

иск равновесия также необходимо проводить с учетом личностного фактора поведения, что и является направлением дальнейших исследований.

Литература

1. С.М. Мовшович. Игровая модель выбора стратегии налоговой инспекции // Экономика и математические методы. – 2003. – т. 39, №2. – С. 188 – 200.
2. А.В. Саватеев. Оптимальные стратегии подавления коррупции// Экономика и математические методы. – 2003. – т. 39, №1. – С. 62 – 75.
3. И.С. Горшунов. Борьба с коррупционными картелями// Экономика и математические методы. – 2005. – т. 41, №3. – С. 88 – 99.
4. В. Осаковский. Влияние реформирования ЕСН на теневую экономику: негласный сговор и конфликт интересов// Вопросы экономики. – 2005. – №5. – С. 89 – 99.
5. Vasin A.A., Vasina P.A. Tax Optimisation under Tax Evasion/ Working paper# 2001/021. – Moscow, New Economic School, 2001. – 29p.
6. Г.Б. Клейнер. К методологии моделиро-

вания принятия решений экономическими агентами// Экономика и математические методы. – 2003. – том 39, № 2. – С. 167 – 182.

7. Т.В. Меркулова. Рациональность в экономической модели человека// Экономическая теория. – 2005. - №1. – С. 25 – 34.

8. Маленко Э. Лекции по микроэкономическому анализу. – М.: Наука, 1995. – 281с.

9. Ожегов С.И., Шведова Н. Ю. Толковый словарь русского языка. – М.: Азбуковник, 1999. – 944с.

10. Дементьев В. В. Экономика как система власти. – Донецк: Изд-во «Каштан», 2003. – 404с.

11. Джеймс М. Бьюкенен. Сочинения. Пер. с англ. Серия: «Нобелевские лауреаты по экономике». – М.: «Таурис Альфа», 1997. – 560с.

12. В. Радаев. Деформализация правил и уход от налогов в российской хозяйственной деятельности // Вопросы экономики. – 2001. – № 6. – С. 60 – 79.

Статья поступила в редакцию 16.01.2006

**Ж.В. ПОПЛАВСЬКА, д.е.н., професор,
Національний університет „Львівська політехніка”**

СЕКТОР ТРАНСАКЦІЙ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ І РОЗВИТКУ

Високий рівень ефективності економіки провідних країн значною мірою пов'язаний з розвинутим сектором трансакцій та усвідомленням того, що ринкова координація вимагає затрат.

Недостатня увага в українській економіці до проблеми коштів трансакцій має ряд причин, серед яких успадкована з радянських часів і до сьогодні не оптимізована структура національної економіки та нерозвиненість необхідних для цього соціальних інститутів. Радикальні зміни у цих сферах є необхідною умовою не лише для зростання конкурентного потенціалу України, а й для її інтеграції у світовий ринок.

У сучасній Україні ознайомлення з економікою трансакцій відбувається досить повільно. Однак саме сьогодні, коли визначальними стають питання національної конкурентоспроможності, розвиток

економіки трансакцій повинен посісти належне місце. Для цього передусім необхідне її повне розуміння.

Досить стисло трансакційні витрати, за Р.Коузом [1], можна визначити як витрати, які виникають при обміні прав власності, тобто при здійсненні трансакцій. Однак розуміння терміну „трансакція” є неоднозначним. У статті «Природа фірми» Коуз чітко розмежує ринкові трансакції і трансакції всередині фірми. Досить широким є використання терміну „трансакція” у працях Дж.Коммонса. Він виділяє трансакції угоди, трансакції управління і трансакції раціонування. Основною відмінністю трансакції угоди є повна правова симетричність сторін, відсутня в інших видах взаємодії, що, однак, не виключає асиметрії інформації. Тому лише трансакція угоди є

© Ж.В. Поплавська, 2006

трансакцією в повному розумінні цього слова.

