

УДК 330.11

ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Алтунин К.В.¹

студент,

Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина,

Елец, Россия

Аннотация. Любая рыночная сделка обходится контрагентам дороже номинальной цены товара или услуги, поскольку требует дополнительных затрат, связанных с ее подготовкой и сопровождением, называемых транзакционными издержками. Теоретической основой данной статьи послужила теория транзакционных издержек Р. Коуза. В работе приводится традиционная классификация транзакционных издержек, на основе которой анализируется трансформация каждой категории затрат под влиянием цифровизации экономических отношений. Установлено, что в цифровой экономике транзакционные издержки не удалось сократить столь существенно, как предполагалось, в большей степени произошло их перераспределение между различными категориями.

Ключевые слова: транзакционные издержки, цифровая экономика, поиск информации, спецификация прав собственности, оппортунизм.

TRANSACTION COSTS IN THE DIGITAL ECONOMY

Altunin K.V.²

student,

¹ **Научный руководитель:** *Трубицына Н.С.*, канд. экон. наук, доцент, ФГБОУ ВО «Елецкий государственный университет им. И.А. Бунина», ЕГУ им. И.А. Бунина, Россия, г. Елец

² **Scientific supervisor:** *Trubitsyna N.S.*, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Bunin Yelets State University, YelSU, Russia, Yelets

Abstract. Any market transaction costs the counterparties more than the nominal price of a good or service, as it requires additional costs associated with its preparation and maintenance, known as transaction costs. The theoretical basis of this article is the theory of transaction costs by R. H. Coase. The paper presents a traditional classification of transaction costs, which is used to analyze the transformation of each category of costs under the influence of digitalization of economic relations. It is found that transaction costs in the digital economy have not been reduced as much as expected, and instead, they have been redistributed among different categories.

Keywords: transaction costs, digital economy, information search, specification of property rights, opportunism.

Трансакционные издержки представляют собой затраты, связанные с осуществлением экономических сделок (транзакций), то есть с обменом товарами, услугами или правами собственности [7]. Для потребителей трансакционные издержки связаны со всеми расходами, которые не входят непосредственно в цену товара или услуги, уплачиваемую продавцу. В широком смысле они могут включать не только финансовые расходы, но также время и усилия, необходимые для проведения сделки.

Основоположником теории трансакционных издержек является британский экономист Рональд Коуз. В опубликованной в 1937 году работе «Природа фирмы» Коуз впервые ввел понятие трансакционных издержек как следствия сложности окружающего мира и ограниченной рациональности экономических субъектов [6]. Коуз доказал, что функционирование рыночного механизма не является бесплатным, поскольку каждый участник рынка вынужден тратить дополнительные ресурсы (сверх цены покупки) на поиск

необходимой информации, ведение переговоров, заключение контрактов и контроль за их соблюдением. В течение долгого времени подобные издержки считались неизбежной частью рыночных отношений.

Кратко охарактеризуем основные виды трансакционных издержек в соответствии с последовательностью их возникновения в процессе осуществления сделки.

1. Издержки поиска информации. Экономическому агенту, стремящемуся к заключению сделки, необходимо собрать информацию о потенциальных контрагентах, уровне цен, характеристиках предлагаемых товаров и услуг. В доинформационном обществе данный процесс предполагал физическое посещение магазинов и торговых точек, изучение каталогов и объявлений, получение рекомендаций от знакомых. Кроме того, сюда также относятся расходы на обработку полученной информации (проверка достоверности) и потери в случае принятия нерационального решения на основе ошибочных данных. Для потребителя подобные издержки обычно связаны с затратами личного времени, тогда как для предпринимательских фирм требуется систематизация процессов сбора и обработки информации путем создания аналитических отделов, внедрения информационных систем управления данными и т.д.

2. Издержки ведения переговоров и заключения контрактов. После нахождения потенциального контрагента, сторонам необходимо согласовать условия сделки, такие как цену, форму и сроки доставки (товара) либо выполнения работы, а также распределение ответственности и рисков. Этот процесс может быть краткосрочным и практически бесплатным, если речь идет, например, о покупке товара в розничном магазине. Однако в случае проведения крупной сделки (приобретение недвижимости, заключение контракта на поставку оборудования или большой партии товаров) издержки ведения переговоров могут выражаться в больших денежных суммах и серьезных затратах времени. К таким издержкам относятся расходы на организацию

встреч, командировочные расходы, оплату услуг связи [5]. Издержки заключения контракта отражают затраты на юридическое или неформальное оформление сделки.

3. Издержки измерения. Покупатель не всегда может правильно оценить качество товара или услуги в момент совершения сделки. Ему приходится тратить дополнительные ресурсы на проверку, которые в случае покупке относительно недорогих товаров ограничиваются некоторыми короткими действиями (потрогать, примерить). В то же время приобретение дорогостоящих и технологически сложных продуктов требует затрат по проведению независимых экспертиз, тестирований и т.д. К издержкам измерения относят также потери от приобретения товара ненадлежащего качества, если это не было установлено на этапе оценки.

