

Кочетова Т.І., Яцина В.В.

УДК 658.012:338.58

**ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИБОРІ
УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО
ПРИЗНАЧЕННЯ**

Постановка проблеми. Як відомо, вибір способу організації трансакцій безпосередньо залежить від інституційного оточення, що диктує загальні правила виробництва та обміну товарами та послугами [1]. Асиметричність інформації та її невизначеність змушують суб'єктів економічної діяльності шукати нові організаційні форми на відміну від ринкових. Однією з найновіших та найбільш затребуваних стала проблема дослідження ефективності виробничих та науково-технологічних процесів з точки зору теорії трансакційних витрат. Застосування трансакційного аналізу в економічній теорії є суттєвим фактором підвищення конкурентоспроможності та прибутковості виробничої діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вперше поняття трансакції було введено Дж. Комонсом, який зазначив, що «це не обмін товарами, а відчуження і присвоєння прав власності, створених суспільством» [2]. Автором концепції трансакційних витрат вважають Нобелівського лауреата Р. Коуза. Саме категорія трансакційних витрат дозволила Р. Коузу обґрунтувати необхідність виникнення та існування такого важливого соціально-економічного інституту як фірма. Якщо вірити науковцю, у випадку стихійного ринкового обміну між розрізненими учасниками, витрати їх взаємодії можуть досягати загрозливих розмірів, що негативно позначається на економічних результатах, або навіть зводить економічний ефект до нуля. Фірма, об'єднуючі власників ресурсів, особливо специфічних, дозволяє знизити трансакційні витрати виробничої та комерційної діяльності, тим самим підвищуючи ефективність трансакцій [3]. Тобто, функція фірми – перетворити один «пучок» товарів в іншій, на відміну від ринку, де об'єднуються економічні агенти для обміну правами власності на такі «пучки» товарів [4]. У своїй відомій статті «Природа фірми» (1937) він ввів поняття «трансакційні витрати» у науковій обіг, визначивши їх як «витрати користування ринковим механізмом» та показав, що в багатьох випадках здійснення ринкових угод дуже дорого, і тому краще використовувати інші угоди [3]. Тому, на думку К. Менара, для аналізу цих угод та розуміння принципів їх вибору, який постійно здійснюють агенти, вкрай необхідне поняття трансакційних витрат, які дослідник визначає в трактовці О. Вільямсона як: «порівняльні витрати на планування, адаптацію та моніторинг виконання завдань, що характерні для альтернативних структур управління» [5]. Управлінські структури С. Сосе'є трактує як домовленості між економічними одиницями,

**ЗАСТОСУВАННЯ ТРАНСАКЦІЙНОГО АНАЛІЗУ ПРИ ВИБОРІ УПРАВЛІНСЬКОЇ СТРУКТУРИ
ВИРОБНИЦТВА ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

що визначають режим координації та/або взаємодії між ними [6]. Істотний вклад у дослідження організаційних форм та розробку моделей вибору управлінської структури на основі теорії трансакційних витрат зробили також відомі науковці, серед яких Т. Еггертсон, Т. Фішер, П. Мілгром, А.Олейник, О. Шастітко та інші. Разом з тим, використання запропонованих моделей для знаходження оптимального способу організації виробництва товарів промислового призначення пов'язано з деякими труднощами та потребує подальшого вдосконалення з урахуванням атрибутів трансакцій.

Мета статті. Проаналізувати різні критерії вибору управлінської структури виробництва товарів промислового призначення (ТПП) та обґрунтувати ефективність кожного способу організації з точки зору теорії трансакційних витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. На основі структурного підходу прийнято розрізняти три типи організаційних угод: ринки, інтегровані організації (ієрархії) та гібридні угоди, з відповідними типами контрактних відносин між учасниками. Їх порівняльні характеристики наведені у таблиці 1.

Проаналізуємо ефективність кожного способу організації з точки зору теорії трансакційних витрат.

Як відомо, головними перешкодами вдалого здійснення трансакцій є невизначеність, асиметрична інформація, обмежена раціональність агентів та специфічність активів, що сприяють появі трансакційних витрат. Тому вибір управлінської структури на пряму залежить від економії на цих витратах, їх мінімізації, але з поправкою на ідею Р. Коуза про відносну ефективність, згідно якої домінування однієї управлінської структури над іншою відбувається завдяки її адекватності в забезпеченні трансакцій зі специфічним атрибутами, при змінні яких обраний спосіб організації може застаріти [1].