Розуміння трансакції як ринкового феномена стало поширюватися і уточнюватися. Скажімо, К.Менар розуміє під ними витрати функціонування системи обміну, тобто чого коштує використання ринку для забезпечення розміщення ресурсів і передачі прав власності. Сам Коуз у своїх пізніших працях [2] під трансакційними витратами розумів витрати на взаємодію покупців і продавців та утворення ринків, конкретизувавши таким чином свою позицію.

Уточнення визначення трансакційних витрат зумовлене тим, що організації відрізняються від ринку зовсім іншою процедурою координації. Трансакції здійснюються на ринку, тобто поза організацією. Звідси існування організацій обґрунтовується наявністю трансакційних витрат. Таке твердження міститься у праці Р.Коуза «Природа фірми» і було розвинуто О.Вільямсоном [3], який, застосовуючи міждисциплінарний підхід, вважає основною аналітичною одиницею трансакцію.

Таким чином, трансакційні витрати є витратами, зумовленими присутністю фірми на ринку. Така присутність вимагає деяких витрат, яких не вдається уникнути при здійсненні трансакції. Отже, кошти трансакції – це ті видатки покупців або власників підприємств, які не отримує виробник [4, с.98]. Ними є кошти на пошук потенційних контрагентів та їх селекцію, на проведення переговорів, укладання та виконання контрактів, кошти реалізації прибутку від спеціалізації і поділу праці, кошти передавання атрибутів права власності на продукти або послуги. Тобто це – витрати, крім сплаченої ціни, які виникають при торгівлі іншими товарами і послугами [5, с.550-551]. Ці витрати можуть бути суттєвими на тих ринках, де продається різноманітна і складна продукція.

Трансакційні витрати здійснюються як покупці, наприклад, на оплату послуг і оцінки фахівців у даній сфері, тобто на оплату спеціальних людських та матеріальних ресурсів, так і продавці – вони повинні рекламувати свою продукцію і послуги,

перевіряти платоспроможність покупця, пересвідчуватись у його надійності, тобто дотриманні зобов'язань за угодою, та ін. Іншими витратами є витрати на проведення переговорів між покупцем та продавцем, після укладання трансакції зазвичай виникають додаткові витрати контракту.

Деякі трансакційні витрати є досить очевидним, для розуміння суті інших необхідно застосувати поняття спеціалізованої інвестиції. Це інвестиція, здійснена в конкретному акті обміну трансакції [6, с.209-210], тобто це – незворотна витрата. Таким чином, спеціалізовані інвестиції є видатками, необхідними для того, щоб обидві сторони могли здійснювати обмін, який має низьку або нульову альтернативну вартість. Типовими прикладами спеціалізованих інвестицій є специфічність локалізації (контрагенти повинні розмістити свої виробництва неподалік, щоб мати змогу здійснювати обмін), специфічність матеріальних активів (фактори виробництва задовольняють потребу конкретного споживача, і їх складно пристосувати до виробництва благ, на які є попит інших споживачів), активи конкретного призначення (інвестиція на реалізацію обміну фірми з конкретним споживачем), людський капітал (працівники повинні володіти спеціальними вміннями для того, щоб працювати в конкретній фірмі, їх не завжди можна використати в інших організаціях) [7, с.511 - 512]. На думку М.Байє [6, с. 211-213], спеціалізовані інвестиції збільшують трансакційні витрати в тих випадках, коли зумовлюють дорогі переговори, недоінвестування чи «проблему грабунку».

Згідно з економікою трансакцій, крім розподілу ресурсів за допомогою ринку, ресурси розподіляються всередині підприємства та внаслідок рішень різних адміністративних органів держави. Найважливішим є розподіл ресурсів та пов'язані з цим трансакційні видатки всередині підприємства і в державних структурах. Крім того, фірма має свої внутрішні трансакції, які не з'являються на ринку [2, с. 17]. Внутрішніми трансакційними витратами є різниця між сумою, виплаченою усім зайнятим на підприємстві, і платною,

яку отримають реальні працівники.

Підприємства не повинні виконувати всі необхідні трансакційні функції самі – їх власники можуть купувати деякі трансакційні послуги на ринку. Вирішення типової дилеми «купити чи виробити» буде залежати від того, в якому випадку сумарні кошти трансформації продуктів і розмір трансакційних витрат будуть нижчими.

