

## ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ТОВАРІВ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

### APPROACHES TO INDUSTRIAL GOODS CLASSIFICATION: THE INSTITUTIONAL ASPECT

**Попадинець О.В.**

кандидат економічних наук, доцент,  
доцент кафедри економічної теорії та права,  
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

**Яцина В.В.**

кандидат економічних наук,  
доцент кафедри загальної економічної теорії,  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

*Проаналізовано основні підходи до класифікації товарів промислового призначення за різними ознаками. Обґрунтовано необхідність визначення класифікаційних критеріїв розподілу товарів за рівнем їх специфічності. Запропоновано розмежування товарів промислового призначення за атрибутами трансакції на ідіосинкратичні, недосконало імітуємі та стандартизовані.*

**Ключові слова:** товари промислового призначення, атрибути трансакції, ідіосинкратичний товар, недосконало імітуємі товар, стандартизований товар.

*Проанализированы основные подходы к классификации товаров промышленного назначения по различным признакам. Обоснована необходимость определения классификационных критериев распределения товаров за уровнем их специфичности. Предложена разделение товаров промышленного назначения по атрибутам трансакции на идиосинкратические, несовершенно имитируемые и стандартизированные.*

**Ключевые слова:** товары промышленного назначения, атрибуты трансакции, идиосинкратический товар, несовершенно имитируемый товар, стандартизованный товар.

*The basic approaches to the classification of the manufactured goods on various grounds. The necessity of determining the classification criteria for the allocation of goods over the level of their specificity. The proposed separation of industrial goods according to the transaction attributes to idiosyncratic, imperfectly imitated and standardized.*

**Keywords:** industrial goods, transaction attributes, idiosyncratic goods, imperfectly imitated goods, standardized goods.

**Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Виробництво є життєво важливим процесом для людства взагалі та кожної окремої людини. Його результативність визначає рівень життя та добробуту суспільства, забезпеченість пересічного громадянина споживчими товарами поточного та тривалого використання. Виробничий процес є надзвичайно складною системою, яку досліджують представники практично всіх економічних наук. Як відомо, виготовлення споживчих товарів є кінцевою метою господарської діяльності. При цьому обов'язковим є використання як предметів праці (сировина, енергоносії, напівфабрикати тощо), так і засобів праці, або товарів промислового характеру [1]. Розмаїття товарів промислового призначення та широта даного поняття зумовили цілу низку

їх класифікацій. Разом з тим, рівень теоретичної розробленості питань аналізу цієї категорії з точки зору інституціональної теорії лишається недостатнім. Саме характеристики трансакції, а особливо їх найважливіший компонент – специфічність активів, здатні формувати переваги виробництва згрупованих на їх підставі товарів промислового призначення. Тому визначення класифікаційних критеріїв розмежування товарів за рівнем їх специфічності є актуальним і практично значимим дослідженням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій**, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичну основу досліджень, присвячених питанням сутності товарів промислового призначення та їх класифікації складають праці таких науковців, як Ф. Котлер (Kotler, 1995), О. Оснач, В. Свят-

ненко, О. Телетов, та ін. Трансакційний аспект дослідження активів з точки зору їх специфічності та інших атрибутів трансакції представлено у роботах С. Архієреєва, Р. Капелюшнікова, Дж. Коммонса (Commons, 1931), Я. Кузьминова, К. Менара (Menard, 1997), П. Мілгрорма (Milgrom, 1999) та Дж. Робертса (Roberts, 1999), О. Уільямсона (Williamson, 1996), Т. Фішера (Fisher, 1999), М. Юдкевича та багатьох інших вчених.

**Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми**, яким присвячується зазначена стаття. Незважаючи на вагомий здобутки науковців, подальшого вивчення потребує розгляд проблемних питань щодо аналізу товарів промислового призначення за сукупністю характеристик проведення трансакцій. Недостатня розробленість цих питань світовою науковою спільнотою та практична значущість останніх для ефективної діяльності промислових підприємств обумовили вибір теми дослідження та окреслили коло питань.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є розробка класифікації товарів промислового призначення за атрибутами трансакції, що дасть змогу ранжувати товари за рівнем їх специфічності за трьома групами для подальшого обрання найефективнішого способу організації виробничого процесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження** з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Різні вчені характеризують товари промислового призначення в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Відмінність ринку товарів промислового призначення від ринку товарів широкого споживання, на думку Ф. Котлера, полягає у таких характеристиках:

- менша кількість покупців;
- зростання питомої ваги покупців;
- географічна сконцентрованість учасників;
- попит на товари промислового призначення є похідним від попиту на товари кінцевого споживання;
- попит на товари промислового призначення є нееластичним та має властивість різкого скорочення;
- покупці товарів промислового призначення є кваліфікованими фахівцями у відповідній галузі [2].

