

Т. К. Кузнецова,  
к. е. н, доц. кафедри менеджменту і маркетингу,  
Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України

## ВПЛИВ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

*У статті розглянуто теоретичні засади трансакційних витрат, основні складові ціни підпорядкування закону та запропоновано дві моделі: аналізу складових ціни підпорядкування закону та впливу ціни підпорядкування закону на прибутковість підприємств.*

*The article focuses on the theoretical base of transaction expenditures, the main ingredients of the price of the law subordination. It delivers two models: the analysis of ingredients of the price of the law subordination and the influence of the price of the law subordination upon the enterprise income.*

*Ключові слова: трансакційні витрати, ціна підпорядкування закону, ціна позалегалності, економетрична модель.*

### ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Існування трансакційних витрат визнається усіма вченими-економістами, але ще й досі не існує загальноприйнятої відповіді на фундаментальні питання щодо цієї економічної категорії, а саме:

- що таке трансакційні витрати;
- чому вони існують і які форми їх існування;
- як їх вимірювати;
- який вплив вони мають на ефективність функціонування фірм.

Відповідь на перше питання намагаються дати представники двох підходів: неокласичного і прав власності [1]. У кожному з них існують різні тлумачення сутності трансакційних витрат, а отже, жоден з них не дає чіткого формулювання цієї категорії. Саме тому пропонуємо таке визначення: трансакційні витрати — це витрати на встановлення, захист та обмін прав власності.

Відсутність загальноприйнятого тлумачення сутності трансакційних витрат зумовила виникнення різних теорій, які пояснюють причини і форми їх існування. Найпоширенішими з них є теорія трансакційних витрат, теорія суспільного вибору, теорія угод, контрактна теорія фірми та двофакторна модель трансакційних витрат. Автори цих теорій зосереджуються на певних ґрунтовних (на їх погляд) формах трансакційних витрат і за допомогою цих форм намагаються пояснити причини їх існування.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Найчастіше в економічній теорії досліджують такі форми трансакційних витрат: витрати пошуку інформації, витрати на здійснення переговорів та укладання угод, витрати на

визначення якості товарів і послуг, витрати специфікації та захисту прав власності та витрати опортуністичної поведінки.

Саме на цих формах базуються найбільш чіткі й обґрунтовані класифікації трансакційних витрат. Це класифікація О. Вільямсона [2], в якій трансакційні витрати розподіляються на ті, що виникають до та після укладання угоди; класифікація С. Архієреєва [3], яка розвиває і доповнює класифікацію О. Вільямсона з урахуванням особливостей економіки України, та класифікація Е. де Сото [4], в якій трансакційні витрати розподіляються на ціну підпорядкування закону і ціну позалегалності.

Класифікація Е. де Сото є найбільш прийнятною для визначення впливу трансакційних витрат на ефективність діяльності окремого підприємства і пояснення вибору інституційного середовища (легального чи позалегалного) існування. Дослідники (за винятком С. Архієреєва) зазначають виключно негативний характер трансакційних витрат і не обчислюють величину цих витрат, притаманних конкретному підприємству, та ступінь їх впливу на ефективність його функціонування.

За Е. де Сото, трансакційні витрати розподіляються на дві складові: ціну підпорядкування закону і ціну позалегалності. Оцінити вплив "трансакційного тягаря" на ефективність діяльності підприємств можна за допомогою ціни підпорядкування закону, яка складається з витрат доступу до закону та витрат продовження діяльності у межах закону. До перших належать витрати на реєстрацію підприємства (юридичної особи), на отримання ліцензії, на відкриття рахунку в банку, на отримання юридичної адреси та виконання

інших формальностей. Другі витрати пов'язані з необхідністю сплати податків, виконання вимог закону у сфері трудових відносин (тривалість робочого дня, мінімальна зарплата, соціальні гарантії), сплати судових витрат при розв'язанні конфліктів у межах легальної судової системи. Загальновідомо, що багато підприємств і фірм, не витримуючи податкового й часто мінливого законодавчого тиску, йдуть у нелегальну економіку. Причиною цього є високі трансакційні витрати, пов'язані з діяльністю у межах законодавства.

Але здійснення угоди в позалегалному секторі також пов'язане з витратами — "ціною позалегалності" [4].

Е. де Сото наводить такі елементи "ціни позалегалності":

1. Витрати, пов'язані з ухилянням від правових санкцій. Містять оплату послуг податкових та фінансових консультантів, доходи, втрачені внаслідок "подвійної бухгалтерії".

2. Витрати, пов'язані з трансфертом доходів. Усі без винятку економічні суб'єкти сплачують непрямі податки та інфляційні податок (у першу чергу, це стосується використання виключно готівки) при позалегалних обмінах. Але трансферти мають однобічний характер — позалегалні суб'єкти не можуть звернутися до держави за захистом прав власності.

3. Витрати, пов'язані з ухилянням від податків і нарахувань на зарплату. Всі вони знижують стимули до заміщення праці капіталом і технічного переозброєння. Дешева праця "розбещує" підприємство. Крім того, вираш від несплати ПДВ обмежує сферу позалегалної діяльності тільки крайніми ланками виробничого ланцюга — роздрібною торгівлею і початковими етапами обробки сировини.

