

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ПРАВА

УДК 330.303

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ

*О. А. Гриценко, доктор економічних наук, професор
Національний університет «Юридична академія України
імені Ярослава Мудрого»*

Здійснення будь-якої угоди передбачає перехід прав власності та отримання певних повноважень. Економічна доцільність кожної трансакції визначається розміром трансакційних витрат, які враховуються при укладанні правової угоди. Законодавчий акт можна розглядати як трансакцію між державою та іншими суб'єктами, що потребує трансакційних витрат особливого роду. Якщо розмір цих витрат буде занадто високим для конкретних суб'єктів, останні будуть ухилятися від виконання законодавчих норм.

Ключові слова: трансакційні витрати, трансакція угоди, трансакція управління, трансакція раціонування.

Актуальність проблеми. У процесі укладання угоди (контракту, правочину) не тільки здійснюється переміщення матеріального продукту, а й перш за все відбуваються перехід повноважень від одного суб'єкта до другого, позбавлення одних прав та отримання інших. Такий процес отримав назву «специфікація права власності», процедури якої забезпечують їх формування, розподіл, перерозподіл та захист. Може здатися, що людина придбає товар завдяки його корисним якостям, але останні можуть бути реалізовані тільки внаслідок отримання набору правочностей, тобто певних можливостей задовольняти свої потреби в конкретний спосіб. Наприклад, покупець придбає товар, при цьому він отримує можливість робити з ним ті чи інші дії (користуватися, передавати іншим особам, дарувати, заповідати тощо). Разом з тим продавець отримує право на гроші, спосіб використання яких визначається певним порядком. Тому в процесі обміну перш за все необхідно отримати права на річ. Чим складнішим за ознаками є сам товар (наприклад, нерухомість, цінні папери) або умови угоди (наприклад, ф'ючерсні договори), тим важливішими стають наслідки, що виникають після укладання угоди, яка стає лише первісною дією (*action*), головні ознаки котрої виявляються після (*trans*) її укладання. Угода, основний зміст якої полягає у формуванні, розподілу та розподілу повноважень, називається *трансакцією*. Укладання та виконання

будь-якої трансакції потребують певних трансакційних витрат, розмір яких визначатиме її економічну доцільність.

Актуальність проблеми дослідження трансакційних витрат визначається роллю, яку вони відіграють у процесі розміщення обмежених ресурсів та утворення різних типів економічних організацій. Завдяки трансакційним витратам процес надання прав власності стає першорядним чинником у визначенні економічної системи та структури політичних інститутів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія трансакційних витрат є фундаментальною проблемою інституціоналізму, в межах якої вона виконує методологічну функцію. Фундаментальні сторони трансакційних витрат досліджуються у працях Р. Коуза [3], Д. Норта [4], О. Шаститко [9], Т. Еггертсона [7], К. Менара [8], А. Аузана [1] та ін. Трансакційні витрати формування юридичних норм розглядаються в праці В. Табовцева [5].

Мета статті полягає в дослідженні структури трансакційних витрат та умов їх скорочення щодо підвищення ефективності та передбачуваності договірних відносин. Ігнорування трансакційних витрат при укладанні будь-якої угоди призводить до непередбачуваності економічної поведінки суб'єктів.

Виклад основного матеріалу. У класичному аспекті трансакцію визначають як відчуження та придбання індивідами прав майбутньої власності на матеріальні об'єкти (Дж. Коммонс). Історико-генетичний код трансакції закладено процесом виокремлення людини з природного середовища та уособленням від інших людей на основі розподілу праці. З тим, щоб адаптуватися до спільного життя у суспільстві, людина повинна докладати зусиль праці та волі, які передусім реалізуються у трансформаційних (виробничих) витратах, тобто тих, що перетворюють природні блага на ті, що задовольняють людські потреби. Трансформаційні витрати стають первісним (певною мірою прихованим) видом трансакційних витрат, оскільки визначають конкретні способи втілення праці та можливості людини, що в перспективі визначатимуть її права. У міру ускладнення взаємовідносин людей в трудовій діяльності виникають витрати, що узгоджують та організують спільні дії. Ці організаційні витрати стають елементом внутрішньої природи трансакційних витрат. У повному розумінні трансакційні витрати виникають тоді, коли первісними стають *не* економічні дії щодо створення благ, а правові умови взаємодії людей, тобто тоді, коли обмін перетворюється на трансакцію. У такий спосіб трансакційні витрати забезпечують адаптацію людей до оточуючого середовища та ухвалення найкращого рішення.