Таким чином, обсяг трансакцій залежить від того, наскільки можливо зменшити рівень невизначеності для нових контрагентів. Якщо партнери обміну поведуться згідно із загальноприйнятими правилами, їх поведінку можна передбачити: ступінь невизначеності знизиться, а обсяг трансакцій зросте.

Для того, щоб успішно конкурувати на світовому ринку, Україна повинна використовувати кращі наукові, технологічні та управлінські досягнення. У такому випадку витрати виробництва і трансакцій будуть значно нижчими.

У праці Дж.Уолліса та Д.Норта [4] запропонована методика і зроблена спроба оцінити кошти трансакцій та їх частку у ВВП США за період 1870 – 1970 рр. За критерієм важливості сектора трансакцій економіку США вони розділили на три групи:

1. Приватні галузі, в яких усе виробництво можна трактувати як трансакційні послуги. До них належать: торгівля, сектор операцій з нерухомістю, фінанси і страхування. Їх внесок до ВВП у формі трансакційних послуг обчислено за даними про їх виплати за використані ними ресурси.

2. Приватні галузі, які частково надають трансакційні послуги. З метою відокремлення трансакційної діяльності від іншої автори припустили, що представники деяких професій зайняті тільки у виробництві трансакційних послуг. До них належать: бухгалтери, адвокати, фахівці з питань зайнятості та персоналу, менеджери, офісний персонал, продавці, бригадири, інспектори та сторожі. Їх внесок у ВВП

оцінено за сумою їх заробітної плати.

3. Державний сектор, який складається з трьох частин:

а) агентства, які спеціалізуються на наданні трансакційних послуг (оборона держави, військо, зовнішні відносини, утримання ветеранів, поліції, пошта, повітряний і водний транспорт, фінансова адміністрація, загальний контроль). Внесок цієї групи обчислено за сумою видатків з державного бюджету на їх утримання;

б) агентства, які частково надають трансакційні послуги (освіта, автошляхи і міські послуги). Їх внесок у ВВП обмежений сумою заробітної плати представників цих сфер;

в) усі інші агентства, які не мають ніякого відношення до трансакційного сектора. Ця група до уваги не береться.

Емпіричні розрахунки Дж.Уолліса та Д.Норта показали, що, залежно від методу оцінки активності державних агентств, частка сектора трансакцій у ВВП за 1870 – 1970 рр. зростає у США із 26 до 54 % [4, с.121].

Незважаючи на критичні оцінки як дефініцій, так і методики, розробленої Дж.Уоллісом та Д.Нортом, їх дослідження є першим кроком до визначення важливості трансакційного сектора в національній економіці.

Однак навіть цю, далеко не бездоганну, методику важко застосувати для оцінки рівня розвинутості сектора трансакцій в українській економіці з огляду на недосконалість вітчизняної статистичної інформації. Скажімо, кількість зайнятих у матеріальному виробництві, які виконують трансакційні функції, практично неможливо відділити від інших, не вистачає даних про зайнятих в інших сферах, які також виконують трансакційну функцію. Тому за цією статистикою неможливо зробити оцінки подібні до тих, що до них прийшли Дж.Уолліс та Д.Норт.

Щоб мати хоча б часткове уявлення про український сектор трансакцій, спробуємо застосувати викладену методику.

Таблиця 1

**Роль вибраних трансакційних галузей у створенні ВВП
(у фактичних цінах; млн. грн.)**

Вид діяльності	Рік	Проміжне споживання	Валова додана вартість	Частка у ВВП, №
Оптова і роздрібна торгівля; торгівля транспортними засобами; Послуги з ремонту	2001	16580	22409	8,12
	2002	18035	24593	7,98
	2003	22856	30665	8,65
Оплата послуг фінансових посередників	2001	2806	- 2806	1,37
	2002	3148	- 3148	1,39
	2003	4280	- 4280	1,62
ВВП (у ринкових цінах)	2001	X	204190	
	2002	X	225810	
	2003	X	264165	

Розраховано за: Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004 – с. 33

Внесок галузей другої групи, так само як і групи 3б, оцінити практично неможливо, оскільки матеріали існуючої статистики дають можливість врахувати лише

частку витрат на оплату праці у деяких трансакційних галузях (табл. 2) або рівень середньомісячної номінальної заробітної плати у цих галузях.