Зважаючи на це, Ф. Котлер пропонує класифікувати товари промислового призначення в залежності від їх відносної цінності та ступеню участі у виробничому процесі. На основі цих критеріїв науковець запропонував таку класифікацію:

- 1) матеріали та деталі (сировина, напівфабрикати та деталі);
- 2) капітальне майно (стаціонарні споруди та допоміжне устаткування);
- 3) допоміжні матеріали та послуги [2, с. 252].

Але, на наш погляд, ця класифікація є дещо узагальненою, та не відображає належним чином багатьох факторів впливу деяких крите-

ріїв на прийняття рішення про виробництво певних благ. Так, дослідження економічної сутності товарів промислового призначення, дозволило встановити, що корисність товару такого типу відчувається кінцевим споживачем через якість та витрати споживання кінцевих благ. У свою чергу, позитивні результати виготовлення товарів промислового призначення безпосередньо залежать від якості та ефективності проведення трансакцій всіма учасниками виробничої діяльності, тобто, під час складання класифікації товарів промислового призначення є вкрай необхідним врахування впливу трансакційних характеристик (атрибутів проведення трансакцій).

В економічній літературі товари промислового призначення найчастіше класифікують за такими критеріями:

- швидкість перенесення вартості (споруди і капітальне устаткування, допоміжне устаткування, деталі та компоненти, оброблені матеріали, сировина та промислові послуги);
- роль продукту у виробництві (матеріали і деталі, капітальне устаткування та допоміжні матеріали та послуги);
- вартість товару промислового призначення;
- рівень прийняття рішення про купівлю (високий або низький) [3].

Проаналізувавши класифікаційні розробки науковців [3–5] можна систематизувати товари промислового призначення наступним чином (див. табл. 1).

Не виникає сумнівів, що позитивні результати виробництва та реалізації товарів промислового призначення безпосередньо залежать від ефективності та якості проведення трансакцій учасниками виробничої діяльності.

Вперше поняття трансакції було введено Дж. Комонсом, який зазначив, що «це не обмін товарами, а відчуження і присвоєння прав власності, створених суспільством» [6]. Т. Фішер об'єднує цим визначенням не лише передачу майнових прав між фізичними і юридичними особами, а й кожному передачу товарів і послуг [7]. Кожна трансакція відрізняється від інших своїми характеристиками, тобто, атрибутами, до яких належать:

1. Специфічність активів, що необхідні для здійснення трансакції.
2. Частота здійснення трансакції та її повторюваність у часі.
3. Складність трансакції та невизначеність щодо наступних дій.
4. Розмір трансакції.
5. Складність вимірювання результатів трансакції.
6. Взаємозв'язок з іншими трансакціями.

Детально розглянемо кожний атрибут [8; 9]. Відомий інституціоналіст Р. Капелюшніков специфічним називає той ресурс, цінність якого в коаліції вище, ніж поза її межами [10]. На думку Я. Кузьминова та М. Юдкевича спе-

цифічні активи створюються під певну трансакцію і їх альтернативне використання є менш вигідним і пов'язано з втратами [11]. Ефективне використання специфічного активу, як зазначає С. Архієреєв, неможливе при виробництві продукції, відмінної від їх безпосереднього призначення, і тому специфічність активів є фактором, що суттєво підвищує ціну виробленої за допомогою таких активів продукції [9, с. 13–14]. Згідно О. Уільямсону, специфічним вважається актив, що має особливу цінність при виконанні певного контракту і який важко продати або знайти йому альтернативне застосування [12]. Ідею

специфічності вчений доповнює ідеєю повторного використання і справедливо вважає, що чим менше можливість використання активу в іншій трансакції, тим більш безповоротні стають інвестиції, що вкладені в нього та сама трансакція буде більш специфічною.