Таблиця 1. Порівняльні характеристики способів організації [1, 6].

Спосіб організації	Ринок	Інтегрована організація	Гібридна форма
Визначення	Інституційна угода, що забезпечує здійснення добровільних трансфертів прав користування між незалежними агентами	Спільна угода між агентами задля подальшої координації своїх дій на вирішення специфічних задач на постійній основі	Інституційна угода, що фіксується у довгостроковому контракті між автономними партнерами, які можуть конкурувати в інших сферах діяльності
Основи	Автономність агентів у прийнятті рішень <i>ex ante</i>	Попереднє (<i>ex ante</i>) планування	Взаємна домовленість про рішення, що приймаються спільно
Спосіб координації	Ціни	Ієрархія	Владні повноваження, що делегуються
Основна функція	Конкуренція – сильні індивідуальні стимули	Кооперація – проблема стимулів	«Злиття» – проблема розділу ренти
Тип контракту	Класичний (ідентичність сторін не важлива, учасники не залежать один від одного)	Контракт, що передбачає утримання від ряду дій (механізм координації з адміністративним контролем)	Неокласичний (сторони зберігають автономність, але залежать один від одного, ідентичність сторін важлива)

Звісно, при проведенні емпіричних досліджень щодо вибору організаційної структури виникає складність урахування всіх атрибутів трансакцій одночасно. Тому в більшості моделей враховують тільки вплив одного з них (найчастіше це специфічність активів), а інші вважають заданими та незмінними. Так, О.Вільямсон запропонував наступну модель вибору, згідно якої низька специфічність зумовлює суб'єктів обирати ринковий спосіб проведення трансакцій, виходячи з низьких альтернативних витрат. Зростання специфічності призводить до залежності від них та до появи опортунізму. Виникає гостра необхідність забезпечення гарантій виконання угоди і зростають трансакційні витрати, що призводить до відмови від ринкової організації угоди на користь інтегрованої або гібридної управлінської структури [7]. Однак, подана базова модель, на нашу думку, дозволяє зробити вибір на користь придбання товару на ринку або виготовлення його власними силами. Мотив, що спонукає сторони до гібридних форм організації трансакцій у цій моделі не врахований.

Застосування базової моделі для вирішення цього питання потребує розмежування ступеню специфічності активів на два граничних рівня k_1 і k_2 (рисунок 1). Коли специфічність активів менш рівня k_1 вони вважаються низькоспецифічними і пріоритетним вважається вибір ринкової організації трансакцій, внаслідок альтернативності активів. Зростання специфічності до рівня k_1 і вище до k_2 потребує використання гібридних форм організації, тому що ринкові трансакції вже вимагають високих трансакційних витрат та великого ризику появи опортуністичної поведінки учасників обміну. При високому ступені специфічності активів (більше k_2) більш переважна інтеграційна форма устрою, тобто, здійснення трансакції усередині фірми з метою, знов таки, зменшення трансакційних витрат.

Використання даної моделі для знаходження оптимального способу організації виробництва товарів промислового призначення пов'язано з деякими труднощами. По-перше, дуже важко, а в деяких випадках неможливо визначити потрібний ступінь специфічності активу, внаслідок відсутності чітких методів її обчислення. Для цього потрібен ретельний аналіз ринку аналогічної продукції та можливості виготовлення її конкурентами у майбутньому (якщо це новітня продукція), проведення додаткових вимірювань та розробка власних засобів розрахунку специфічності. Це вимагає залучення кваліфікованих спеціалістів та значних витрат, які за своєю сутністю, у більшості, є трансакційними. До того ж треба пам'ятати, що ця модель є динамічною, тому при введенні, наприклад, новітньої технології або інших змін у структурі вироблюваного продукту, він може змінити свою ступінь специфічності, і обрана форма організації вже не буде сприяти мінімізації трансакційних витрат, а тому вже не буде оптимальною. Попри вагомий «розмитості» використання моделі О. Вільямсона для конкретних потреб, стає зрозумілим, що при

виробництві товарів промислового призначення буде здійснюватися вибір між двома організаційними формами: інтегрованою та гібридною, внаслідок високої специфічності виготовлюваної продукції.