У процесі виконання трансакцій створюються рамки (обмеження) людської діяльності шляхом розроблення формальних і неформальних правил та механізмів примушування до їх дотримання. Незалежно від характеру трансакції включають три моменти – *конфлікт, залежність та порядок*. *Конфлікт* передбачає протилежні та взаємовиключаючі відносини між сторонами трансакцій (наприклад, продавець бажає продати подорожче, а покупець, навпаки, має

за мету придбати задешевше). Взаємозалежність відображає взаємне розуміння можливості збільшення свого добробуту або поліпшення свого становища тільки завдяки іншій стороні. Порядок передбачає сукупність процедурних дій, завдяки яким відбувається розподіл спільного виграшу між зацікавленими особами без порушення їх інтересів. Правові форми трансакції відображають її внутрішній зміст. *Контракт* означає необхідність поєднати протилежні (контр) дій (акти) певних суб'єктів. Протилежні інтереси узгоджуються завдяки *угоді*. Обговорення умов взаємодій відображається в *договорі*. Отримання певних прав та можливість їх реалізувати (чинити певні дії) породжують правову форму *правочину*. Кожна правова форма наповнює трансакцію специфічним змістом.

Слід розрізнити три види трансакцій, що характеризуються специфічним правовим становищем сторін угоди. *Трансакція угоди* (торговельна трансакція) здійснюється між суб'єктами, що мають однакове правове становище (тобто існує правова симетрія), при якому їх взаємна згода визначається власним інтересом та відповідною переговорною силою, що визначається специфічними ознаками правового статусу. Кожна сторона самостійно ухвалює остаточне рішення при укладанні угоди, хоча можлива неоднакова переговорна сила в разі особливого правового статусу (наприклад, унікальний фахівець може отримати певні додаткові переваги при прийнятті на роботу). У будь-якому разі в трансакції-угоди здійснюються добровільні угоди. Прикладами торговельної трансакції є відносини між кредитором та позичальником, взаємодії між найманим робітником та роботодавцем, поведінка законодавців на політичному ринку, коли законодавець віддає свій голос на підтримання певного законопроекту.

Трансакція управління (управлінська трансакція) передбачає взаємодію між суб'єктами на основі ієрархічних взаємовідносин, коли тільки одній стороні надається право ухвалювати рішення. У цій трансакції існує правова асиметрія, яка складається примусово (раб – рабовласник) або добровільно (правління акціонерного товариства – акціонери). Об'єктом управлінської трансакції є повноваження, які визначаються тією стороною угоди, що отримала владу. У процесі виконання управлінської трансакції відбувається обмін прав між суб'єктами, один з яких повинен їх здійснювати, отримуючи від цього певні переваги. Прикладом трансакції управління є законодавчий процес, при якому конкретні виборці передають право ухвалити юридичні правила суб'єкту – законодавцю. Після прийняття закону суб'єкти повинні дотримуватися ухвалених нормативних правил, в обмін на це отримують права на суспільний порядок, охорону навколишнього середовища тощо.

У *трансакції раціонування* залишається асиметричність правового становища сторін угоди, але не існує вертикальної (ієрархічної) субординації між суб'єктами. На відміну від управлінської трансакції суб'єкт трансакції раціонування, що має більше прав, не може самостійно визначати поведінку іншої сторони. Це стає можливим тільки на основі переговорів, обговорення їх умов,

висунення позовів тощо. Прикладом трансакції раціонування є рішення арбітражного суду з приводу спору, внаслідок якого розподіляються (раціоналізуються) права, обов'язки сторін, що звернулися до суду.

Здійснення будь-якої трансакції вимагає витрат, що складаються з витрат ресурсів, часу, зусиль, а також втрат, що виникають унаслідок неповного або неефективного контракту. Ці витрати отримали назву *трансакційних витрат*. Їх розмір та структура, з одного боку, визначаються видом трансакції, а з другого – дозволяють оцінити можливості та перспективи укладання угоди. Може виникнути ситуація, за якою трансакційні витрати є занадто високими, що унеможлиблює договірні відносини.