4. Издержки контроля. После заключения сделки часто возникает необходимость контролировать выполнение контрагентом своих обязательств. Издержки здесь связаны с проверкой качества поставляемых товаров, надзором заказчика за выполнением работ, контролем сроков и иных характеристик операции. Для этого необходимо либо содержать собственные службы технического надзора, ревизоров, аудиторов, либо прибегать к услугам независимых контролирующих организаций. Затраты на контроль являются обязательным элементом исполнения контракта, поскольку позволяют своевременно выявлять нарушения и минимизировать возможный ущерб до того, как он примет значительные размеры.

5. Издержки спецификации и защиты прав собственности. Спецификация прав собственности – это четкое определение прав собственности определённого субъекта посредством исключения других субъектов из доступа к ресурсу. Это предполагает расходы на юридические услуги, лицензирование, регистрацию, защиту интеллектуальной собственности.

6. Издержки оппортунистического поведения. В широком смысле оппортунизм означает недобросовестное поведение участника сделки с целью

достижения собственных интересов и получения выгоды в ущерб партнеру. Выделяют предконтрактный оппортунизм (*ex ante*), когда одна из сторон намеренно вводит в заблуждение другую в процессе заключения сделки; и постконтрактный оппортунизм (*ex post*), когда стороны не в полной мере соблюдают либо прямо нарушают условия заключенного соглашения [2]. Издержки оппортунистического поведения проявляются в виде убытков от недобросовестных действий партнера (таких как поставка некачественной продукции, несоблюдение сроков, одностороннее повышение цен), а также в форме затрат на предотвращение оппортунизма (разработку механизмов контроля, проведение расследований и т.д.).

В современном постиндустриальном (информационном) обществе цифровые технологии становятся неотъемлемой частью социальных и экономических процессов. Первоначально под «цифровой экономикой» понималась хозяйственная деятельность, связанная с использованием Интернета и электронной коммерции. Позднее в данную категорию стали включать также способы организации производства и ведения бизнеса, связанные с применением перспективных цифровых технологий: облачных вычислений, работы с большими данными, машинного обучения и т.д. [3]. Развитие цифровых технологий привело к тому, что большая часть операций и взаимодействий между экономическими субъектами переместилась в онлайн-среду. Предполагалось, что в результате ускорения и упрощения процедуры подготовки, заключения и контроля за исполнением условий сделки транзакционные издержки могут быть сведены к минимуму или даже исчезнуть [8].

Очевидным следствием цифровой трансформации стало значительное сокращение затрат на поиск информации благодаря развитию и удешевлению электронных устройств (компьютеров, мобильных телефонов и т.д.), телекоммуникационного оборудования, распространению глобальных онлайн-сервисов по поиску информации. Для современных предприятий доступны

электронные торговые площадки, отраслевые агрегаторы, базы данных поставщиков и покупателей. Специальные сервисы способны автоматически сформировать список потенциальных партнеров, проранжировать их по уровню цен, местоположению, масштабам деятельности и т.д. Активное развитие маркетплейсов устраняет необходимость покупателям затрачивать ресурсы на физическое посещение магазинов, а также предлагает многие полезные функции (автоматическое сравнение цен, фильтры, сортировка и т.д.)

Несмотря на это, рост доступности информации в цифровой среде сопровождается ростом издержек по ее обработке. Экономические субъекты, ведущие деятельность на электронных площадках, получают огромное количество предложений, которые требуют просмотра и анализа. Проблема усугубляется тем, что дорогостоящие аналитические системы доступны преимущественно крупным фирмам, тогда как малые предприятия вынуждены проводить обработку информации вручную, что требует расходов на оплату труда соответствующих специалистов [1].

Издержки ведения переговоров в цифровой экономике также имеют тенденцию к снижению. Современное развитие средств коммуникации позволяет вести переговоры с помощью использования Интернета для автоматизации процесса торговли или устранения необходимости в личной встрече сторон. Потенциальным поставщиком или потребителем может быть предприятие из любой части мира, не увеличивая размер затрат этой категории. В случае со стандартизированными товарами и услугами системы онлайн-торговли позволяют автоматизировать общение с потребителем и минимизировать затраты на переговоры для продавца. Большой потенциал для снижения транзакционных издержек имеет внедрение цифрового документооборота, позволяющего заключать контракты путем нескольких базовых действий (щелчок мыши, использование электронной подписи или отпечатка пальца) [4].

