

УДК 330.342

***ТРАНЗАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ СОВРЕМЕННОЙ ФИРМЫ:
ОЦЕНКИ И ПУТИ МИНИМИЗАЦИИ***

Усова А.А.¹

студент,

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,

Елец, Россия

Жаркова К.А.

студент,

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,

Елец, Россия

Аннотация. В статье рассматривается экономическая природа и структура транзакционных издержек современной фирмы. Анализируются теоретические подходы к их классификации, а также современные методики количественной и качественной оценки. Особое внимание уделено методам минимизации транзакционных издержек через оптимизацию бизнес-процессов, внедрение цифровых технологий и совершенствование внутрифирменных институтов.

Ключевые слова: транзакционные издержки, институциональная экономика, оппортунизм, специфичность активов, оценка издержек, минимизация затрат, цифровизация, контрактация, корпоративное управление.

***TRANSACTION COSTS OF A MODERN FIRM: ESTIMATES AND WAYS OF
MINIMIZATION***

1[1] **Научный руководитель:** *Трубицына Н.С.*, канд. экон. наук, доцент по специальности Региональная и отраслевая экономика, доцент кафедры экономики и управления им. Н.Г. Нечаева, ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина», ЕГУ им. И.А. Бунина, Россия, г. Елец

Usova A.A.²

student,

I.A. Bunin Yelets State University,

Yelets, Russia

Zharkova K.A.

student,

I.A. Bunin Yelets State University,

Yelets, Russia

Abstract. The article examines the economic nature and structure of transaction costs of a modern firm. Theoretical approaches to their classification are analyzed, as well as modern methods of quantitative and qualitative assessment. Special attention is paid to methods of minimizing transaction costs through the optimization of business processes, the introduction of digital technologies, and the improvement of intra-company institutions.

Keywords: transaction costs, institutional economics, opportunism, asset specificity, cost assessment, cost minimization, digitalization, contracting, corporate management.

Когда хозяйственные связи усложняются, информации становится меньше, а конкуренция давит со всех сторон, компании начинают смотреть не столько на то, сколько стоит что-то произвести, сколько на то, во сколько им обходится сама возможность договариваться с другими. Речь про так называемые транзакционные издержки - проще говоря, затраты на то, чтобы заключить сделку и потом её исполнить. В классической трактовке

2[1] **Научный руководитель: Трубицына Н.С.**, канд. экон. наук, доцент по специальности Региональная и отраслевая экономика, доцент кафедры экономики и управления им. Н.Г. Нечаева, ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина», ЕГУ им. И.А. Бунина, Россия, г. Елец

транзакционные издержки – это совокупные затраты на поиск информации, заключение и исполнение сделок, мониторинг и защиту прав собственности [3]. Их структура содержит издержки поиска, измерения, заключения, защиты прав и потери от оппортунизма [2]. Для многих фирм эти расходы уже стали главным вопросом выживания. В российской практике, как пишут в работах по организационной экономике, эти издержки особенно высоки: институты работают неэффективно, а люди и контрагенты не брезгуют приспособленчеством. Цель этого текста - разобраться, как такие издержки можно оценить и что с ними делать.

Главное отличие транзакционных затрат от обычных производственных в том, что они рождаются не в цеху, а в процессе координации: когда люди согласовывают действия, обмениваются данными и следят, чтобы партнер не обманул. Тут три корневые причины: мы все ограниченно рациональны (идеально всё не просчитаешь), у нас всегда неполная информация, и многие склонны вести себя оппортунистически - искать выгоду за чужой счет. На практике принято делить эти издержки на внешние и внутренние. Внешние - это те деньги, которые утекают из-за плохого взаимодействия с тем, что снаружи: с поставщиками, партнерами или госорганами. Внутренние - потери внутри самой компании от того, что учредители, менеджеры и рядовые сотрудники не могут нормально договориться между собой или тратят уйму времени на ненужные согласования.

Экономист Уильямсон выделил три главные характеристики любой сделки, которые определяют, насколько высокими будут издержки: насколько активы, участвующие в сделке, уникальны и привязаны к конкретному партнеру (специфичность), насколько ситуация непредсказуема и как часто компания вступает в подобные сделки. Если активы уникальные и вокруг сплошная неопределенность - защищать свои интересы через обычные рыночные

контракты становятся очень дорогими, и тогда проще взять всё под внутренний контроль, построить жесткую иерархию.

Проблема в том, что честно посчитать все эти издержки практически невозможно: в бухгалтерском учете они не отражаются прямой строкой. Тем не менее, есть два рабочих подхода.

Один из сугубо статистический, по финансовой отчетности. Берут косвенные показатели, которые так или иначе завязаны на транзакционные затраты: долю коммерческих и управленческих расходов в выручке, скорость оборачиваемости активов, долю запасов. Потом эти цифры нормализуют, чтобы можно было сравнивать компании разного размера. Плюс метода в том, что он объективный - не нужно никого опрашивать, всё берется из баланса. Минус — многое остается за кадром.

