

УДК 330.11

**Каравашкина Рената Ивановна**<sup>1</sup>, к.э.н., доцент кафедры экономики и менеджмента  
e-mail: r.karavashkina\_vsuwt@mail.ru

**Завьялов Александр Александрович**<sup>1</sup>, бакалавр 3 курса, 38.03.02 «менеджмент»  
e-mail: ren3004@mail.ru

<sup>1</sup> Волжский государственный университет водного транспорта, г. Нижний Новгород, Россия.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫМИ ИЗДЕРЖКАМИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

*Аннотация:* Процесс создания в нашей стране модели цифровой экономики означает активное использование новых цифровых технологий и изменение способов осуществления операционной деятельности. В отличие от трансформационных издержек, транзакционные издержки - это издержки обслуживающие операции, сделки. Введение в научный и практический оборот транзакционных издержек как экономической категории связано с созданием нового научного направления – институциональной экономики. По мере усложнения способов реализации хозяйственной деятельности следует ожидать, как отмечают эксперты, повышения величины транзакционных издержек. Целью статьи является рассмотрение экономической сущности и видов транзакционных издержек, способов учёта, причин и источников возникновения, а также выделить способы управления ими с целью оптимизации.

*Ключевые слова:* транзакционные издержки, управленческая деятельность, институциональная экономика, оптимизация затрат, управление затратами, цифровая экономика.

Нобелевский лауреат, получивший премию за открытие и прояснение сущности транзакционных издержек Р. Коуз отмечал, что использование рыночного механизма не обходится обществу бесплатно, а требует подчас больших затрат. Причем чем дальше по своим характеристикам экономическая система от модели совершенного рынка, тем больше сумма таких затрат [1].

В практической деятельности транзакционные издержки связаны не с производственным процессом, а с обменом. Другими словами, их величина определяется многими факторами, влияющими на особенности и характеристики протекания сделок. Транзакционные издержки возникают в процессе установления отношений между акторами рынка. Причем такие издержки проявляют себя не только до заключения сделки, но и во время нее и после того, как был заключен контракт. Классифицируются транзакционные издержки по разным признакам, обусловленным источниками их происхождения. Для совершения рыночной сделки акторы рыночного обмена должны определиться выбором партнера сделки, способа нахождения и источника информации, выбрать форму ведения переговоров (очная или дистанционная), выбрать форму юридического сопровождения, вид страхования и его необходимость и др.

Сложности в практическом управлении заключаются в том, что Р. Коуз первоначально полагал, что транзакционные издержки - только «затраты на использование ценового механизма» [2]. В настоящее время также нет нормативного правила, закрепляющего категорию транзакционных издержек, как это было сделано,

например, для бухгалтерских издержек. Впоследствии в их состав вошли расходы, связанные с управлением и контролем протекания рыночного обмена, издержки оппортунизма, вымогательства и бюрократии.

С позиции права собственности Д. Норт [3] отмечал, что ценность информации является «ключом к пониманию издержек сделок, которые (издержки) будут включать в себя затраты на оценку полезных свойств объекта обмена и затраты на обеспечение прав и принуждение к их соблюдению». Именно стоимость данных затрат определяет систему и динамику развития социально-экономических и политических институтов.

Эксперты полагают, что обоснование транзакционных издержек имеет двоякую сущность. Во-первых, у акторов сделки могут не совпадать экономические интересы. Во-вторых, неполнота информации воздействует на неопределённость результата. Поэтому можно рассматривать транзакционные издержки как затраты на координацию деятельности субъектов хозяйственной деятельности и управление возможными конфликтными ситуациями.

Приведем ниже классификацию данного вида издержек [4]:

1) Издержки поиска информации связаны с поиском потенциальных партнеров для заключения различного вида сделок, а также поиск наиболее выгодных условий осуществления акта купли-продажи. Перед заключением необходимой сделки хозяйствующий субъект собирает необходимую ему информацию о контрагенте (например, при страховании дома, страховому агенту понадобится от клиента всю документацию на дом и надо будет приехать осмотреть и зафиксировать все на фото, все это ему потребуется для создания страхового договора). Цены на определённый вид товара могут значительно дифференцироваться в зависимости от вида рынка и каждый из нас знает, что люди с меньшим достатком, прежде чем купить необходимый товар, ходят по разным магазинам и рынкам в поисках низкой цены.

2) Издержки переговоров и издержки принятия решений. Это представительские расходы, командировочные расходы и другие виды расходов, необходимые для предварительного обсуждения сотрудничества и заключения будущих договоров. Затраты на принятие решений включают покупку лицензий на специализированные программы анализа данных. Другой пример – стоимость консультационных услуг.

