

- туты / Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – С. 116-132
19. Де Сото Э. Загадка капитала: Почему капитализм торжествует на Западе и терпит поражение во всем остальном мире. – М.: Олимп-Бизнес. – 2001. – 263 с.
20. Вишневыский А. Серп и рубль. Консервативная модернизация в СССР. — М. : ОГИ, 1998. — С. 6-8
21. Мостова Ю. Нічим дихати // Дзеркало тижня. – 2003. - №49.

Статья поступила в редакцию 15.01.2004

П. Г. ІЖЕВСЬКИЙ,
Хмельницький державний університет

ВПЛИВ ТА ВРАХУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРИ ВИБОРІ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ ФОРМИ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

В умовах ринкової економіки однією з найактуальніших проблем виробничого підприємства є забезпечення інноваційності, яка прямо впливає на його загальну конкурентоспроможність. Проте через об'єктивні причини відсутності коштів, більшість українських підприємств (особливо середніх і малих) не можуть самостійно розвивати власну інноваційну базу, а тому трансфер технологій є для них єдиним шляхом інноваційного розвитку.

Питанням процесу трансферу технологій, зокрема класифікацією організаційних форм, останнім часом займаються вітчизняні дослідники В.Денисюк і О.Чернобай [1], Т. Щедрина [2], які по-різному класифікують форми трансферу технологій. Наприклад, перші класифікують форми за об'єктами обміну, характером взаємозв'язку між партнерами; Т. Щедрина за уречевленістю технологій та за їх призначенням. Проте зазначені автори спільні в єдиному – існує безліч класифікацій організаційних форм трансферу технологій, а основною проблемою є відсутність єдиних критеріїв класифікації та вибір серед їх розмаїття тих, що у вітчизняних умовах забезпечать підприємствам оптимальні результати залучення новітніх технологій.

Трансфер технологій – це комерційний договірний процес двох сторін з передачею на певних умовах фактору виробництва – технології, що за своєю суттю є нема-

теріальним активом, передача якого здійснюється як в матеріальній, так і нематеріальній формі та має за мету підвищення конкурентоспроможності сторони покупця, водночас задовольняючи певні інтереси сторони продавця під час та після закінчення терміну дії угоди.

Трансфер технологій включає в себе інвестиційні, організаційні та інноваційні моменти, які в свою чергу містять значну кількість факторів впливу на взаємодію сторін цього процесу. Натомість множинність факторів відіграє негативну роль при виділенні та класифікації організаційних форм трансферу, оскільки передбачає велику кількість поєднань зазначених факторів за різних умов.

Причиною складності класифікації та вибору є відсутність чіткої методології визначення ефективності ринкових трансакцій. Дана стаття направлена на виділення класифікації організаційних форм трансферу технологій, яка б враховувала ступінь використання ринкового механізму, а отже і витрат, пов'язаних з кожним конкретним випадком трансферу і вибором конкретної організаційної форми.

На сьогодні загальноприйнятим є підхід, за якого ефективність операції, процесу, діяльності визначається порівнянням отриманого до витраченого, що дає

можливість оцінити, у скільки разів результат відрізняється від витрат. Це основа ринкового підходу, який проте не враховує ризики і невизначеність та ціну зв'язків між контрагентами (переважно приймається, що експлуатація ринкового механізму безкоштовна). Однак такий підхід навіть за умов досконалої конкуренції, сформованої ринкової інфраструктури і відлагоджених ринкових механізмів може дати лише наближені результати. У перехідний же період, за умов трансформації механізму господарювання і недостатньо чіткої системи правових відносин (особливо у сфері захисту прав власності), використання зазначеної методики оцінювання може дати не лише дуже наближені, але у деяких випадках навіть невірні результати, тим самим створюючи підстави для прийняття неефективних рішень.

Прийняття рішень щодо ринкових трансакцій, і зокрема рішень щодо вибору оптимальної організаційної форми трансферу технології, має враховувати висновки теорії трансакційних витрат, яка доводить, що експлуатація ринкового механізму не є безкоштовною. Ризики, що супроводжують ринкові трансакції, вимагають додаткових витрат. Тому при аналізі контрактних угод необхідно їх враховувати.

