

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.117:338.583:65

DOI: <https://doi.org/10.32782/2304-0920/4-89-1>**Горняк О. В.**

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІРМИ В ТЕОРІЇ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

У статті розкриваються особливості аналізу сучасної фірми теорією трансакційних витрат, яка досліджує фірму за такими напрямками: фірма як мережа контрактів, як управлінська структура, як зосередження матеріальних активів. Контрактні відносини, що складають економічну основу фірми, розвиваються під впливом загальних тенденцій розвитку економіки і внутрішніх процесів, які відбуваються всередині фірми. При цьому особливого значення набувають шляхи зниження трансакційних витрат. Серед них важливу роль відіграють організаційні форми економічної діяльності, тому управлінські структури повинні бути більш гнучкими і змінюватися у відповідності до змін у процесах виробництва та в уподобаннях споживачів. Структура конфігурації прав власності на активи регулює відносини фірми з постачальниками і забезпечує зниження рівня трансакційних витрат.

Ключові слова: фірма, мережа, трансакційні витрати, теорія трансакційних витрат, контракт, управлінська структура, матеріальні активи, права власності на активи.

Постановка проблеми. Сучасна фірма розвивається в умовах нестабільності та невизначеності під впливом суперечливо діючих різнонаправлених чинників. В той же час процеси мережевізації, інтернетизації, віртуалізації економічного простору створюють нові можливості функціонування і розвитку фірми, суттєво змінюють її поведінку, форми організації діяльності та взаємовідносини з постачальниками, споживачами, фінансовими установами та державними органами. Контрактація, складаючи економічну основу діяльності фірми, розвивається і вдосконалюється, що вимагає подальших досліджень природи фірми з точки зору теорії трансакційних витрат, яка трактує фірму як мережу контрактів, як управлінську структуру та як сукупність матеріальних активів відповідною структурою прав власності на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження фірми з точки зору трансакційних витрат проводили такі економісти як С. Архієреєв, С. Авдашева, О. Вільямсон, Р. Коуз, А. Олейнік, Н. Розанова, А. Шастітко й ін. У їх роботах розкрита сутність та структура трансакційних витрат, визначена роль контрактації у розвитку фірми, проаналізована структура контрактів, їх види і форми. Але динамічні зміни, що відбуваються в сучасній економіці суттєвим чином впливають на фірми, їх управлінські структури та права власності на активи. Визначення ролі цих процесів та необхідність комплексного аналізу фірм в контексті трансакційних витрат вимагають подальшого дослідження.

Мета статті полягає в комплексному аналізі сучасної фірми теорією трансакційних

витрат, визначенні особливостей такого аналізу та його напрямків у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна економіка, як відомо, є мережевою. Формування мереж на мікроекономічному рівні розпочалося ще в кінці XIX ст. на початку XX ст. Дослідження мережовості всередині фірми проводив Р. Коуз у своїй відомій праці «Природа фірми» [1], відкривши при цьому трансакційні витрати, за допомогою яких він визначив причини, природу та межі фірми.

Дослідження фірми як мережі контрактів базується на теорії трансакційних витрат і передбачає аналіз угод, які формують даний інститут. Контракти, що укладаються фірмою, як всередині, так і поза нею, є коротко- та довгостроковими, повними та неповними. Фірма укладає короткострокові контракти в умовах невизначеності, динамічних змін та обмеженого доступу до інформації. Довгострокові угоди характерні для періодів еволюційних змін, коли умови господарювання є більш-менш передбаченими, а інформація – більш-менш прогнозована і доступна. Це надає можливість значно знизити витрати, пов'язані з відновленням переговорів та переукладанням контрактів, але при цьому можуть зростати витрати по ризиках. Останні можна передбачити повними контрактами, які передбачають погодження всіх змін, які можуть бути на протязі дії контракту. Повний контракт збільшує витрати ex ante, але його виконання значно скорочує витрати ex post. Повні контракти базуються на повній раціональності та на знанні всієї доступної економічним контрагентам інформації. Неповні контракти визна-

чають найбільш загальні характеристики угод, методи відновлення переговорів. Вони забезпечують певну свободу дій кожному контрагенту, що є специфікацією угоди. Це знімає проблему опортунізму і знижує відповідні витрати. Умови функціонування реальних фірм характеризуються обмеженою раціональністю і наявністю опортунізму, що спричиняє труднощі виконання контракту [1, с. 67]. Пари цьому контракт повинен передбачати заходи проти учасників, що поставляють недостовірну інформацію, не дотримуються умов контракту, а також стимули для дисциплінованих учасників.