У своєму дослідженні О. Уільямсон виділяє п'ять компонентів специфічності активів:

- 1) за місцем розташування активів;
- 2) фізична специфічність (активи особливого виготовлення або використання);
- 3) цільові активи (створені для конкретного споживача);

Таблиця 1

**Класифікація товарів промислового призначення**

Класифікаційна ознака	Тип товару	Характеристика та особливості товару
За призначенням	Споживчого призначення	Продаються кінцевому споживачеві та переносять свою вартість повністю на готову продукцію
	Виробничо-технічного призначення	Придбаються на підставі відповідних стандартів та конструкторської документації. Основні чинники при покупці: ціни і технічне обслуговування
Спосіб виготовлення	Стандартизовані	Велика кількість покупців та продавців
	Унікальні	Обмежена кількість покупців та продавців, попит на ці товари обмежений
Термін використання	Короткочасного використання	Широко використовуються у виробництві
	Тривалого використання	Переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами
Характер використання, швидкість перенесення вартості і рівень обробки	Капітальне майно і основне устаткування	Висока вартість, попит на ці товари нееластичний та обмежений. Тривалий термін використання. Високий рівень ухвалення рішення про закупівлю. Переносять свою вартість на вартість готової продукції частинами. Невелика кількість продавців. Основні чинники при покупці: висока якість та ефективність використання. Потреба в додатковому обслуговуванні. Тривали переговори з приводу умов постачання.
	Сировина і основні матеріали	Непомітні в готовій продукції. Замовлення носять повторний характер. Мають значення при покупці ціна та технічне обслуговування. Переважно продаються кінцевому споживачеві.
	Комплектуючі вироби і напівфабрикати	Повністю входять в готовий товар. Переносять свою вартість на вироби повністю. Широко використовуються у виробництві. Купуються безпосередньо у виробника.
	Деталі	Підприємства отримують їх на основі галузевої кооперації.
	Вузли	Важливий чинник при закупівлі – якість та надійність постачань.
	Агрегати	
	Допоміжне устаткування	Строк використання та рівень цін нижче, ніж на основне устаткування. Не входить до складу готової продукції, а забезпечує здійснення процесу виробництва. Продукція стандартизована. Попит носить широкий характер. Продаж через збутову мережу.
Допоміжні матеріали	Не входять до складу готової продукції, а сприяють її отриманню, оформленню, оснащенню. Продаються через широку дилерську мережу	
Рівень прийняття рішень про закупівлю	Високий	Тривали переговори з приводу рішення про закупівлю. Важливий чинник – якість та надійність постачань.
	Низький	Замовлення носять повторний характер. Висока якість товару та надійність постачальника.

Джерело: узагальнено автором на основі [3–5]

4) людські активи (наявність специфічних знань та навиків роботи);

5) торгові марки (тип специфічних інвестицій) [12].

Деякі науковці [13] у якості компоненту виділяють специфічність у часі, що пов'язана з взаємозалежністю активів у технологічному процесі.

Окремим випадком з точки зору специфічності є ідіосинкратичний актив, альтернативне використання якого неможливе і поза даної трансакції він втрачає цінність. Виготовлення таких активів дуже поширене в машинобудівній галузі внаслідок індивідуальних побажань замовлень на виробництво. З одного боку, це дає можливість встановлювати більш високу ціну, що приносить додатковий прибуток підприємству-виробнику такого активу, а з іншого – ризик понесення збитків при відмові замовника покупки цього активу або за інших обставин, дуже високий. Також особливо заслуговує уваги таке поняття, як «інтерспецифічні ресурси». Інтерспецифічність означає, що відносно одне одного ці ресурси є взаємозалежними та взаємоунікальними. Коаліція, тобто об'єднання власників ресурсів у широкому сенсі, а у вузькому – фірма, зацікавлена у продовженні співробітництва, тому що у разі її розпаду кожне підприємство не зможе знайти на ринку еквівалентної заміни своїм теперішнім партнерам, і цінність кожного виявиться нижче, ніж зараз [10].

Частота здійснення трансакції та її повторюваність у часі дають змогу обирати тип контракту, що укладається між учасниками угоди. Постійні трансакції вимагають від сторін створення спеціальних інститутів, які допоможуть уникнути розбіжностей або конфліктів між контрагентами. Звісно, довготривала та багато разів повторювана трансакція веде до зниження певних витрат та отримання стабільного доходу. П. Мілгром та Дж. Робертс вважають, що довготривалі відносини між учасниками, навпаки, мають можливість винагородити одне одного за вірність (або покарати за невірність) і це, у свою чергу, знімає необхідність розробки формальних механізмів щодо виконання взаємних домовленостей [8].

Складність трансакції та невизначеність щодо наступних дій унеможлиблює запобігання усіх непередбачуваних ситуацій, що виникають при проведенні угоди та прогнозуванні майбутніх дій учасників внаслідок обмеженої або несиметричної інформації. Це приводить до необхідності укладання складного контракту, в якому чітко закріплені права та обов'язки сторін та механізми їх здійснення. Цей атрибут, на нашу думку, особливо стосується виготовлення товару промислового призначення, внаслідок високого рівня складності та невизначеності трансакцій при його виробництві.