К. Ерроу порівняв трансакційні витрати з фізичним тертям: «Подібно до того, як тертя заважає руху фізичних об'єктів, розпорошуючи енергію у формі тепла, так і трансакційні витрати заважають переміщенню ресурсів до тих користувачів, для яких вони становлять найбільшу цінність «розпорошуючи» корисність цих ресурсів у ході економічного процесу. Подібно до того, як кожному відомому фізичному об'єкту надається така форма, яка сприяє або мінімізації тертя, або отриманню за рахунок його якого-небудь корисного ефекту (колесо, наприклад, слугує і тому, і іншому), так фактично і будь-який інститут виникає як реакція на присутність трансакційних витрат для того, мабуть, аби мінімізувати їх дію, збільшивши тим самим вигоди від обміну» [2, с. 28–29]. Трансакційні витрати гальмують рух прав, їх формування та розподіл між суб'єктами угоди. Трансакційні витрати зменшуються при обговоренні змісту будь-якого правового документа. Якби трансакційні витрати взагалі не існували, відпала б потреба у правових формах договорів. За словами Р. Коуза, в світі, де не існують трансакційні витрати, перерозподіл ресурсів (товарів, послуг) здійснюється незалежно від того, як ці права склалися. У такому суспільстві взагалі не виникає питання про специфікацію прав власності. Трансакційні витрати координують діяльність людей, визначаючи найбільш високу цінність тих чи інших прав.

Процес здійснення угоди в ринковому середовищі потребує певних дій, пов'язаних із пошуком інформації про всі сторони майбутніх взаємодій, проведенням переговорів, укладанням контрактів, їх захистом. Може виникнути ситуація, коли для укладання угоди необхідно залучити фахівців певної кваліфікації – оцінювачів, експертів, консультантів, юристів. У деяких випадках, наприклад, у разі необхідності до примусового укладання договорів або при порушенні умов угоди, виникає необхідність звертатися до суду. Всі ці дії пов'язані з трансакційними витратами. Найбільш поширеним є розподіл трансакційних витрат на:

- витрати пошуку інформації для здійснення трансакції;
- витрати вимірювання якісних та кількісних характеристик об'єктів трансакції;

- витрати ведення переговорів та укладення угод;
- витрати контролю за дотриманням угоди партнерами та попередження опортуністичної поведінки;
- витрати захисту угоди від посягання третьої сторони.

Витрати пошуку інформації для здійснення трансакції. Будь-яка господарська система характеризується невизначеністю умов ухвалення рішення. Це вимагає пошуку найвигіднішої ціни, якісних товарів та послуг, надійних партнерів та контрагентів угоди. Для цього необхідно зібрати достовірну інформацію, яка не є безкоштовним благом. Її пошук, збирання, оброблення потребують часу, матеріальних ресурсів та зусиль. Покупець, наприклад, може знайти найнижчу ціну, якщо зможе об'їздити різні місця або опитати багато людей. Але витрати часу, матеріальних ресурсів (наприклад, палива) можуть знецінити отриману вигоду. У сучасних умовах інформація має *масштабний* (її обсяг дуже великий), *складний* (вона потребує певних знань), *асиметричний* (кожна сторона має неоднакову кількість відомостей), *асинхронний* (суб'єкти отримують інформацію в різночасовому вимірі) та *нерелевантний* (інформація не завжди відображає поточну ситуацією) характер. Інформаційна складова багато в чому залежить від самого товару чи послуги. Значно простіше отримати інформацію про товари повсякденного попиту, ніж про товари довготривалого попиту. Ще складнішим є пошук інформації про послуги, корисний ефект яких буде достовірним через певний проміжок часу, наприклад, медичні, ремонтні, юридичні. Тому перед суб'єктом постає дилема – зібрати якомога більше інформації і в той же час зекономити ресурси на її пошук та оброблення. Ця суперечність вирішується різними шляхами залежно від місця суб'єкта у господарській системі. Наприклад, коли йдеться про покупця, то він шукає інформаційні повідомлення у фахових виданнях, інтернет-порталах, звертається до продавців-консультантів, залучає професійних посередників (експертів, фахівців, агентів). Якщо це робітник, то він отримує інформацію про вакантні робочі місця з газетних чи телевізійних оголошень, через агенції з працевлаштування. Продавці теж зацікавлені у скороченні витрат з боку покупців, оскільки великі витрати на пошук інформації з боку покупця зменшують його витрати на покупку. Тому виробники витрачаються на рекламу або встановлюють приблизно однакові ціни на товари відомих фірм.