Врахування трансакційних витрат засновується на виділенні трьох видів витрат підприємства – виробничих, організаційних та трансакційних, причому організаційні і трансакційні витрати пов'язані таким чином, що зростання одних приводить до зменшення інших. Приклад, коли існують організації, які займаються однакою формою діяльності (бізнесу), при цьому одна організація функціонує успішно, а інша знаходиться на межі зникнення – означає, що її трансакційні витрати надто великі; це пояснюється нераціональним розподілом ресурсів, зокрема організаційних витрат.

Організація – це система, утворена людиною і зовнішнім середовищем, які змагаються між собою за вплив на неї; відповідно, різноманітність організаційних форм – це винахід людини для боротьби з перешкодами бізнесу, які створює зовніш-

нє середовище. Новітні підходи передбачають для підприємця вибір між ринковою і контрактною системами, які не повинні протиставлятися. Якщо припустити, що існує “ринок” і “неринок”, то проміж цих двох пунктів існують точки, які одночасно мають ознаки того та іншого, проте одні за сукупністю своїх ознак більше тяжіють до ринку, інші – до “неринку”. На основі цього можна виділити наступні організаційні форми: наближені до ринкових, контрактні, нерівномірних відносин, злиття [3]. Слід зазначити, що поганих форм немає, є лише невідповідність їх використання. Якщо форма існує, то вона має певні переваги перед іншими формами за визначених обставин.

Організаційна форма безпосередньо залежить від зовнішнього середовища і від тих витрат, які фірма може забезпечити, щоб зменшити його тиск. Проте має існувати правило: рівень організаційних витрат, спрямованих на зменшення трансакційних, завжди має бути меншим останніх.

Аналогічний підхід можна використати і при порівнянні ефективності організаційних форм трансферу технологій. Організаційна форма трансферу технологій – це узагальнений набір умов, які передбачають взаємодію учасників процесу на всіх етапах трансферу. До них належать – придбання технологічного обладнання на основі договору купівлі-продажу, інжиніринг, франчайзинг, лізинг, створення спільного підприємства, придбання ліцензії, купівля діючого підприємства, трансфер технологій від одного підрозділу фірми до іншого.

Кожна із цих форм має свою специфіку – різні форми залучення активів, ступінь контрактизації, рівень захисту трансакцій тощо. Тому суб'єкт господарювання має робити вибір на користь тієї чи іншої організаційної форми, відштовхуючись від конкретних умов – законодавчого забезпечення в країні, розвитку ринку, конкуренції, інтересів і стратегії партнерів. Рекомендується при цьому здійснювати попередній аналіз контрактних угод – або на основі розподілу ризиків і структури власно-

сті, або ж на основі розподілу контролю і відповідальності управління [4].

Вплив факторів зовнішнього середовища піддається мінімізації. Для того, щоб частково його обмежити, використовуються контрактні відносини. Трансакційні витрати виникають на різних стадіях цих відносин. Одна частина витрат характеризує момент до акту взаємовідносин (збір інформації), інша стосується моменту оформлення, встановлення взаємовідносин (переговори і укладання контракту), ще одна – носить постконтрактний характер (міри безпеки проти дій на шкоду контрагенту, заходи для поновлення порушених прав власності).

У залежності від етапів трансферу технологій та природи виникнення трансакційних витрат, у процесі трансферу в сторони-одержувача виникають наступні трансакційні витрати [5]:

- 1) витрати на збір інформації (про зовнішнє і внутрішнє середовище, вибір типу технології);
- 2) інформаційні витрати на пошук партнера, витрати на вимірювання доцільності та патентної чистоти технології (витрати оцінювання);
- 3) витрати на переговори, розробку договірної документації, транспортні витрати, витрати контролю за передачею технічної документації, обладнання, ліцензії;
- 4) витрати контролю, витрати на введення технології в дію, витрати рекламаций, опортуністична поведінка через відмову контрагента від зобов'язань, зміна законодавчих актів, новий рівень розвитку технологій;
- 5) витрати шантажу.