4. Витрати, пов'язані з відсутністю законодавчо зафіксованих прав власності. Передача правочинності власності можна тільки обмеженій кількості осіб, серед яких не обов'язково перебуває покупець, готовий сплатити найвищу ціну. До того ж цей капітал неможливо використовувати як заставу, інвестувати в нього, вільно продати, а іноді навіть просто передати у спадок.

5. Витрати, пов'язані з неможливістю використання контрактної системи. Позалегална процедура укладання контрактів перешкоджає реалізації довгострокових угод, у яких бере участь велика кількість економічних суб'єктів. Адаже стимулом для вкладання коштів у довгостроковий проект є впевненість у тому, що за будь-яких обставин права інвесторів будуть захищені [6].

6. Витрати, пов'язані з виключно двостороннім характером позалегалної угоди.

7. Витрати доступу до позалегалних процедур розв'язання конфліктів.

Легальна судово-правова система має низку субститутів — родинні та мафіозні механізми вирішення конфліктів. Використання цих альтернатив пов'язане з витратами на підтримання доброзичливих стосунків з численними родичами, земляками та іншими "своїми" людьми, що потребує часу та коштів для надання знаків уваги і обміну послугами; звернення за послугами до виконуючої функції судових і силових структур мафії, зумовлене необхідністю спла-

ти своєрідного податку [1].

Рішення щодо вибору економічним суб'єктом інституційного середовища для свого бізнесу — легального чи позалегального — визначається співвідношенням ціни підпорядкування закону з ціною позалегалітності.

Мета дослідження полягає у визначенні найвагоміших складових ціни підпорядкування закону та оцінці її впливу на прибутковість підприємств.

## ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

За допомогою методів експериментальних оцінок і статистичних розрахунків визначено витрати доступу до закону українських підприємств, було опитано 90 підприємств-респондентів у Києві, Донецьку, Дніпропетровську та Запоріжжі. Дослідження свідчать, що витрати на реєстрацію товариства з обмеженою відповідальністю становлять 240 дол. США (7-30 днів), відповідно витрати на реєстрацію за допомогою посередницької фірми — 350—600 дол. (4—15 днів). Реєстрація закритого акціонерного товариства коштує 1500 — 1900 дол. (35 днів — 3 місяця), а за допомогою посередницької фірми — 3000—5000 дол. (18—30 днів).

Як показали дослідження Світового Банку [5], у 2007 р. середні витрати доступу до закону для українського підприємства становили 97,3 дол. (у тому числі 33 дол. — це неофіційно сплачені кошти), а частина витрат продовження діяльності у межах закону, оцінена як фінансові втрати через інспекційні заходи, дорівнювала в середньому 117,8 дол. Якщо ж згадати, що платежі до бюджету сягають 40 % доходу (а це також витрати, пов'язані із продовженням діяльності у межах закону), то стає зрозумілим, що, по-перше, ціна підпорядкування закону є доволі високою і, по-друге, левова частка "трансакційного тягаря" припадає на податкову складову. Наші дослідження свідчать, що суттєвою складовою ціни підпорядкування закону в умовах України є дотримання вимог податкового законодавства. Так, сума податків та зборів від суми доходу становить від 21 до 35 %. Саме цим пояснюється низький рівень застосування норм закону для забезпечення повсякденного функціонування підприємств. Майже всі автори розглядають вплив одного або декількох податків на ефективність діяльності підприємства чи його прибутковість. Але більшість законотворчих підприємств сплачують не 1 чи 2 податки, а понад 10 податків та зборів. Тобто доцільним є дослідження сукупного впливу податкового тиску на підприємства, оскільки саме в цьому випадку можна дослідити синергетичний ефект від сумісного впливу податків.

Для оцінки впливу ціни підпорядкування закону було розроблено методичні рекомендації.

На першому етапі здійснюється оцінка ефективності роботи підприємства, визначається величина ціни підпорядкування закону та її складових. Мета етапу — формування інформаційного масиву для побудови економетричних моделей та створення статистичної бази для подальшого аналізу.

На другому етапі оцінюються значущість складових ціни підпорядку-

вання закону. Мета етапу — побудова економетричної моделі ціни, підпорядкування закону і визначення її найсуттєвіших складових.

На третьому етапі здійснюється оцінка впливу основних складових ціни підпорядкування закону на прибутковість підприємств. Мета етапу — побудова економетричної моделі для визначення ступеня впливу ціни підпорядкування закону.

Розроблені методичні рекомендації було апробовано на підприємствах дорожньої галузі. Аналіз фінансового стану цих підприємств за період з 2000 по 2007 рік здійснювався за показниками майнового стану, рентабельності, ліквідності, фінансової стійкості та ділової активності.

Оцінка ефективності засвідчила, що протягом досліджуваного періоду всі підприємства працювали нестабільно.