3) Издержки контроля. Расходы на выполнение контрольных функций в рамках заключенных договоров. Самый известный пример – авторский надзор за проектировщиком при строительстве или реконструкции. Затраты на контроль являются обязательным элементом выполнения контракта, поскольку позволяют избежать штрафных санкций. Как установить санкцию по договору поставки читайте в материале системы финансового директора.

4) Издержки юридического сопровождения исполнения контракта. Расходы на юридическое сопровождение и ведение судебных споров в рамках договора. Эти затраты могут включать как внутренние расходы на юристов в штате компании, так и затраты на услуги подрядчиков.

Современные авторы предлагают ряд методов формирования транзакционных издержек и их учета. Например, Панженская И.Г. [5] рассматривает следующие способы учета транзакционных издержек рис.1.



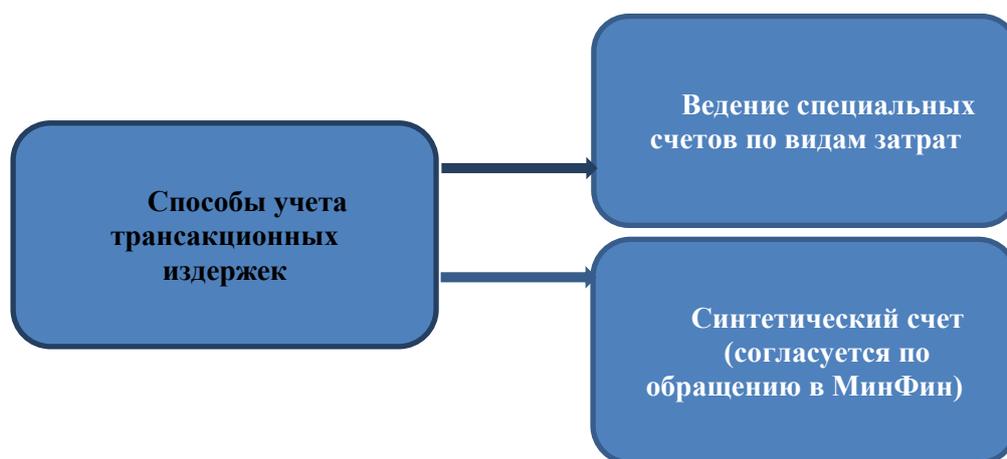


Рисунок 1 – Способы учета транзакционных издержек

С целью накопления затрат, непосредственно связанных с процессом принятия решений, специалистам в сфере учета предлагается к применению счет 47 «Расходы по сделкам». Для данного синтетического счета целесообразно применять субсчета: 47-1 - «Поисковые Клиенты»; 47-2 - «ведение переговоров», 47-3 - «соблюдение интересов сторон»; 47-4 - «Процесс замены»; 47-5 - «Контроль»; 47-6 — «адаптация»; 47-7 - "Корректировка неоптимальных условий договора"; 47-8 - «Поиск»; 47-9 - «Ослабление стратегических позиций»; 47-9 — «Завершение сделки».

При этом каждый субсчет должен быть дополнен аналитическим счетом в зависимости от типа заключенного договора. Расходы по субсчетам 1-4 синтетического счета 47 отражают расходы, возникающие до момента заключения договора, т.о. они связаны с согласованием интересов акторов сделки. Операционные расходы по субсчетам 5-9 возникают после заключения договора. Однако, хотим отметить спорное мнение о существовании взаимной зависимости различных групп затрат, например, обратную зависимость между величиной преддоговорных затрат и постдоговорных.

Там же [6] предлагается открыть серию аналитических счетов по счетам 26 «Общехозяйственные расходы» и 44 «Коммерческие расходы» для отражения информации о суммах транзакционных издержек.

Для эффективного управления затратами необходимо понимать источники их возникновения. Общей причиной возникновения транзакционных издержек является несовершенство внешней среды. Круг внешних источников транзакционных затрат достаточно велик. К тому же в рассматриваемой области действует ряд закономерностей. Для обмена правами собственности на блага и возникновения контрактных отношений требуется время и затраты других факторов. Чем сложнее и уникальнее сделка, тем больше времени и усилий необходимо для ее заключения. Каждый актор теоретически ограничен в своем поведении на рынке, а также в процессе формирования транзакционных расходов рациональностью экономического поведения. При этом, возможное влияние на практике могут оказать и факторы иррациональности поведения, внося тем самым значительный вклад в неопределённость конечного результата сделки. Чем выше транзакционные издержки, тем менее выгодно установление деловых отношений между агентами. Снижение затрат может быть осуществлено за счет развития и совершенствования институциональных взаимоотношений на всех уровнях: государственном, общественном и местном для чего должны разрабатываться устойчивые нормы и законы.