Кожна група витрат відповідає певному етапу трансферу технологій, причому перші три групи складають витрати, які визначають інтереси сторін (згідно зі стратегією) у визначенні форми трансферу і прогнозуванні витрат майбутнього, решта – це витрати, які виникають у процесі виконання договору, використання об'єктів трансферу в післядоговірний період. При-

чому між групами існує залежність – чим вищі витрати до укладання договору, тим менші наступні витрати, пов'язані з контролем за дотриманням його умов.

Ринок являє собою набір інформації, на основі якої приймаються управлінські рішення. Витрати на інформацію присутні на всіх етапах трансферу технологій, розпочинаючи з підготовчого етапу і закінчуючи післядоговірним, а тому саме інформація значною мірою впливає на вибір організаційної форми. Кількість, дешеві та швидкі способи її здобуття визначають позицію, якої має дотримуватися підприємство при визначенні технології, суб'єктів (партнерів) та форм трансферу. Проте інформація може бути асиметричною, тобто суб'єкти ринку розглядають її тільки зі свого боку, зовсім не враховуючи, що для інших суб'єктів вона має інший зміст. У залежності від інформації, що існує на момент прийняття рішення про форму трансферу технологій, та прогнозованих результатів про її якість і вартість на наступних етапах обирається форма, яка передбачає вибір на користь збільшення витрат на інформацію (і тим самим зменшення ризику виникнення трансакційних витрат), або форма, за якої витрати на інформацію можуть бути малими у разі прозорості ситуації щодо майбутнього трансферу. Наприклад, при створенні спільного підприємства інформація йде від підрозділу до підрозділу в готовому вигляді, її не треба фільтрувати, перевіряти, тому трансакційні витрати такого роду будуть відсутні.

Джерелом трансакційних витрат можуть виступати конфлікти інтересів, які передусім виникають на ґрунті максимізації прибутку кожним контрагентом, а також через нездатність контрагентів приймати високоефективні рішення на основі недостатності інформації або складності її збору. Взаємодія контрагентів обумовлює їх поведінку в процесі трансферу технологій на різних етапах здійснення цього процесу, яка базується на отриманні прибутку, а відтак перерозподілу економічного ефекту від одного агента до іншого. При здійсненні процесу трансферу технологій такого роду умови теж не рідкість. Про це свід-

чить ділова практика трансферу технологій американських транснаціональних компаній (особливо при продажу технологій на іноземні ринки). З позиції своєї стратегії, спрямованої на максимізацію прибутку, фірми застосовують обмежувальну практику, яка викликає у фірм-отримувачів технологій передбачені контрактом додаткові трансакційні витрати на технологію, що передається. До них входять наступні витрати [6]:

- вимушені витрати на оплату пост-патентного використання технологій за умови існування нових технологій;
- витрати на використання ноу-хау після закінчення строку дії договору;
- витрати на передбачення компенсації витрат на поліпшення переданих технологій;
- витрати на утримання цін на продукцію, виготовлену за переданими технологіями.

При виборі організаційної форми доцільно звернути увагу на функціонування формальних (економічні відносини регулюються відповідно прийнятого законодавства) і неформальних правил регулювання економіки в країні. Ефективність державних інститутів характеризується тим, наскільки дієвими вони є в практиці бізнесу, тобто наскільки надійне забезпечення умов здійснення і захисту трансакцій, мінімізації трансакційних витрат. За відсутності дієвих державних інститутів роль регулятора економічних процесів належить неформальному сектору взаємовідносин, яким досить часто користуються в пострадянському просторі [7]. Проте такого роду регулювання породжують витрати несення відповідальності за здійсненням вимог контракту, оформленого за чинним законодавством. Тому при виборі організаційної форми необхідно мінімізувати вплив невідповідності між формальними і неформальними правилами, тобто обрати форму, яка б передбачала використання контрагентами однорідних правил і норм. Крім того, необхідно пам'ятати, що навіть простіша угода не може бути укладена без взаємної довіри між економічними агентами [8, с.37].