Було побудовано економетричну модель (1), до якої в якості залежного фактора включено ціну підпорядкування закону, а в якості незалежних факторів увійшли податок на додану вартість, податок на прибуток, соціальні відрахування та адміністративні витрати.

$TYAGAR = 1,015409277 \cdot ADM_{0,4326557487} * VAT_{0,4821704674} * SOC_{0,3058248766} * PROT_{0,02457605771} \quad (1)$

де  $TYAGAR$  — ціна підпорядкування закону, тис. грн.;

$PROT$  — податок на прибуток, тис. грн.;

$SOC$  — відрахування на соціальні заходи, тис. грн.;

$VAT$  — податок на додану вартість, тис. грн.;

$ADM$  — адміністративні витрати (за вилученням тих, які не є трансакційними), тис. грн.;

$C$  — константа, яка визначає ступінь впливу факторів, що не увійшли до моделі.

Оцінка моделі на адекватність здійснювалися за множинними коефіцієнтами детермінації  $R^2$  і  $R^2$ , F-статистикою та середньою квадратичною похибкою. Високі значення коефіцієнтів  $R^2$  і  $R^2$  ( $R^2 = 0,9994$ ,  $R^2 = 0,992$ ), F-статистики (5438,93) і низьке значення середньої квадратичної похибки (0,23) підтверджують адекватність моделі.

Статистична значущість складових, що увійшли до моделі, також підтверджена відповідними тестами (середня квадратична похибка коефіцієнта регресії, t-статистика, P).

Модель (1) дала змогу оцінити вплив складових ціни підпорядкування закону та з'ясувати, що:

— зростання адміністративних витрат на 1 % збільшує ціну підпорядкування закону на 0,43 %;

— зростання ПДВ на 1 % збільшує ціну підпорядкування закону на 0,48 %;

— зростання соціальних відрахувань на 1 % збільшує ціну підпорядкування закону на 0,31 %;

— зростання податку на прибуток на 1 % збільшує ціну підпорядкування закону на 0,025 %;

Було оцінено сукупний вплив факторів на величину ціни підпорядкування закону. З'ясовано, що при зменшенні податку на додану вартість на 3 % і податку на прибуток на 5 % та одночасному збільшенні адміністративних витрат на 1 % і соціальних витрат на 1

%, ціна підпорядкування закону збільшується на 0,8 %.

Результати проведеного економетричного аналізу свідчать, що найвагомішими складовими ціни підпорядкування закону є адміністративні витрати, а також податкова складова, до якої увійшли податок на додану вартість, податок на прибуток, інші податки та збори. Тому на третьому етапі було побудовано економетричну модель, за допомогою якої досліджувався вплив найвагоміших складових ціни підпорядкування закону на прибутковість підприємств.

Модель (2) має наступний вигляд:  
 $NPROF = 3,64326 * TAXE_{-1,068571} * ADM_{-0,754974} \quad (2)$

де  $NPROF$  — чистий прибуток, тис. грн.;

$TAXE$  — податкова складова ціни підпорядкування закону, тис. грн.;

$ADM$  — адміністративні витрати, тис. грн.

Високі значення коефіцієнтів  $R^2$  (0,873648),  $R^2$  (0,82344) і F-статистики (13,41714), а також низьке значення середньої квадратичної похибки (0,31) підтверджують адекватність моделі.

Оцінка тестів параметрів моделі також підтверджує їх статистичну значущість.

Наведена модель (2) дала змогу дійти висновку, що за зростання податкової складової на 1 % чистий прибуток спаде на 1,07 %, а якщо адміністративні витрати зростуть на 1 %, то чистий прибуток зменшиться відповідно на 0,75 %. Сумісний вплив зміни обох факторів призведе до зменшення прибутку на 1,82 %.

## ВИСНОВКИ

Розроблені методичні рекомендації можуть бути використані фахівцями сфери управління різних рівнів для оцінки впливу змін податкового законодавства та інших регуляторних заходів на прибутковість підприємств, а також підприємствами для прогнозування свого прибутку при зміні ставок основних податків та зміні величини адміністративних витрат.

## Література:

1. Олейник А. Н. Институциональная экономика: Уч. пособ. — М.: ИНФРА, 2000. — 416 с.
2. Уильямсон О. Экономические институты капитализма // Фирмы, рынки и отношенческая контрактация. — СПб.: Лениздат, 1996. — С. 55—59.
3. Архиреев С. И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. — Харьков: Бизнес-Информ, 2000. — 288 с.
4. Де Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире. — М.: Catalax, 1995. — С. 178, 187—189.
5. Вартість ведення підприємницької діяльності, Україна, 2007 р. (Дослідження здійснено Світовим Банком): 36. Соціол. досл. підготовлений прогр. "Партнерство за прозорістю", 2007 р. Development Alternatives, Inc. USAID. — 95 с.
6. Olson M. The Hidden Path To A Successful Economy // The Emergence of Market Economies in Eastern Europe. Ed. By C.Clague, G.Rausser Cambridge: Blackwell, 1992. — P. 65.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2009 р.