Аналогічно, розмір трансакції безпосередньо впливає на складність трансакції: значна сума угоди призводить до ризику виникнення опортуністичної поведінки, і для уникнення неочіку-

ваних втрат у майбутньому варто прийняти всі можливі заходи.

Складність вимірювання результатів трансакції полягає у певних труднощах, що виникають після її проведення. Неможливо стовідсотково зробити остаточний висновок про вдале та успішне виконання угоди, внаслідок існування альтернативних варіантів її проведення. Іноді дуже складно спрогнозувати (виміряти), який із можливих шляхів приведе до найкращого результату.

Цілком зрозуміло, що кожна трансакція має тісний зв'язок з безліччю інших. Наприклад, для виробництва товарів промислового призначення потрібні сировина, матеріали, комплектуючі тощо, які купуються у зовнішніх постачальників. Унаслідок цього, фірма-виробник товару проводить інші трансакції, результат успішного виконання яких суттєво вплине на успіх проведення трансакції із замовником самого товару промислового призначення. При цьому найбільш схильними до ризику появи втрат від несвоєчасного виконання умов контракту є виробники нестандартизованої продукції, що виготовлена з рідких або цінних ресурсів.

Розглянувши найпоширеніші у світовій літературі характеристики (атрибути) трансакцій, ми дійшли до таких висновків.

Саме характеристики трансакції, а особливо їх найважливіші, на нашу думку, компонент – специфічність активів, здатні формувати переваги виробництва згрупованих на їх підставі товарів. Рівень унікальності та складно відтворюваності того чи іншого товару дає підприємству можливість обирати найефективніший спосіб організації виробничого процесу (наприклад, застосовувати аутсорсинг у своїй діяльності при виготовленні стандартизованих товарів для зменшення трансакційних та трансформаційних витрат тоді, коли для виготовлення товару підприємству потрібно здійснити вагомі технологічні зміни у своєму виробництві із залученням додаткових потужностей та фахівців, тоді як інше підприємство вже організувало масове виробництво цього товару, зробило все для його успішного виготовлення, тобто цей товар вже став стандартним).

На підставі цього, у доповнення до існуючої класифікації товарів промислового призначення (що наведена у табл. 1), пропонуємо додати таку їх ознаку як атрибут трансакції. Кожний товар промислового призначення, що виробляється на виробничому підприємстві потрібно розмежувати за сукупністю характеристик проведення трансакцій та передачі від виробника до замовника на три групи: ідіосинкратичні, недосконало імітуємі та стандартизовані (див. табл. 2):

**Висновки** з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. У ході дослідження найпоширеніших у світовій літературі атрибутів трансакцій, запропоновано у доповнення до наявних класифікацій товарів промислового призначення, що розро-

блені науковцями, додати таку класифікаційну ознаку, як атрибут трансакції. Кожний товар за сукупністю характеристик проведення трансакцій запропоновано розподіляти за типами відповідно на ідіосинкратичний, недосконало імітуємий та стандартизований. Таке розмежування товарів дозволить у подальшому аналізі ефективності господарської діяльності точніше ідентифікувати всі трансформаційні та трансакційні витрати, що огортають виробничий процес. Також ранжування товарів за атрибутами трансакції дасть можливість проведення подаль-

ших досліджень щодо знаходження сукупності методів та заходів, спрямованих на зменшення витрат господарської діяльності. Оскільки наявності виробничих потужностей та трудового потенціалу для виготовлення продукції, що є унікальною, або успішно конкурує із закордонними та вітчизняними аналогами, недостатньо для існування виробничого підприємства. Лише ті компанії, які вдало управляють своїми витратами та при цьому спроможні виробляти якісні товари та послуги, перемагають конкурентів та досягають успіху [14].

