

# ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

## ТЕОРИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК: СНЯТИЕ «ИСКУССТВЕННЫХ ПАРАДОКСОВ»

О. С. Сухарев

*Новая институциональная теория сегодня широко развивает так называемую теорию «транзакционных издержек», однако многочисленные методологические проблемы с определением, учетом, классификацией и анализом этого вида издержек сохраняются. Более того, в рамках «эффекта моды» в экономической науке возникают искусственные интерпретации имеющихся проблем, которые облекаются в форму неких «парадоксов», иногда умозрительных примеров и некорректных сопоставлений. На самом деле такие позиции являются следствием изначально существующих или привносимых новыми авторами паллиативных взглядов и решений проблем экономического анализа и теории. В связи с этим данная статья, не имеющая обзорного назначения, призвана сфокусировать отдельные проблемы данного теоретического направления с получением ответов общего характера на привносимые парадоксы и паллиативные обобщения. Основной акцент делается на трактовке и измерении транзакционных издержек, формировании транзакционной функции, теоретическом обобщении и формировании общего подхода к возможному виду подобных функций, которые должны определяться исходя из условий стоящей прикладной задачи и объекта исследования, предполагать разделение институтов на формальные и неформальные типы. Показано, что цели экономики издержек, включая транзакционные, не противоречат расширению транзакционных секторов, обеспечивающих повышательную динамику этого вида издержек. Теоретически показано изменение транзакционных издержек при изменении формальных и неформальных норм, акцентируется взаимосвязь производственных и транзакционных издержек, исследуется динамика издержек на различных интервалах.*

### Введение

В рамках институциональной теории (новой школы) примерно к середине 1970-х гг. с легкой руки Р. Коуза и О. Уильямсона оформилось научное направление, именуемое теорией транзакционных издержек. Под этими издержками обычно понимают все издержки, связанные с осуществлением обменов (транзакций), а также с обменом и защитой прав собственности. Понятие транзакции первоначально ввел и существенно развил Дж. Коммонс [1], в частности в работе 1934 года «Институциональная экономика» (практически первая книга с таким названием в экономической науке, где в заголовке присутствует слово «институциональный»). Тем самым, фактически, богатая почва для возникновения указанного вида издержек была подготовлена до Р. Коуза и О. Уильямсона [2–3, 18]. Однако их фундаментальные работы, а также многочисленные последовавшие публикации продолжателей до нынешнего времени не сняли проблему объяснения природы транзакционных издержек, по крайней мере, среди исследователей не сложилось единства в объяснении этой природы, к тому же многие

новоиспеченные авторы дополнительно находят парадоксы там, где их в общем-то нет. В настоящей статье не ставилась задача сделать всесторонний обзор различных подходов к определению, классификации и калькуляции транзакционных издержек — подобных публикаций великое множество. Всесторонний обзор этих подходов можно увидеть в фундаментальном труде член-корр. РАН Е. В. Попова под емким и цельным названием «Транзакции» [9, 10–11], а также в сжатом виде в курсе лекций автора «Институциональная экономика» [14, с. 175–185] и ранних работах [13, 15–16], многочисленных трудах западных экономистов, например, Д. Норта [6–7], Т. Эггертсона [21], Э. Остром [8], Г. Таллока [17], Э. Фуруботна и Р. Рихтера [19], Дж. Ходжсона [20]. В этой статье основной акцент сделан на снятии существующих в теории транзакционных издержек противоречий, а также на развитии представлений о транзакционной функции, предложенной в России Е. В. Поповым. Обобщая эти многочисленные работы, следует утверждать, что появление транзакционных издержек связывают с тремя причинами: неполнотой и искажением

информации, неопределенностью выбора и иррациональным поведением агентов, различными психотипами поведения агентов в рамках трех групп трансакций — параллельных, дополняющих, перекрестных. Каждый тип психологического взаимодействия агентов, дающий свою модель трансакций, порождает разные издержки такого взаимодействия.

Настоящее исследование посвящено снятию искусственных интерпретаций, проблем и вымышленных парадоксов, сложившихся в экономической институциональной теории и составляющих стереотипы исследовательского мышления в настоящее время. Сложно сказать, помогают или мешают эти стереотипы решать конкретные проблемы экономического взаимодействия агентов в теории и на практике, ну уж точно они не дают ответов там, где они очевидны и могут быть даны с приемлемой логической точностью.