Таблиця 2

Частка витрат на оплату праці у вибраних трансакційних галузях у 2003 р.

Вид діяльності	Частка витрат на оплату праці, %
Оптова і роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту	14,7
оптова торгівля та посередництво в торгівлі	11,4
Транспорт і зв'язок	20,1
пошта і зв'язок	19,0
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	18,8
операції з нерухомістю	14,8
діяльність у сфері інформатизації	16,6
дослідження та розробки	26,1
Освіта	38,0
Колективні, громадські та особисті послуги, прибирання вулиць	21,5
	25,7

Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004. – с.93

Інформацію щодо ролі третьої групи у динаміці можна отримати із зведеного бюджету України.

Пам'ятаючи і про недосконалість методики обчислень, і про недоліки статистичних даних, відзначимо позитивну динаміку структурних змін української економіки у напрямку зростання ролі трансакційного сектора.

Для уникнення труднощів методологічного характеру, зумовлених використанням вартісних показників та непросто-

сованістю даних державної статистики для здійснення розрахунків щодо ролі трансакційного сектора, а також покладаючись на вперше здійсненні розрахунки щодо України І.-С.Коропецького [8], припустимо, що деякі галузі постачають виключно трансакційні послуги (торгівля, комунікації, фінансова діяльність), деякі інші – частково, використаємо показники про кількість зайнятих у трансакційних галузях у розрахунку на 1000 осіб населення (табл. 4).

Таблица 3

Витрати на трансакційні галузі державного сектора

Вид діяльності	2001 рік		2002 рік		2003 рік	
	млн. грн.	% у ви-датках	млн. грн.	% у ви-датках	млн. грн.	% у ви-датках
Державне управління	3738,8	6,7	8588,8	14,2	10017,9	13,2
Громадський порядок, безпека та судова влада	4223,9	7,6	5040,4	8,4	5843,7	7,7
Транспорт, зв'язок, дорожнє господарство, телекомунікації та інформатика	1789,8	3,2	1816,7	3,1	2777,8	3,7
Національна оборона	3039,9	5,5	3536,4	5,9	5279,6	6,9
Видатки	55528,0	*	60318,9	*	75792,5	*

Розраховано за: Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004. – с.54

Таблица 4

Кількість найманих працівників у вибраних трансакційних галузях

Вид діяльності	2001 рік		2002 рік		2003 рік	
	тис. чол.	На 1000 чол. Населення	тис. чол.	На 1000 чол. Населення	тис. чол.	На 1000 чол. Населення
Оптова і роздрібна торгівля транспортними засобами; послуги з їх ремонту.	1203,1	24,6	1176,3	24,5	1167,5	24,5
Готелі та ресторани	1125,4	23,0	1105,0	23,0	1093,8	23,0
Транспорт і зв'язок	171,0	3,5	176,8	3,7	188,2	3,95
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги юридичним особам	776,4	15,9	796,8	6,6	855,3	17,97
Державне управління	934,2	19,1	956,8	19,9	939,3	19,7
Освіта	1619,8	33,1	1627,5	33,9	1633,3	34,3
Колективні, громадські та особисті послуги	505,1	10,3	503,9	10,5	487,4	10,2

Розраховано за: Статистичний щорічник України за 2003 рік. – К.: Консультант, 2004. – с.384с.

Використаний підхід підтверджує поступ у розвитку трансакційного сектора [7, с. 49] протягом 1985 – 2003 років. Особливо помітними є зрушення у фінансовій діяльності (на 1,65 пункта) та сфері операцій з нерухомістю – на 2,07 пункта. Крім того, зростання чисельності маркетингових аналітиків, фахівців з реклами, адвокатів, нотаріусів, фінансистів та інших фахівців, необхідних для ринкових умов, робить вартість їх послуг – трансакційні кошти – нижчими на одиницю продукту чи послуги

в сучасній Україні.