У випадку поверхового державного регулювання форм взаємодії суб'єктів або його відсутності деякі організаційні форми стають надто ризикованими з огляду на необхідність здійснення значних витрат на подолання опортуністичної поведінки партнерів. Зокрема, в Україні досі не прийнятий проект Закону "Про франчайзинг", який мав би бути регулятором взаємовідносин суб'єктів, що організували свій бізнес на основі франчайзингу. В той же час діюче законодавство США враховує, що без втручання держави даний вид взаємовідносин породжує опортуністичну поведінку сторін, а тому передбачено ряд законодавчих обмежень стосовно франчайзора, зокрема розкриття специфічної інформації франчайзора перед франчайзі, заборона розірвати контракт у випадку чіткого дотримання умов договору, попередження ризику провалу франчайзингової мережі більш високою часткою капіталу франчайзора перед капіталом франчайзі [9]. Подібні обмеження передбачені і щодо протилежної сторони (франчайзі) у випадку опортуністичної поведінки при даній формі взаємодії. Результатом регулювання стає узгодженість інтересів сторін завдяки чіткому дотриманню умов договору франчайзингу. Франчайзингові угоди дають значні переваги в умовах розвинутого ринку, проте в Україні практикуються мало, оскільки підвищення трансакційних витрат одночасно двох сторін (внаслідок законодавчої неврегульованості) зменшує інтерес до цієї організаційної форми.

Трансакційні витрати, пов'язані з контролем і розподілом відповідальності [10], як правило, присутні у формах трансферу технологій, що передбачають спільну діяльність, і можуть мати наступний характер:

1. Витрати солідарної відповідальності – полягають у неоднаковому ступені забезпеченості ризиків неефективної спільної діяльності капіталами сторін.
2. Витрати неефективного розподілу власності – полягають у тому, що прибуток партнера фіксований і не залежить від ефективності його роботи.

3. Витрати на право старшого партнера – полягають у дисонансі прибутків від діяльності та наданих повноважень “старшого” партнера; таким чином старший партнер може укласти не вигідні контракти, отримуючи за це доходи у вигляді хабарів, що призводить до збитків інших учасників угоди.

Прийняття рішення щодо вибору організаційної форми трансферу має враховувати і можливість залучення до цього посередників, які, з одного боку, зменшують витрати на пошук та порівняльне оцінювання технології, а з іншого – самі можуть стати причиною виникнення трансакційних витрат через їх опортуністичну поведінку: шантаж на основі розголошення інформації, опортунізм відносно одного з партнерів по угоді на користь іншому, бездієвість на тому чи іншому етапі передачі технології.

На прийняття рішення про вибір організаційної форми трансферу великою мірою впливають відносини прав власності. Оскільки трансфер технологій являє собою трансакцію, а трансакція – це не обмін товарами, а відчуження і присвоєння прав власності і свобод, створених суспільством [11], то кожен учасник певної організаційної форми трансферу має знати, що при виконанні всіх зобов'язань він отримує право на частину залишкової вартості економічної операції, яка перевищує вигоду від опортуністичної поведінки стосовно свого партнера або партнерів.

Організаційна форма трансферу технологій обирається за критерієм мінімальних трансакційних витрат, а отже постають проблеми їх вимірювання та порівняння. Одиниці виміру трансакційних витрат можуть бути різними: гроші, час, імідж, люди [12], що і ускладнює їх вимір. Проте їх наявність спричиняє фінансові втрати підприємства, що обумовлює необхідність приведення їх до спільного знаменника – грошових витрат. Серед існуючих методів грошового вимірювання трансакційних витрат виділяють такі групи:

1. Прямий метод (метод витрат процесу). Його суть полягає в оцінюванні витрат

кожної окремої трансакції. Ефективність цього методу обмежена вимогами високої частоти однотипних відносин з одним і тим же контрагентом. За допомогою цього методу можна здійснити оцінку прав власності (придбання, експлуатація, сервісне обслуговування), проте складно провести оцінку витрат, пов'язаних з опортуністичною поведінкою партнера. За відсутності таких можливостей можна використати дані, отримані за однотипною угодою у певного партнера (наприклад, для входу в франчайзингову систему можна оцінити трансакційні витрати, проаналізувавши роботу діючих франчайзі).

2. Непрямі методи – засновані на використанні емпіричного обліку основних параметрів окремих форм реалізації окремих видів послуг. Характеризуються громіздкістю і неточністю результатів [13].