Таблиця 2

**Класифікація товарів промислового призначення за атрибутами трансакції**

Тип товару	Характеристика та особливості товару
Ідіосинкратичний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– високоспецифічний або інтерспецифічний актив;</li> <li>– довготривалі та складні трансакції;</li> <li>– низький рівень невизначеності внаслідок довготривалих взаємовідносин із контрагентами;</li> <li>– найчастіше великий розмір трансакції;</li> <li>– складне або неможливе вимірювання результатів трансакції внаслідок відсутності альтернатив;</li> <li>– тісний взаємозв'язок з іншими трансакціями;</li> <li>– взаємозалежність виробництва товарів інтерспецифічного характеру;</li> <li>– висока можливість створення стійких переваг перед іншими товарами;</li> <li>– виготовлення відповідно чітких стандартів і конструкторської документації;</li> <li>– максимальне задоволення індивідуальних потреб замовника щодо технічних характеристик товару;</li> <li>– відсутність цінності поза межами даної трансакції;</li> <li>– основні чинники при покупці: ціни і технічне обслуговування;</li> <li>– обмежений попит;</li> <li>– високий ризик виникнення збитків підприємства – виробника;</li> <li>– високі трансакційні витрати внаслідок загрози опортуністичної поведінки контрагентів</li> </ul>
Недосконало імітуємий	<ul style="list-style-type: none"> <li>– середній рівень специфічності активів з можливістю володіння рідкими ресурсами;</li> <li>– непостійні трансакції середнього рівня складності;</li> <li>– існує певна але низька ступінь невизначеності щодо наступних дій;</li> <li>– можливість достатньо високого або середнього розміру трансакції;</li> <li>– існує певна складність вимірювання результатів трансакції внаслідок обмежених альтернатив;</li> <li>– тісний взаємозв'язок з іншими трансакціями але з можливістю переобладнання виробництва та заміни деяких вузлів та комплектуючих у разі збоїв постачань сировини та матеріалів;</li> <li>– невелика кількість замінників товару;</li> <li>– потреба у постійній розробці заходів запобігання конкуренції;</li> <li>– середній рівень трансакційних витрат обслуговування виробничого процесу внаслідок постійного удосконалення технологічних особливостей виготовлення промислового товару</li> </ul>
Стандартизований	<ul style="list-style-type: none"> <li>– низька специфічність активів внаслідок наявності безлічі аналогів на ринку;</li> <li>– найчастіше одноразові трансакції, але з можливістю повторюваності у часі;</li> <li>– внаслідок існування альтернатив невисока складність трансакції але великий ступінь невизначеності щодо наступних дій;</li> <li>– найчастіше невеликий розмір трансакції;</li> <li>– не існує проблем із вимірюванням результатів трансакції;</li> <li>– низький ступінь взаємозв'язку з іншими трансакціями внаслідок великої кількості замовників та постачальників;</li> <li>– можлива продаж через широку дилерську мережу;</li> <li>– найчастіше не потребує наявності патентів, ліцензій та сертифікатів на виготовлення;</li> <li>– існує ризик високої конкуренції на ринку цього товару промислового призначення</li> </ul>

Джерело: власна розробка автора

**БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:**

1. Яцина В. Соціально-економічна сутність виробництва товарів промислового призначення / В. Яцина // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 51. – С. 53–57.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Бізнес-книга; ИМА-Кросс Плюс, 1995. – 702 с.
3. Святненко В. Промисловий маркетинг / В. Святненко. – К.: МАУП, 2001. – 264 с.
4. Оснач О. Промисловий маркетинг / О. Оснач, В. Пилипчук, Л. Коваленко. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 364 с.
5. Телетов О. Проблеми здійснення інноваційних зрушень в основних галузях економіки України / О. Телетов // Механізм регулювання економіки. – 2008. – Т. 2. – № 4. – С. 183–194.
6. Commons J. Institutional Economics / J. Commons // The American economic review. – 1931. – Vol. 21. – P. 648–657. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3113/commons/institutional.txt>.
7. Фишер Т. Координация управления качеством в свете теории трансакционных издержек / Т. Фишер // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 3. – С. 62–67.
8. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент: в 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс. – пер. с англ. И. Розмайнского, Д. Тетерина, К. Холодилина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 1. – 472 с. – Т. 2 – 424 с.
9. Архиреев С. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.Архиреев. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с.
10. Капелюшников Р. Экономическая теория прав собственности / Р. Капелюшников. – М.: ИМЭМО, 1990. – 68 с.
11. Кузьминов И. Институциональная экономика / И. Кузьминов, М. Юдкевич [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://iet.ru/mipt/2/text/curs\\_instituzional\\_lekzii\\_11.html](http://iet.ru/mipt/2/text/curs_instituzional_lekzii_11.html).
12. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
13. Ménard C. Transaction Cost Economics: Recent Developments / С. Ménard. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Co, 1997. – 167 p.
14. Яцина В. Економічна сутність трансакційних витрат виробничої діяльності / В. Яцина // Вісник НТУ «ХПІ». – Харків: НТУ «ХПІ», 2014. – № 64 (1106). – С. 38–43.