Транзакционные издержки наравне с понятием «института» стали фундаментальной основой нового направления экономической науки – институционализма. Институциональная экономика обязана своим появлением также

признанием учеными того факта, что модель рационального поведения экономических субъектов слишком умозрительна и требует приведения ее характеристик к реальности за счет введения значительной степени иррациональности.

Институционализм выделяет понятие института и рассматривает институты как фактор, способный значительно воздействовать на экономическую систему. Любые отношения, возникающие между хозяйствующими субъектами, приводят к возникновению транзакционных издержек. Данный вид затрат, возникает при взаимодействии разнонаправленных интересов продавцов и покупателей. Установление договоренности между ними требует значительных затрат времени и расходов на юридическим оформлении.

Теоретики институционализма признали несовершенство рыночной системы и, являясь представителями смежных к экономической дисциплине наук, выработали определённую совокупность знаний, объединивших психологию, государственное управление, юриспруденцию, социологию и некоторые другие.

Современная экономика насыщена субъектами, объектами управления и определёнными связями между данными акторами. На взаимодействия воздействуют формы и виды разделения труда, его кооперация и концентрация, а также специализация производства и капитала. Важным, по нашему мнению, фактором в данной области является уровень развития производительных сил и производственных отношений.

Таким образом, транзакционные издержки имеют четкую тенденцию к росту по мере усложнения способов хозяйствования и взаимосвязей субъектов экономической системы. Снижение транзакционных издержек, как в свою очередь использование моделей оптимизации трансформационных издержек, позволяет получить дополнительные конкурентные преимущества.

Как показывает статистика ряда стран транзакционные издержки слишком высоки, что тормозит развитие предприятий, особенно малых и средних, составляющих основу экономики. А в большинстве стран с развитой рыночной экономикой транзакционные издержки являются предпосылкой создания многих видов деятельности: консалтинга, юридических услуг, страхования, авторсинговой деятельности и других. По некоторым оценкам их доля в ВВП ряда стран достигает 50 и более процентов [7].

Экономисты выделяют три стадии существенного снижения транзакционных издержек:

- 1) Появление массового производства;
- 2) создание института защиты прав собственности;
- 3) НТП, который означает внедрение новых технологий, инноваций и результатов НИОКР.

С помощью институциональных структур различного вида, функционирующим в экономических системах, стало возможным структурировать и регулировать отношения людей. Значительным шагом в развитии институциональной среды стало признание необходимости предоставления государственных гарантий нерушимости прав собственности и определение порядка их перехода от одного собственника к другому. Укрепление политических институтов повысило безопасность урегулирования прав собственности, а также способствовало усилению исполнения контрактов. Внедрение цифровых технологий безусловно положительно скажется на эффективности хозяйственной деятельности акторов рынка, т.к. новые технологии позволят значительно снизить, а порой и вовсе избежать трат на осуществление операционной деятельности, то есть транзакций. Таким образом, исторические изменения в снижении транзакционных издержек имеют положительную тенденцию и значительные резервы их оптимизации.



### Список литературы:

1. Лесных, В. Минимизация транзакционных издержек /В. Лесных, Е. Попов //Общество и экономика /Междунар. ассоц. Рос. акад. наук.-М., 2005. – №5. – С.36-53.
2. Литвинцева Г.П. Институциональная экономика: Учебник. / Г.П. Литвинцев. - Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2005
3. Попов Е.В. Транзакционность институтов // Журнал эконом. теории. 2011. № 2. С. 60–74
4. Рихтер Р. (2005). Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. СПб.: Изд. Дом СПбГУ, 57–62.
5. Панженская И.Г. <https://cyberleninka.ru/article/n/metodika-ucheta-transaktsionnyh-izderzhek/viewer>
6. Самаке К.К. Организация методы учета транзакционных издержек корпорации: автореф. дис. Воронеж, 2016. – 24с.
7. Чернева Р.И., Бударин И.С. Перспективы макроэкономического анализа на современном этапе Труды конгресса «Великие реки» 2020 Выпуск 9, 2020 г. URL: <http://вф-река-море.рф/2015/PDF/35.pdf> (дата обращения 01.05.2023)

## CONDITIONS OF THE DIGITAL ECONOMY

Renata I. Karavashkina, Alexander A. Zavyalov

*Annotation:* The process of creating a model of the digital economy in our country means the active use of new digital technologies and a change in the way of carrying out operational activities. Unlike transformation costs, transaction costs are the costs of servicing operations, transactions. The introduction of transaction costs into scientific and practical circulation as an economic category is associated with the creation of a new scientific direction - institutional economics. As the methods of implementing economic activities become more complex, experts note that transaction costs will increase. The purpose of the article is to consider the economic essence and types of transaction costs, methods of accounting, causes and sources of occurrence, as well as to identify ways to manage them for the purpose of optimization.

*Key words:* transaction costs, management activities, institutional economics, cost optimization, cost management, digital economy.