Трансакційні витрати вимірювання зумовлені тим, що будь-яке благо має багато ознак, як фізичних, так і правових. Користування товаром або послугою означає споживання їх корисності. Наприклад, купівля автомобіля означає придбання потужності двигуна, внутрішнього та зовнішнього виглядів, кольору тощо. Послуга лікаря визначається його кваліфікацією, вмінням спілкуватися з пацієнтом та ін. Аби оцінити ці якості, необхідні ресурси, розмір яких залежить від категорії благ. З точки зору процедури вимірювання якісних характеристик всі блага розподіляються на певні категорії. До першої належать

ті, що не потребують значних витрат щодо визначення їх якості до укладання угоди. Їх часто називають пошуковими благами (*search goods*). До них відносять ті товари та послуги, які мають стандартизовані характеристики, які не потребують спеціальних знань та інформацію про які можна отримати візуально або прочитати на етикетці. Друга категорія – експериментальні блага (*experience goods*), тобто такі, корисність яких можна оцінити лише в процесі використання. На збільшення попиту на такі блага позитивно впливає надання права повернення, обміну товару, заміни певних частин у разі незадоволення споживача. Вимірювання якості цих товарів та послуг потребує надмірних трансакційних витрат, що впливає на скорочення попиту на ці блага. З метою зменшення трансакційних витрат для покупців та збільшення попиту продавці забезпечують гарантійне обслуговування, що виконує для покупця функцію страхування, сплата за яке означає передавання ризику продавцю. Найбільш складні процедури вимірювання здійснюються з третьою категорією – *довірчими (credence) благами*. Складність їх оцінювання зумовлена невизначеністю та неоднозначністю результату при їх використанні. Наприклад, споживання фармацевтичних препаратів розтягнуто в часі і тому достатньо важко оцінити їх якісні характеристики. Для довірчих благ характерні високі трансакційні витрати вимірювання як до, так і після продажу.

Інформація про характеристики блага розподіляється нерівномірно (тобто асиметрично) між контрагентами, тому та сторона, що має меншу інформацію, вимушена нести більш високі трансакційні витрати шляхом залучення та оплати праці експертів, консультантів. Це відтворює симетрію інформаційного становища сторін угоди. Найбільш загрозливою є асиметрія інформації про довірчі блага, оскільки це дозволяє виробнику зловживати цією інформацією та отримувати додаткову винагороду. Класичним прикладом довірчого товару можуть слугувати ремонт, медичне обслуговування. У продавців довірчих товарів виникають потужні стимули пропонувати ті послуги, які покупцеві не потрібні, наприклад, пройти непотрібне обстеження, приймати непотрібні ліки або проводити ремонт, в якому не було невідкладної необхідності.

Існують декілька способів зниження витрат виміру якісних характеристик довірчих товарів – установлення довгострокових стосунків з клієнтами і створення репутації.

При укладанні деяких видів угод якісні характеристики благ можуть бути невідомі обом сторонам, як покупцеві, так і продавцеві. У цьому разі обидві сторони будуть вимушені докладати надмірних зусиль на вимірювання та оцінювання предмета договору. З точки зору суспільства трансакційні витрати, яких зазнають обидві сторони угоди, призведуть до надлишкової інформації (*oversearching*), що матиме надмірний характер, оскільки сукупне

багатство не зростатиме. Надлишкова інформація може мати місце тоді, коли її збирає не та сторона, яка може її використати більш ефективно, або відбувається дублювання інформації, коли її збирають обидві сторони, або інформація отримується передчасно, тобто до того, як вона стане необхідною для ухвалення рішення.

Ні окремі суб'єкти, ні суспільство не зацікавлені в надлишкових витратах для отримання зайвої інформації. Тому виникає необхідність використовувати способи зменшення трансакційних витрат на вимірювання. Найбільш відомими способами попередити надлишкові витрати на вимірювання є гарантії, контракти з частковою участю або винагороди (*share contra*), торгова марка (*brand name*), репутація (*goodwill*).

Гарантії являють собою вимірювання якісних характеристик благ у процесі їх експлуатації. Це дозволяє економити витрати на вимірювання, оскільки виробнику найчастіше складно виявити можливі дефекти товару, тому він передає це покупцеві. Споживач отримує цю інформацію з мінімальними витратами в процесі користування даним товаром. У цьому разі вимірювання стає безоплатним побічним продуктом експлуатації блага. Продавець, який продає свій товар з гарантією, може збільшити ціну з урахуванням очікуваних витрат на ремонт, а також на величину, рівноцінну витратам на вимірювання покупцем.