Таким чином, беручи до уваги економічні, інституціональні та правові аспекти трансакційних витрат, можна зробити такі висновки:

1. У сучасній Україні уряд ухвалює значно більше економічних рішень, включаючи і трансакційні рішення, ніж держави з розвинутою ринковою економікою.

2. Сучасний рівень української статистики не дає змоги визначити кількість ресурсів, які виконують трансакційні фун-

кції, та їх вартості у ВВП.

3. Основними принципами стратегій зниження трансакційних витрат є:

а) принцип переваги подолання зайвих витрат над прямою економією витрат, безпосередньо пов'язаних із здійсненням ринкових трансакцій;

б) принцип інтенсифікацій використання інформаційних потоків, які виникають при вивченні потенційних партнерів з трансакцій;

в) принцип дотримання правових засад оформлення ринкових трансакцій.

Література

1. R.Coase. The Nature of Firm // *Economica*, April, 1937, s.386-402
2. R.Coase. The Problem of Social Cost // *Journal of Law and Economics*, March, 1960
3. O.E.Williamson. Markets and Hierarchies:

Some Elementary Considerations // *American Economic Review*, 1973, nr.63, May, s.112-123

4. John J. Wallis and Douglass C. North. Measuring the Transaction Sektor in the American Economy, 1870-1970, in Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman, eds. *Long-Term Factors in American Economic Growth* (Chicago: The University of Chicago Press, 1986), s. 98

5. Сучасний словник економіки Макмілана – К.: АртЕк, 2000

6. M.R.Baye, R.Beil. *Managerial Economics and Business Strategy*, R.D.Irwin, Inc.1994

7. Z.Pietraszczyk. Koszty transakcyjne – zagadnienia wybrane // *Nowoczesność przemysłu I usług* – 2002. Pr.zb. pod red. J.Pyki – Katowice, 2002., s.509-521

8. І.-С. Коропецький. Сектор трансакцій у сучасній Україні // *Економіка України*. – 1997. – №7. – С. 43-51

Статья поступила в редакцию 11.01.2006

**М.А. ЙОХНА, к.т.н., доцент,
Хмельницький національний університет**

ЕКОНОМІЧНА ВЛАДА ТА НЕЕКВІВАЛЕНТНИЙ ОБМІН У СИСТЕМІ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН

Проблеми економічної влади та обумовленої нею нерівноправності суб'єктів господарювання останнім часом все більше привертають увагу як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. У працях В.Дементьева [1], Р. Каплінські [2], М. Олсона [3], А. Ослунда [4], В. Радаєва [5], М.Ротбада [6] та інших досить ґрунтовно досліджені концептуальні основи економічної теорії влади, роль і значення економічної влади у функціонуванні економіки, причини і наслідки нерівномірності розподілу доходів тощо.

Але все ще недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані із впливом економічної влади на форми і результати людської співпраці, зокрема у таких її про- явах, як контрактні відносини і складний безособовий обмін. Потребує глибшого та ретельнішого дослідження нееквівалентний обмін – як спосіб реалізації владних переваг. До цього часу все ще немає повного розуміння того, як економічна влада

впливає на досконалість ринків і ефективність економічної системи загалом. Окресленню підходів до вирішення вказаних питань і присвячена дана стаття. Дослідження, результати, яких викладені у ній, мали на меті: розкрити сутність складного безособового обміну, його залежність від інституційної системи та значення у забезпеченні ефективного функціонування економіки; виявити, яким чином економічна влада спричиняє порушення еквівалентності обміну та впливає на контрактні відносини; визначити роль, місце та наслідки застосування економічної влади у „ланцюжках” прирощення вартості.

Ще А. Сміт дійшов висновку, що узгоджена людська співпраця у процесі виробництва і обміну економічних благ є одним з найважливіших джерел прибутків і “багатства народів”[7]. З тих часів це твердження дістало безліч як теоретичних, так

© М.А. Йохна, 2006