Учитывая достаточную степень универсальности функционально-стоимостного анализа как метода повышения интегрального экономического эффекта от деятельности предприятия, значительный (и, вероятно, не до конца оцененный и использованный в отечественной конструкторской, производственной и управленческой практике) потенциал этого метода последний следует всемерно популяризовать и внедрять [1]. Он используется для более точного отнесения косвенных затрат на конкретные транзакции, что позволяет сегментировать издержки с точки зрения реальной рентабельности взаимодействия с конкретными контрагентами или каналами сбыта.

Эффективность структуры управления, будь то рынок, гибрид или полноценная иерархия, определяется соотношением производственных и транзакционных затрат. Уильямсон предлагает простой принцип: выбор в пользу той или иной формы управления сводится к минимизации суммы тех и других затрат. Решающим фактором здесь выступает специфичность активов. Чем сильнее активы привязаны к конкретному партнёру, тем больше смысла уходить от чисто рыночной сделки и переходить к более жестким формам контроля.

Чтобы реально снизить транзакционные издержки, нужно работать одновременно на двух уровнях, институциональном и операционном.

Первое, наладить процессы и внедрить адекватные информационные технологии. Автоматизация документооборота и управленческого учёта заметно сокращает затраты на координацию и контроль. Технологии экономят время на поиск и обработку информации, а значит, снижают издержки именно на координацию.

Второе, построить внятную систему заключения контрактов. Чтобы контрагенты меньше стремились к односторонней выгоде, нужны рабочие механизмы гарантий, например залоги, штрафные санкции и понятные условия выхода из сделки. Для стандартных активов вполне достаточно рынка и типовых контрактов. Для специфических активов лучше проектировать гибридные или иерархические отношения, там, где простой рыночной сделки недостаточно.

Третье, управлять тем, как сотрудники видят ситуацию, и налаживать внутреннюю культуру. Когда у людей сильно расходятся ментальные карты, то есть понимание того, как всё устроено и кому что нужно, потери от плохой коммуникации неизбежны. Инструменты вроде сбалансированной системы показателей помогают связать стратегию компании с повседневными задачами сотрудников. Это снимает конфликт целей и снижает внутренние транзакционные издержки.

Четвёртое, стратегически подходить к закупкам и логистике. Настройка цепочек поставок и выстраивание долгосрочных партнёрств уменьшают неопределённость и сокращают бесконечные пересмотры контрактов. Смысл грамотного управления закупками в том, чтобы найти под каждого поставщика такую схему взаимодействия, которая балансирует расходы и риски.

Пятое, картирование потока создания ценности. Этот инструмент заставляет буквально пройти по всем процессам и вытащить на свет потери,

которые не добавляют ценности продукту, но при этом порождают транзакционные издержки.

В итоге транзакционные издержки это нормальная и неизбежная часть работы любой компании. Но данному вопросу не уделяется должного внимания, а также что средние корпорации достаточно эффективно используют факторы экономии на транзакционных издержках, что позволяет им показывать высокие результаты деятельности [4]. Их уровень служит хорошим индикатором того, насколько вменяема институциональная среда вокруг и насколько качественно выстроен менеджмент. Прямо измерить эти издержки сложно, но комбинация финансового анализа и качественной диагностики процессов вполне это компенсирует. Главное сегодня в том, что снижение таких издержек это не простое урезание расходов. Это про выбор правильной структуры управления под конкретную сделку, про настройку внутренних институтов и про внедрение сквозных цифровых платформ, которые реально уменьшают информационную асимметрию и снижают градус оппортунизма.

Библиографический список:

1. Абрамов, А. В. Принципиальные различия между методами "функционально-стоимостный анализ" и "ABC-костинг" / А. В. Абрамов, Г. О. Гаджиев // Известия Дагестанского государственного педагогического университета. Общественные и гуманитарные науки. – 2015. – № 1(30). – С. 18-21. – EDN ТММАНУ.
2. Булганина, С. Н. Транзакционные издержки [Электронный ресурс] // Большая российская энциклопедия: электрон. энцикл. – 2022. – URL: <https://bigenc.ru/c/transaktsionnye-izderzhki-7456f5> (дата обращения: 25.05.2026).
3. Дохолян, С. В. Особенности развития цифровой экономики на современном этапе / С.В. Дохолян // Известия Кабардино-Балкарского научного центра

РАН. – 2024. – Т. 26, № 2. – С. 101– 109. – DOI: 10.35330/1991-6639-2024-26-2-101-109.

4. Лепешкина, С. В. Использование концепции транзакционных издержек в управлении структурой капитала / С. В. Лепешкина // Экономика. Профессия. Бизнес. – 2020. – № 1. – С. 71-75. – DOI 10.14258/epb201961. – EDN OOEKXSG.