Фірма як мережа контрактів представляє собою не як виробнича функція, а як керувана мережа специфічних контрактів, у якій головними особливостями є обмежена раціональність, опортунізм та специфічність активів [1, с. 53]. При цьому основним видом діяльності фірми є контроль за виконанням контрактів, а її сутність зводиться до відносин учасників різних видів контрактів, які укладаються в мережах фірми і поза її межами. Але даний підхід надав можливість обґрунтувати різні форми організаційних структур, які застосовуються реальними фірмами. Йдеться про унітарні та мультидивізіональні структури, що свідчить про теоретичне та прикладне значення трактовки фірми як мережі контрактів.

Підозра, яка є важливим елементом опортунізму, урівноважується таким поняттям як довіра, яке можна трактувати як очікування неопортуністичної поведінки контрагента. Це своєрідне добровільне прийняття деяких зобов'язань. За таких умов можна здійснювати дуже складні трансакції, які передбачають високу специфічність активів. Довіра означає також взаємне пристосування і формування відповідної поведінки економічних агентів. В результаті значно знижуються витрати, пов'язані з системою заходів безпеки щодо підозри в опортунізмі [3, с. 91–92].

Довіра, таким чином, є результатом раціональних рішень і пошуку оптимального співвідношення витрат та вигадів від укладення угоди з даним контрагентом.

Р. Коуз трактував трансакційні витрати як витрати використання ринкового механізму [1].

В подальшому О. Вільямсон визначив структуру витрат, виділивши витрати взаємодій, переговорів, контролю за виконанням контрактів [4]. При цьому він дослідив, які організаційні структури фірми надають можливість знизити її трансакційні витрати. Для такого аналізу він виділив два типи взаємодій: координацію та мотивацію і два типи витрат: витрати координації та витрати мотивації.

Витрати координації пов'язані з організацією взаємодій між фірмами і всередині них. Якраз вони складають основу мереж, що формуються на мікрорівні. Це витрати

на вивчення ринку, на рекламу, визначення цін, витрати на передачу інформації, розробку планів, доведення завдань до працівників. Крім того, слід враховувати втрати від помилок, перекручення інформації, неправильних рішень.

Витрати мотивації складаються з двох типів витрат. Одні витрати пов'язані з асиметричністю інформації, другий тип витрат – з невиконанням зобов'язань. Класична та неокласична економічна теорія, як відомо, базується на принципі раціональної поведінки економічних агентів, який розробив А. Сміт, вивівши такий тип економічних агентів як «*homo economicus*» [5], який завжди приймає раціональні рішення, а якщо є відхилення від нього, то це можна пояснити різного роду випадковостями. Теорія витрат взаємодій також базується на даному принципі, але вводить принцип обмеженої раціональності для економічних агентів, що діють у реальній економіці і не можуть врахувати повною мірою інформацію про зовнішнє середовище. Йдеться не про доступ до інформації, а про обмеженість фізичних можливостей її обробки. Функціонування у невизначеному середовищі породжує опортуністичну поведінку економічних агентів, яка передбачає реалізацію особистого інтересу за рахунок приховування інформації та обману. Слід мати на увазі, що не всі економічні агенти є опортуністами, але вони ними можуть бути, оскільки мотивація приватним інтересом створює для цього передумови. Крім того, наявність опортунізму породжує невизначеність другого рівня: економічні агенти не впевнені щодо поведінки інших економічних агентів, навіть за умови підписання контракту, адже між взяттям зобов'язань і їх виконанням проходить певний час. Економічні агенти можуть приховувати інформацію під час підписання контракту та ігнорувати умови угоди під час його виконання. Таким чином, теорія витрат взаємодій вводить в дослідження економічних процесів таку категорію як підозра і трактує її в контексті механізму саморозвитку ринкової економіки і реалізації принципу обмеженої раціональності зменшення невизначеності і подолання підозри у відносинах контрагентів сприяє формування спільних організаційних форм, які мають мережевий характер і враховують різні види взаємодій фірм та фактори їх розвитку. Серед них виділяють взаємодії, що базуються на специфічності активів, складності угод, труднощах виміру ефективності, зв'язаності взаємодій, їх частоті і тривалості [9]. Якщо трансакційні витрати ростуть, угоди виводяться з ринку і реалізуються всередині різного роду спільних організаційних форм, а при подальшому зростанні трансакційних витрат угоди інтернаціоналізуються фірмою. При цьому комерційні відносини стають трудовими відносинами і на перший план виходять витрати координації. В умо-

вах невизначеності і динамічності економічного середовища вони надають можливість ефективно регулювати і швидко знімати конфлікти, а також швидко приймати рішення у порівнянні з умовами міжфірмового контракту.