Контракти з частковою участю або винагородою використовуються тоді, коли вимірювання якості продукту до покупки ускладнено або неможливо обома сторонами. Наприклад, продавець не може заздалегідь визначити дохід від продажу нового товару, оскільки невизначеним є попит на нього, а отже, і обсяг продажу. У цьому разі встановлюється частка виробника в загальному виторгу, з тим аби перекласти на нього ризик та оцінювання майбутнього результату. Контракт з частковою участю дозволяє знизити витрати на маркетингові дослідження ринку та обмежити помилки кожної сторони частково у загальній винагороді.

Торгова марка використовується у тих випадках, коли важко здійснити вимірювання в момент покупки та неможливо надати гарантії щодо обміну або ремонту дефектних товарів. Фірмовий знак надає інформацію про те, що виробник не припускається відхилення якісних ознак свого товару та здійснює постійний контроль за цим на стадії виробництва, тому споживачі можуть довіряти якості та не здійснювати самостійні вимірювання. Подібну функцію виконує репутація, яка гарантує незмінність, однорідність якості товару. Виробник несе витрати на створення та підтримку репутації шляхом постійного контролю за якістю. Ці витрати виробника виправдовуються тим, що втрата репутації потребує від нього значно більших витрат та збитків.

Витрати ведення переговорів та укладання угоди. В умовах невизначеності правильно укладений контракт дозволяє забезпечити сторонам угоди взаємовигідні результати. Повнота контракту визначається чіткістю виписаних прав та обов'язків при різноманітних ситуаціях, з тим аби знизити ризики втрат у процесі виконання контракту. Укладання абсолютно повного контракту є маловірогідним, тому в контракти закладається можливість вирішення конфлікту третьою стороною (наприклад, судом), якій надано право вирішувати спори. Сторона угоди може вимагати розірвання угоди на підставі виявлення її недоліків (наприклад, викривлена або недостовірна інформація) або виникнення непередбачених обставин, що роблять її виконання неможливим. Тому підготування, укладання контракту, звернення в разі необхідності до третьої сторони потребують суттєвих витрат часу, матеріальних та нематеріальних ресурсів. Трансакційні витрати пов'язані з процесом підготування угоди, проведення переговорів перед її підписанням, фіксацією всіх необхідних умов, перекладанням на конкретну мову в разі необхідності, реєстрацією, нотаріальним засвідчення тощо. У процесі розроблення контракту необхідно змоделювати майбутні дії сторін контракту при його виконанні або порушенні. Зміст контракту має бути зрозумілим для всіх учасників переговорного процесу. Це може збільшити час для ознайомлення з угодою або додаткових витрат на залучення необхідних експертів чи консультантів. На обрання способу підготування контракту та його типу впливають три моменти: частота виникнення певної ситуації, рівень невизначеності, специфічність об'єкта. Для часто повторюваних контрактів економія трансакційних витрат здійснюється на підставі розроблення типових або стандартизованих угод. Невизначеність умов виконання контракту потребує значно більшого розміру трансакційних витрат, оскільки вимагає більш чіткого розрахунку сценарію майбутніх подій, наприклад, оформлення договірних відносин стосовно інноваційного продукту. Специфічність об'єкта означає, що його цінність у межах певної трансакції вище за використання в будь-якому альтернативному використанні. Рисами специфічного блага можуть бути: особливості місця розташування (наприклад, наявність під'їзних доріг для розміщення торговельного закладу), специфічні характеристики обладнання (що можуть використовуватися в обмежених видах діяльності), характерні людські здібності (навички, знання, що не мають широкого поширення), наявність торгової марки (її упізнавання, репутація, бренди).