### 1. Трансакции и трансакционные издержки

Экономика пронизана трансакциями, под которыми имеются в виду различные сделки, операции (банковская трансакция), соглашения, договоры, требующие юридического оформления. Эти трансакции развиваются параллельно друг другу, либо дополняют одна другую, бывают и конфликтующие трансакции. Подобные взаимодействия связаны с издержками, возлагаемыми на стороны, составляющие трансакцию. Заключение контракта, поиск информации к нему, предварительные договоренности, нарушение контракта, судебные споры по контракту (юридические издержки), процесс заключения и соблюдения исполнения контракта требуют издержек, которые получили наименование трансакционных издержек. В данном случае поиск информации — это также трансакционные издержки. Иногда исследователи отличают информационные издержки от трансакционных и даже ставят вопрос относительно того, какие издержки более емкие, то есть включают вторую компоненту. Такой спор представляется неуместным, поскольку информация всегда собирается при заключении контракта либо покупается в отдельных случаях. Эти издержки касаются сделки, трансакции, если же информация покупается как отдельный товар (готовый продукт), то это издержки приобретения продукта, они не называются трансакционными. Только если информация касается существа сделки, управления этой сделкой, решений по сделке и добывается с этой целью, тогда можно считать, что усилия по поиску и обработке такой

информации — сугубо информационные издержки — являются видом трансакционных издержек, составляют одну из статей их калькуляции<sup>1</sup>.

Экономические изменения охватывают технологии, институты, трансакции. Следовательно, изменяется и величина трансакционных издержек. По тому, каковы эти издержки по формальным и неформальным институтам экономической системы, можно судить о характере изменений, степени зависимости изменений от предшествующей траектории развития [16].

Сформулируем несколько базовых аргументов (общее число их не исчерпывается приводимым набором), которые необходимо адресовать писателям, придумывающим искусственные теоремы, парадоксы за рубежом и в России и т. д.

1. Эффективность институтов может быть оценена по величине трансакционных издержек, хотя возможно и иное представление об институциональной эффективности, например, по системным параметрам, задающим дисфункцию института, либо иным критериям [15]. Поэтому оценка по трансакционным издержкам является лишь одной из необходимых. Однако качественное состояние институтов очень сильно влияет на условия, уровень и качество жизни агентов, поэтому и нужны добавочные критерии, включая оценку уровня дисфункциональности институтов и экономических подсистем.

Теорема Р. Коуза, как бы тавтологично она ни звучала, тем не менее указывает, что наибольшая институциональная эффективность (когда наилучший результат не зависит от распределения прав собственности) — это состояние, где трансакционные издержки нулевые, либо достигается в ситуации с наименьшими издержками трансакций. Этот критерий разумен, в конечном счете, в экономической науке любой критерий эффективности вводится нормативно. Дисфункция институтов присутствует всегда, подобно тому, как очень редко имеется полностью здоровый человек

<sup>1</sup> Существует множество подходов в экономической науке к определению трансакционных и информационных издержек, а также классификации типов, видов, трансакционных издержек, выделения основных статей. Однако эти подходы широко известны, они детерминированы конкретными задачами исследования, стоящими перед экономистом, и касаться их в этой работе не было целью автора. Такая работа не представляет особой научной ценности и полезна при обучении, когда показывается возможность учета и измерения трансакционных издержек.

(исключения имеются, но они подтверждают правило и ограничены во времени), тем не менее люди с дисфункциями организма и даже с тяжелыми заболеваниями живут и работают, создают доход. Так и институты, и экономические системы. Здесь важно определить дисфункцию и измерить ее глубину. Проектируя любое изделие, любую систему, рассматривая работу сердца человека, мы всегда знаем параметры, которые желаем видеть при работе данной системы, будь то институт, экономика или орган человека. Важно, чтобы эти параметры соответствовали режиму жизнедеятельности. Измерить отклонение от необходимого набора функций допустимо, причем в текущем времени, постоянно динамически отслеживая дисфункцию и подбирая инструменты, воздействующие на ее параметры. Таким образом, экономическая теория дисфункции выстраивает мощную связь экономической науки и управления [13]. Связь, которая должна присутствовать обязательно и до сих пор представляет одну из серьезных методологических проблем экономической науки<sup>1</sup>. Следовательно, нужен критерий, или исходная норма, от которой необходимо отталкиваться в своих дальнейших построениях. Выполняют ли институты функцию минимизации издержек — маловероятно, поскольку решать задачу минимизации издержек может только агент, институты, особенно формальные, производятся агентами. Сами по себе институты не минимизируют издержки. А если проектируемые институты и институциональное планирование, осуществляемое агентами, ставят задачу снижать издержки транзакций, то при решении такой задачи, в общем и целом, можно говорить, что институты что-то минимизируют, точнее, и это будет правильно, способствуют минимизации издержек, если выполняют свою такую функцию.