Фірма, як організаційна структура в контексті витрат координації та взаємодій є не лише формою забезпечення трудової дисципліни, але й формою, що забезпечує досягнення нових знань, нового уміння, тобто того, чого окремі економічні суб'єкти не в змозі зробити, працюючи відокремлено один від другого [6, с. 280]. В сучасній економіці в процесі міжфірмових взаємодій особливого значення набуває довіра, яка може нівелювати підозру і підвищити ефективність взаємодії як всередині фірми, так і між фірмами.

Дослідження фірми як сукупності матеріальних активів базується на теорії некомплектних контрактів і передбачає визначення меж фірми. При цьому головна ідея заключається в тому, що спонукання залежить від структури прав власності на активи. Основу цього напрямку досліджень складають відносини фірми зі своїми постачальниками, вертикальна інтеграція та система спонукання. Теорія некомплектних контрактів використовує принципи обмеженої раціональності та симетричності інформації між агентами. Неповнота контрактів пояснюється не обмеженою раціональністю, а неможливістю заключити повний контракт, оскільки контроль за внеском кожного із учасників вимагає великих витрат. Трансакційні витрати і некомплектні контракти призводять до того, що вирішальною стає власність на матеріальні активи, яка надає власнику право контролю над активами та їх застосуванням.

Структура права власності стимулює намагання економічних агентів інвестувати в інтеграційні форми. Вигода від інтеграції заключається в тому, що мотиви фірми, яка придбає активи, пов'язані зі специфічними інвестиціями, які надають можливість збільшити права контролю, а зна-

чить, отримати більшу частку прибутку експост, що створюється цими інвестиціями [8]. Але слід мати на увазі, що і сама інтеграція вимагає зростання витрат, зважаючи на те, що мотиви придбаної фірми інвестувати специфічні активи значно зменшуються внаслідок скорочення її права контролю і частки прибутку, створеного власними інвестиціями [7, с. 421–429]. Таким чином, структура власності активів визначає поведінку фірми щодо їх побажання інвестувати у специфічні активи в залежності від того, яку позицію в інтегрованих формах вона займає.

Теорія трансакційних витрат і теорія некомплектних контрактів досліджують, перш за все, межі фірми, а також імплементацію та дотримання ринкових угод. Теорія трансакційних витрат досліджує при цьому специфічність активів і невизначеність ринкових трансакцій. Теорія некомплектних контрактів зосереджується на структурі власності активів та мотивації фірм інвестувати у розвиток. Дані підходи не розкривають ефективність інвестицій у людський капітал, що в сучасних умовах є недоліком, оскільки людський капітал є чи не найважливішим нематеріальним активом сучасної фірми. Межі фірми в контексті теорій трансакційних витрат та некомплектних контрактів визначаються лише матеріальними активами, що суттєво впливає на розкриття природи фірми. Фірма зводиться до змісту контрактів, тим самим вихолощується сутність фірми як організації і як колективу працівників.

Висновки і пропозиції. Дослідження фірми на основі теоретико-методологічних підходів теорії трансакційних витрат надає можливість комплексно проаналізувати причини, економічну природу, межі фірми. В сучасних умовах зміни в економіці породжують кардинальні зрушення як всередині фірми, так і у відносинах між фірмами. Мережевий характер сучасної економічної діяльності сприяє розробці теорії трансакційних витрат, поглибленню таких її напрямів як опортунізм у поведінці економічних агентів, підозра і довіра у відносинах контрагентів.

Список використаних джерел:

1. Coase R.H. The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, 1937. Vol. 4, № 16. Pp. 386–405.
2. Горняк О.В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання. Одеса : Астропринт. 2004. 228 с.
3. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций. Москва : Изд. Дом Гос. Университета ВШЭ, 2010. 340 с.
4. Вільямсон О.Е. Економічні інституції капіталізму. Фірма, маркетинг, укладання контрактів. Київ : АртЕк, 2001. 472 с.
5. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Москва : Соцэкгиз, 1962. 688 с.
6. Милгром П., Робертс Д. Экономика, организация, менеджмент. В 2-х т. СПб. : Экономическая школа, 1999.
7. Furubotn Eirik G., Richter Rudolf. Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. University of Michigan Press, 2010. 674 p.
8. Bondry B. Economics de la firme. Paris. La d'econvert. 2003.
9. Горняк О.В. Теорії фірми. Навчальний посібник. Одеса : Астропринт. 2010. 122 с.