Витрати контролю за дотриманням угоди партнерами та попередження опортуністичної поведінки. Наявність такого виду трансакційних витрат обумовлена необхідністю забезпечити впевненість у збереженні і стабільності фізичних та правових характеристик товарів і послуг. До цих витрат належать витрати на охорону та протипожежну сигналізацію, інкасацію грошей, страхові виплати, використання захисників і адвокатів для судового розгляду,

витрати на позови і митні збори. Трансакційні витрати на захист контракту та попередження неправомірної поведінки починають виникати уже на стадії підготування контракту. Всі попередні витрати можна розглядати як моменти більш широкого визначення механізмів контролю, захисту та недопущення опортуністичної поведінки. Під останньою розуміють такі дії агентів контрактних відносин, що передбачають слідування своїм понад егоїстичним інтересам (*self-interest*), отримання односторонньої вигоди за рахунок партнера шляхом відхилення від дотримання умов угоди. Для опортуністичної поведінки характерні такі риси, як обман, хитрощі та підступність. В основі опортуністичної поведінки лежать суперечності економічних інтересів сторін угоди, невизначеність і непередбачуваність майбутніх подій та асиметричність інформації. Трансакційні витрати опортуністичної поведінки виникають унаслідок складності механізмів контролю за поведінкою контрагентів та складаються з утрат від несумлінних дій контрагентів та витрат на її попередження.

Опортуністичну поведінку можна попередити індивідуальними засобами, наприклад, спеціальним включенням певних пунктів у договори, збільшенням витрат на збирання достовірної інформації про контрагентів, використанням допоміжних технічних приладів контролю. Але такі індивідуальні засоби збільшуватимуть трансакційні витрати, ризики здійснення угод та знижуватимуть загальний виграш для суспільства. Більш ефективними стають централізовані механізми примусу, які представлені правовою системою. Судовий захист дозволяє компенсувати втрати однією зі сторін шляхом компенсації втрат, доводячи виграш потерпілої сторони до рівня, на якому ця сторона знаходилася в разі непорушення контракту.

Витрати захисту контракту від третьої сторони виникають у разі посягання на майно тих осіб, які не мають на це право. Це можуть бути рейдери, зловмисники, крадії, пірати. Значні витрати захисту від третьої сторони можуть обмежити взаємовигідні умови укладання договору або перешкоджати йому. Контракти можуть захищатися приватним чином, як однією, так і обома сторонами (наприклад, колектори за рішенням банку вимагають виконання банківського договору) або третьою стороною, якою можуть бути злочинні угруповання або державні органи. Економічно значно вигіднішим є передавання права використання примусового захисту контрактів державним органам. У цьому разі діє принцип економії від масштабу, оскільки за рахунок цього досягається економія трансакційних витрат як для суспільства в цілому, так і для окремих суб'єктів контрактних відносин.

Правовий механізм захисту контрактів уключає створення законодавства, системи законодавчих органів та юридичних посередників (судій, адвокатів, арбітрів тощо). Створення правової системи само потребує трансакційних

витрат, але в сукупності вони повинні бути нижчими за сукупність витрат, що здійснюються в кожному конкретному випадку окремими громадянами. У тих країнах, де правовий захист є слабким та непередбачуваним, виникають додаткові витрати застосування законів, обмеження корупції, запобігання політичного впливу.

Побудова нормативних моделей поведінки суб'єктів у правовому полі потребує особливих трансакційних витрат здійснення нормативно-правових актів. Ці трансакційні витрати розподіляються на індивідуальні (суб'єкти витрачаються на дотримання нормативнодозволеної моделі) та суспільні – вони пов'язані з діяльністю законодавця, який їх розробляє, контролює та захищає. В останньому випадку трансакційні витрати визначають обсяг фінансування всієї системи правоохоронних органів. У загальному вигляді до суспільних трансакційних витрат належать [6, с. 168–184]:

– *витрати ідентифікації нормативної ситуації*: аналіз параметрів дозволеної поведінки, формування тексту норми (витрати на законодавчі органи), її доведення до тих, кому вона адресована, розуміння тими, хто повинен її дотримуватися (наприклад, отримання тлумачення, звернення до адвокатів, юристів);

– *витрати ідентифікації факту порушення норми*: оцінювання дій з боку як спеціальних органів, що контролюють її виконання (наприклад, слідчого), так і тих індивідів, дії яких регулюються даною нормою. Наприклад, контроль за порушеннями податного законодавства передбачає здійснення моніторингу за діяльністю підприємців, роботу спеціальних державних служб;

– *витрати вибору санкцій*: фіксація варіантів порушення норми, оцінювання наслідків, аналіз варіантів покарання тощо. Витрати судового визначення санкцій за порушення норми складаються з таких компонентів: витрати обвинувача (витрати спостереження, вимірювання, фіксації факту порушення норми, виявлення порушника та збирання доказової бази), витрати підзахисного (оплата послуг адвоката, витрати його часу на участь у судовому процесі тощо), витрати функціонування суду. Відсутність однозначного зв'язку між санкцією та її порушенням може спонукати порушника до здійснення витрат впливу на суд (давання хабара, фабрикація матеріалів слідства, створення штучних доказів невинуватості), з тим аби домогтися мінімальної санкції.