Зрозуміло, що як непрямий, так і прямий методи визначення витрат не можуть слугувати методами виміру трансакційних витрат при виборі підприємством організаційної форми трансферу технологій, а можуть використовуватися лише в окремих випадках деяких форм трансферу (франчайзинг, купівля технологічного обладнання, передача технологій шляхом ліцензування).

В умовах укладання угоди про трансфер позитивний результат може дати рейтинговий метод [14], суттю якого є не розрахунок обсягу витрат, а кількісне значення рейтингу витрат. Його перевагами є можливість застосування в умовах обмеженості інформації та оцінка не тільки наявності, але й розміру трансакційних витрат всіх учасників угоди. Основою методу є сигнали – факти, які вказують про можливість наявності трансакційних витрат при взаємодії учасників угоди (факти поділяються на макро- і мікроекономічні), кількість факторів визначається специфікою процесу. Оцінки факторів здійснюються бальним методом, а далі, на основі регресивної моделі зв'язку факторів, визначається оцінка ваги фактора за формулою:

$$V_{x_n} = \frac{k_n \max_{x_n}}{\sum_m k_m \max_{x_m}}$$

де V_{x_n} – значимість фактора x_n в моделі, k_n – коефіцієнт при факторі x_n , \max_{x_n} – максимальне значення фактора x_n , а в знаменнику формули – сума добутків коефіцієнтів факторних змінних в регресії і максимальних значень відповідних факторних змінних.

На наступному етапі визначається рейтинг сторони імпортера та експортера технології, що дає змогу розрахувати загальний рейтинг угоди і порівняти дану форму угоди з альтернативними.

Узагальнюючи викладений матеріал, можна стверджувати, що підхід до класифікації форм трансферу технологій з їх належності до “ринку” або “неринку” та врахування наявності трансакційних витрат суттєво може підвищити ефективність трансферу технологій, а використання рейтингового методу дасть можливість підприємцям враховувати ці витрати в практичній діяльності.

Література.

1. Г. Андрощук, О. Чернобай Трансферт технологій: ограничительная деловая практика // Підприємництво, господарство і право. – 1996. – №8. – С. 27-34.
2. Щедрина Т. І. Цілі форми і методи міжнародного трансферу технологій // Проблеми науки –2000. – №4. – С. 46- 49.
3. Акулов В.Б., Рудаков М.Н. Теория организации. // [http://eup.ru/Documents/](http://eup.ru/Documents/2002-10-05/F726.asp) 2002-10-05/F726.asp
4. Гнатюк С.Н. Маркетинг и ценообразование при передаче технологии // <http://www.ispc-transtech.org/download/Transtech2002.pdf>
5. Йохна М.А. Трансакційні витрати: сутність, значення, проблеми вимірювання та планування // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2002. – № 5. – Ч. 2. Економічні науки. – С.31-36
6. Б.Чумаченко, К. Лавров Международный трансфер технологий: опыт американских корпораций // http://www.ptpu.ru/issues/2_99/16_2_99.htm
7. Э. Файг Теневая экономика в советском и постсоветском обществах // <http://corruption.rsuh.ru/magazine/4-1/n4-16.shtml>
8. Лафта Дж. К. Менеджмент. – М: ПБОЮЛ, 2002 – 264 с.
9. А. Ляско Трансакционные издержки франчайзинговых и лицензионных контрактов // Вопросы экономики – 2002. – №9 - С.64-80
10. Я.И. Кузьминов, М.М. Юдкевич Институциональная экономика // http://www.iet.ru/mipt/2/text/curs_instituzional_lekzii_11.htm
11. Commons J.R. Institutional Economics // American Economical Review.1931.V. 21. P. 652.
12. М. Гринфельд карта будущего или управление изменениями при помощи NLP// http://www.image-contact.ru/141_1057659761.shtml
13. Томас М. Фишер Управление качеством и трансакционные издержки // http://www.bkg.ru/cgi-bin/article_detail.pl?id=354
14. Лосев С.В. Эмиссия корпоративных ценных бумаг и трансакционные издержки: вопросы теории и практики: Дисертация ...канд. экон. наук: 08.00.10/ -М., 2001. – 172с.

Статья поступила в редакцию 08.01.2004