References

1. Coase, R.H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica, New Series*, vol. 4, no. 16, pp. 386–405.
2. Hornyak, O.V. (2004). Firma v ekonomichniy teorii ta praktytsi hospodaryuvannya [Firm in economic theory and practice of management]. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)
3. Sheresheva, M.Yu. (2010). Formy setevogo vzaimodeystviya kompaniy [Forms of network interaction between companies]. Moscow: Izdat. dom GU HSE University. (in Russian)
4. Viliamson, O.E. (2001). Ekonomichni instytutsii kapitalizmu: Firmy, marketynh, ukladannia kontraktiv [Economic institutions of capitalism: Firms, marketing, contracting]. Kyiv: Artek. (in Ukrainian)
5. Smith, A. (1962). Issledovaniye o prirode i prichinakh bogatstva narodov [Goodwill of Nations. Studies on the nature and causes of the welfare of nations]. Moscow: Sotsekgiz. (in Russian)
6. Milgrom, P., Roberts, J. (1999). Ekonomika, organizatsiya, menedzhment [Economics, Organization and Management]. In 2 vols. SPb. School of Economics. (in Russian)
7. Furubotn, Eirik G., Richter, Rudolf (2010). Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics. University of Michigan Press.
8. Bondry, B. (2003). Economics de la firme. Paris. La d'econvert.
9. Hornyak, O.V. (2004). Firm theories. Odessa: Astroprint. (in Ukrainian)

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИРМЫ В ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Резюме

В статье раскрыты особенности анализа современной фирмы теорией транзакционных издержек, которая исследует фирму по таким направлениям: фирма как сеть контрактов, как управленческая структура, как сосредоточение материальных активов. Контрактные отношения, которые формируют экономическую основу фирмы, развиваются под влиянием общих тенденций развития экономики и внутренних процессов, которые происходят внутри фирмы. При этом особое значение приобретают пути снижения транзакционных издержек. Среди них важную роль играют организационные формы экономической деятельности, потому управленческие структуры должны быть более гибкими и изменяться в соответствии с изменениями в процессах производства и в предпочтениях потребителей. Структура конфигурации прав собственности на активы регулирует отношения фирмы с поставщиками и обеспечивает снижение уровня транзакционных издержек.

Ключевые слова: фирма, сеть, транзакционные издержки, теория транзакционных издержек, контракт, управленческая структура, материальные активы, права собственности на активы.

Hornyak Olha

Odesa I. I. Mechnikov National University

PECULIARITIES OF THE ANALYSIS OF THE COMPANY IN THE THEORY OF TRANSACTION COSTS

Summary

The company as a network of contracts is a manageable network of specific contracts based on limited rationality, opportunism and asset specificity. The main activity of the company is to monitor the implementation of contracts within the organization and outside it. The company as an organizational structure provides the achievement of new knowledge and new conditions, which are the result of the joint action of the members of the company's team and the trust between them. The company as a set of tangible assets represents a system of relations with suppliers in the process of vertical integration and inducement, implemented in the process of entering into incomplete contracts. Transactional costs and incomplete contracts imply that ownership of the tangible assets becomes crucial, and the structure of property rights encourages the development of integration processes and intercompany business. Contractual relationships, which constitute the economic basis of the company, develop under the influence of general trends in the economy and the internal processes of the company. At the same time, ways to reduce the transaction costs are of particular importance. Among them, organizational forms of economic activity play an important role, so the management structures should be more flexible and vary in accordance with changes in production processes and consumer preferences. The structure of the configuration of the property rights to assets regulates the company's relationships with suppliers and ensures a reduction in the level of transaction costs. The study of the company on the basis of theoretical and methodological approaches of the theory of transaction costs makes it possible to comprehensively analyze the preconditions, the economic nature, and the boundaries of the company. In today's environment, changes in the economy are causing dramatic shifts both within the company and between companies. The chain nature of modern economic activity contributes to the development of the theory of transaction costs, the deepening of such its directions as opportunism in the behavior of economic agents, suspicion and trust in the relations of counterparties.

Keywords: company, chain, transaction costs, theory of transaction costs, contract, management structure, tangible assets, asset ownership rights.