– *витрати застосування санкцій* залежать від тривалості покарання, виду (адміністративні чи судові) та характеру санкцій (соціальне засудження, економічні втрати або кримінальне покарання). З точки зору економіки найбільш вартісними є кримінальні санкції, оскільки вони передбачають фінансування спеціалізованої пенітенціарної системи, що забезпечує обмеження участі порушника у суспільному житті на певний час.

Трансакційні витрати здійснення нормативно-правового акта не повинні перевищувати бюджетні обмеження, що формуються суб'єктом їх створення. У протилежному разі ухвалена норма взагалі не здійснюватиметься або використовуватиметься частково, що в кінцевому результаті призведе до збільшення несанкціонованих моделей поведінки.

Висновки. Трансакційні витрати забезпечують адаптацію кожного конкретного суб'єкта до суспільновизначених умов життєдіяльності. Це може бути контракт між двома рівноправними індивідами або угода між окремим суб'єктом (або їх угрупованням) та владно уповноваженим органом (наприклад, державою). Найважливішою сферою реалізації трансакційних витрат стає правова система. Але навіть у своєму найкращому варіанті вона може бути неефективною та недосконалою, оскільки трансакційні витрати на її функціонування взагалі можуть не досягнути соціальнонеобхідного розміру. Це може бути пов'язано із тим, що, по-перше, судові процедури мають складний характер і потребують значних витрат на їх існування, що не завжди можуть бути повністю сплачені. По-друге, правові норми мають загальний характер (особливо в умовах кодифікаційного права) і їхнє пристосування до конкретної ситуації потребує значних витрат. По-третє, судді не завжди можуть мати спеціальні знання при вирішенні судових справ, а тому необхідні значні витрати на залучення фахівців певної кваліфікації. По-четверте, не завжди можна попередити можливість використання судами корупційних схем, зловживання владою, інформацією тощо, запобігання яким потребує значних витрат.

ЛІТЕРАТУРА

1. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория : учебник / кол. авт. ; под ред. А. А. Аузана. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 447 с.
2. Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) / Р. И. Капелюшников – М. : ИМЭМО, 1990 – 86 с.
3. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз ; пер. с англ. Б. Пинскера – М. : «Дело ЛТД» при участии изд-ва «Catallaxu». – 1993. – 192 с.
4. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюби. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
5. Тамбовцев В. Л. Экономическая теория институциональных изменений / В. Л. Тамбовцев – М. : ТЕИСЮ, 2005. – 542 с.
6. Тамбовцев В. Л. Право и экономическая теория : учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 224 с.
7. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 408 с.

8. Экономика трансакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика : учебник ; под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с.
9. Шаститко А. Е. Неинституциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко – М. : Экон. фак-т, ТЕИС, 1998. – 424 с.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Гриценко Е. А.

Осуществление любого договора предусматривает переход прав собственности и получение определенных полномочий. Экономическая целесообразность каждой трансакции определяется размером трансакционных издержек, которые учитываются при заключении правового договора. Законодательный акт можно рассматривать как трансакцию между государством и другими субъектами, которая предполагает наличие трансакционных издержек особого рода. Если размер этих расходов будет слишком высоким для конкретных субъектов, последние станут уклоняться от выполнения законодательных норм.

Ключевые слова: трансакционные издержки, трансакция сделки, трансакция управления, трансакция рационирования.

THE ECONOMIC THEORY OF TRANSACTION COSTS

Grytsenko O. A.

The implementation of any agreement provides for the transition of property rights and the receipt of certain powers. The economic feasibility of each transaction is determined by the size of transaction costs, which are accounted for at the conclusion of a legal agreement. A legislative act can be considered as a transaction between the state and other entities, which implies the existence of transaction costs of a specific type. If the size of these costs will be too high for specific subjects, the latter will evade legal norms.

Keywords: transaction costs, transaction of bargain, transaction of management, transaction of rationing.