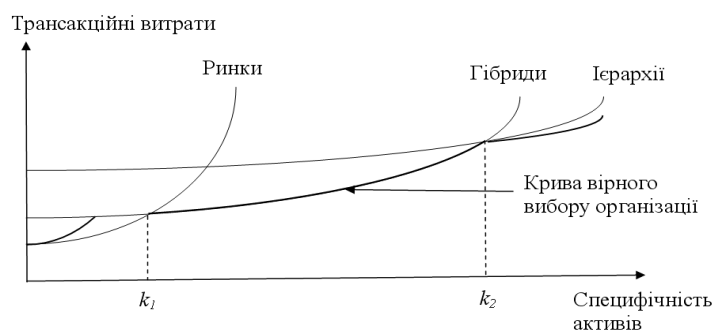


Рис. 1. Вибір способу організації з урахуванням атрибуту специфічності [1].

Отже, на шляху підприємства-виробника ТПП постає суттєва дилема: виробляти продукцію самостійно або із залученням зовнішніх можливостей. Т. Фішер пов'язує вибір зі стратегічною важливістю обраного товару для підприємства, так звану «ключовою компетенцією». Вчений вважає, що: «виведення з обігу відповідної послуги може призвести до втрати конкурентоспроможного «ноу-хау». Придбання зовнішніх послуг може спричинити високі трансакційні витрати, пов'язані, наприклад, з наглядом та заходами захисту стратегічно важливої новачії [8].

Але, можлива і інша ситуація, коли для виготовлення товару підприємству потрібно здійснити вагомі технологічні зміни у своєму виробництві із залученням додаткових потужностей та фахівців, тоді як інше підприємство вже поставило виробництво цього товару «на потік», зробило все для його успішного виготовлення, тобто цей товар вже став стандартним. Звісно, тоді вигідною трансакцією буде розміщення замовлення на виробництво у цього постачальника.

Ще одним критерієм для вибору організаційної форми виробництва є частота виготовлення товару. Якщо угода із замовником ТПП разова, або «пробна», немає сенсу виробляти його самостійно, якщо це потребує переустаткування та інших витрат, у тому числі трансакційних. В іншому випадку, тобто при налагодженні постійної співпраці із замовником, або укладанні кількох довгострокових контрактів на виробництво, трансакційні витрати будуть знижуватися і можливе виготовлення ТПП власними силами.

Висновки. На основі проведеного аналізу різних критеріїв вибору організації можна простежити тісну взаємозалежність між вибором ефективного способу організації та розміром трансакційних витрат. Якщо трансакційні витрати виробництва ТПП за межами фірми зависокі, це призводить до її інтегрування, тобто об'єднання постачальників або покупців, і навпаки, високі внутрішні трансакційні витрати виробництва спонукають підприємство до розділу або передачі деяких його функцій зовнішнім виконавцям. Тобто управлінська структура та розмір підприємства безпосередньо залежать від розміру трансакційних витрат.

Перспективи подальших досліджень слід спрямовувати на розробку чітких кількісних критеріїв для прийняття рішення про вибір ефективної бізнес-моделі на основі трансакційного аналізу.

Джерела та література:

1. Менар К. Теория организаций: разнообразие соглашений в развитой рыночной экономике / К. Менар // Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 191-241.
2. Шаститко А. Новая теория фирмы / А. Шаститко. – М. : Экон. фак-т МГУ им. Ломоносова; ТЕИС, 1996. – 244 с.
3. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // ЭКО: Экономика и организация промышленного производства. – 1993. – № 2. – С. 66-82.
4. Milgrom P. Economic Theories of the Firm: Past, Present, and Future / P. Milgrom, J. Roberts // Canadian Journal of Economics. – 1988. – № 21 (3). – P. 444-458.
5. Менар К. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований / К. Менар // Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 113-151.
6. Сосье С. Теория оптимального контракта: моделирование контрактных отношений / С. Сосье // Институциональная экономика / под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – С. 152-190. – (Высшее образование).
7. Уильямсон О. Экономические институты капитализма : Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. И. Уильямсон; [пер. с англ.]. – СПб. : Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
8. Фишер Т. М. Координация управления качеством в свете теории трансакционных издержек / Т. М. Фишер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 62-67.