Издержки измерения в большинстве случаев снижаются, поскольку цифровые каталоги позволяют быстро оценить все существенные характеристики продукта без личного осмотра, сопряженного с целым рядом сопутствующих расходов. Однако это справедливо прежде всего для физических объектов, параметры которых легко измерить и зафиксировать. В том случае, если объектом сделки является сложная продукция или услуга, покупатель не может достоверно оценить качество до начала фактического использования. Цифровые платформы предлагают руководствоваться системой репутации, выражающейся в виде отзывов клиентов на той же самой платформе. Большое количество положительных отзывов может с высокой вероятностью указывать на высокое качество продукта.

Контроль за исполнением условий сделки в цифровой экономике становится все более автоматизированным за счет использования систем по дистанционному мониторингу выполнения работ, отслеживания поставок, проверки состояния перевозимых товаров в режиме реального времени и т.д. Применение подобных технологий снижает расходы, сопряженные с реальным присутствием специалистов по контролю на объекте, однако требует дополнительных затрат по их внедрению.

Компании, создающие или использующие нематериальные, в первую очередь цифровые интеллектуальные активы (программы для ЭВМ, базы данных, объекты цифрового искусства), сталкиваются с проблемой искусственной спецификации прав собственности. Цифровой актив можно копировать бесконечное число раз без потери его оригинальной формы и качеств, однако требуются значительные затраты для обеспечения искусственного ограничения доступа и юридической защиты от несанкционированного копирования.

Развитие информационных технологий и специализированных платформ в экономике существенно изменили само понятие «оппортунизма», а также связанные с ним издержки экономических субъектов. Цифровая система

репутации аккумулирует всю информацию о деятельности предприятия и позволяет ознакомиться с ней любому потенциальному покупателю, заказчику и т.д. В результате попытка нечестным путем получить краткосрочную выгоду в ходе отдельной сделки может привести к серьезным негативным последствиям в долгосрочной перспективе. С другой стороны, в цифровой среде возникают принципиально новые формы оппортунизма, связанные с манипуляцией отзывами, созданием фейковых профилей, искажением информации, кибервымогательством и т.д. Хотя платформы прикладывают серьезные усилия для борьбы с подобными явлениями, полностью исключить издержки цифрового оппортунизма в настоящее время невозможно.

Таким образом, практика показывает, что переход к цифровой экономике не привел к полному исчезновению транзакционных издержек, совокупный объем которых хотя и сократился, но не столь значительно. Скорее произошло их перераспределение между разными категориями, часть из которых (поиск информации, ведение переговоров, документооборот) в целом удалось автоматизировать, тогда как другие статьи расходов, связанные с обработкой больших объемов нестандартной информации, внедрением цифровых систем, обеспечением кибербезопасности выросли в разы.

Библиографический список:

1. Агаева, А. М. Эволюция категории транзакционных издержек / А. М. Агаева, П. М. Гаджидавудова // Цифровая экономика: проблемы развития и механизмы решения : сборник статей по итогам Международной научно-практической конференции, Таганрог, 29 ноября 2021 года. – Стерлитамак: ООО "Агентство международных исследований", 2021. – С. 3-10.

2. Денисова, Е. Ю. Оппортунизм экономических субъектов: природа и формы проявления / Е. Ю. Денисова // Экономика и социум. – 2017. – № 11(42). – С. 281-286.

3. Ершова, Т. В. Цифровая экономика: от теоретических концепций к российской практике / Т. В. Ершова, Ю. Е. Хохлов // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2025. – № 2(67). – С. 234-243.

4. Кайгородцева, Н. А. Трансформационные издержки в цифровой экономике / Н. А. Кайгородцева // Молодежь третьего тысячелетия : Сборник научных статей XLVIII региональной студенческой научно-практической конференции. В 2-х частях, Омск, 01 апреля – 15 2024 года. – Омск: Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, 2024. – С. 814-818.

5. Каравашкина, Р. И. Особенности управления транзакционными издержками в условиях цифровой экономики / Р. И. Каравашкина, А. А. Завьялов // Транспорт. Горизонты развития : Труды 3-го Международного научно-промышленного форума, Нижний Новгород, 14–16 июня 2023 года. – Нижний Новгород: Волжский государственный университет водного транспорта, 2023. – С. 124.

6. Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы. - М.: Дело, 2001 - 360 с.

7. Тучин, В. А. Условия и особенности влияния цифровой трансформации экономики на управление транзакционными издержками / В. А. Тучин, Н. Г. Устинова // Развитие экономического потенциала России: условия, барьеры, возможности : Коллективная монография / Под общей редакцией Н.Г. Барашова, Е.А. Ореховой. – Саратов : Саратовский социально-экономический институт (филиал) федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования "Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова", 2018. – С. 11-23.

8. McKnight L.W., Bailey J.P. Internet Economics. — Cambridge, MA: MIT Press, 1997.