, как созидательный потенциал человека во всем его многообразии. Именно он становится решающим фактором социального и экономического прогресса.

Принципиальные изменения в технике и технологии предъявляют новые требования к рабочей силе, направленности ее подготовки, заставляют корректировать структуру рабочих мест, численность и состав работников. Что, в свою очередь, требует изменений и в структуре человеческого капитала.

Человеческий капитал имеет сложную внутреннюю организацию, она не постоянна, динамично развивается. Поэтому структурировать человеческий капитал можно по-разному. Судя по его наиболее распространенному определению, человеческий капитал включает запас здоровья, знаний, навыков, способностей и мотиваций [3, с. 15]. Согласно этому подходу человеческий капитал включает интеллектуальную, физическую и психологическую составляющие. Однако существует и более расширительная его структуризация. Так, в состав человеческого капитала входит интеллектуальный капитал (способность постоянно создавать и генерировать новую стоимость), структурный капитал (то, что уже создано человеком и приносит доход), организационный капитал (собранная воедино и систематизированная компетентность и способность к инновациям). В свою очередь организационный капитал состоит из инновационного (интеллектуальная собственность, защищенная авторским правом, методики работы), процессного (стоимость процессов, создающих новую стоимость) и культурного капитала (репутация, имидж). Такой подход к структуре человеческого капитала основан на разграничении групп способностей, необходимых для осуществления активной жизнедеятельности человека. Совокупность характеристик каждой из составляющих человеческого капитала образуют его качество. В экономике большинства развитых стран проблема качества человеческого капитала приобретает особую актуальность и требует исчерпывающего теоретического анализа внутренних и внешних условий его функционирования. Под качеством че-