Но институты могут приводить к росту издержек, причем не только транзакционных, но и производственных. Если отдельный институт или подсистема приводят к росту издержек, конечно, это говорит о повышении их неэффективности. Смешивать общий рост издержек, разных их видов, на долгосрочном тренде и противопоставлять этот рост базовому и объективному критерию эффективности означает высшую степень манипуляции научной информацией. В экономической науке существует вид логической ошибки перенесения

«частного на общее», но в силу наличия рассуждений о максимизации транзакционных издержек в долгосрочном периоде, что якобы демонстрирует долгосрочную эффективность институтов, появляется ошибка соотнесения «общего и частного», либо перенесения «общего на частное», либо «длительной закономерности» на «короткую закономерность». Проблема долгосрочной эффективности предполагает наличие критерия долгосрочной эффективности, при этом краткосрочная эффективность и долгосрочная могут не совпадать для одного и того же объекта по одному и тому же критерию. Задача минимизации транзакционных издержек и критерий наименьших издержек функционирования (при том же результате) являются базовыми критериями экономической науки и институциональной теории. Увеличение издержек на длительном интервале времени никоим образом не отменяет этого критерия и этой функции институтов на конкретных отрезках времени. Рост транзакционных издержек на долгосрочном интервале происходит с ростом дохода, причиной этого роста является расширение разнообразия экономической системы, ее состава, коммуникаций, рост регулирования и государственного сектора (закон Вагнера). Возрастает также и информационный потенциал экономической системы. Но каковы основания приписывать институтам целевую функцию максимизации транзакционных издержек на длительном интервале? В ходе институциональных изменений на длительном интервале одни институты заменяются другими, интервал действия для институтов разный, но все они образуют режим развития экономической системы, в процессе которого увеличивается доход/продукт, отражающий затраты на его получение. Если абстрактно выдвигать критерий максимизации, это значит вводить целевую функцию для экономической системы в целом. Но рост самих издержек не является достоверным критерием эффективности, потому что этого недостаточно для оценки эффективности и институтов, и системы. Иными словами, критерий максимизации транзакционных издержек — это критерий не только для транзакционных издержек, но и для дохода и общих издержек его получения на длительном интервале времени. Это не критерий эффективности в принципе, какую бы эффективность — кратко- или долгосрочную — ни рассматривать. Правильнее рассматривать динамическую эффективность, то есть изменяющуюся с течением времени для одного и того же объекта.

<sup>1</sup> Подробнее см.: Сухарев О. С. Управление экономикой. Введение в теорию кризисов и роста. — М.: Финансы и статистика, 2012.

2. Источником трансакционных издержек являются трансакции, коммуникация агентов, институты, информация. Поэтому сводить их только к юридическому пониманию этой природы неправильно. Более того, если Дж. Коммонсу еще можно поставить это условно «в вину» [1], то Р. Коуз понимал трансакционные издержки значительно шире, нежели аспект права [2–3]. В процессе производства благ происходят обмены, коммуникация, обмен информацией. В связи с чем производство создает условия для генерирования трансакций и трансакционных издержек. Но утверждать, что трансакционные издержки являются «производительными», по меньшей мере некорректно, так как возникает еще большая путаница в части разделения трансформационных (производственных) и трансакционных издержек. Относительно определения последних имеются расхождения, но в пределах общего разграничения, которое давно установлено в науке (см. работы, указанные во Введении).

В основном расхождения у разных авторов касаются калькуляции по статьям и соотношения информационных и трансакционных издержек. Экономисты, не имея инженерного образования, часто используют примеры и аналогии из механики или техники, не понимая бессмысленности своих сравнений или уточнений. Так, с подачи О. Уильямсона, часто сравнивали трансакционные издержки с трением в механике, называя их издержками трения в экономической системе. Однако рассуждения, будто трение имеет только негативное значение в механике, поэтому желательно снизить его до нуля, и трансакционные издержки, аналогично, требуется минимизировать, снизить до нуля — не выдерживают критики по причине непонимания эффекта трения для обеспечения механического движения<sup>1</sup>. Наличие эффекта трения в механике, которое позволяет объектам двигаться в силу сцепления с поверхностью, отнюдь не означает необходимости снижения трения до нуля (либо до минимальной величины), за исключением отдельных узлов, деталей машин, где это действительно необходимо по техническим условиям или стоящей задаче. При снижении общего трения до нуля само движение станет проблематичным, да и такая задача технически нереализуема и требует серьезных затрат. Вследствие этого понимание трения только в отрицательном смысле, тем более экономистами, не являю-

щимися инженерами, но переносящими неверные установки в экономику, неадекватно. Поэтому сравнение О. Уильямсона трансакций и трансакционных издержек с трением, которое имеет и позитивное значение, потому что обеспечивает само движение, вполне справедливо, а критика в этой части — нет.

Задача минимизации издержек является общей задачей эффективного развития, но она затрагивает момент получения отдельного результата, операции, исполнения функции. Это относится и к производственным, и к трансакционным издержкам и вписывается в общую постановку задачи экономии. Рост же издержек в мировой системе затрагивает не только рост трансакционных издержек, в силу расширения трансакций, но и общих производственных затрат в силу ростовой тенденции и увеличения общего продукта. Привязывать целевую функцию институтов только к минимизации издержек трансакций — значит не понимать роли и значения институтов в общественной системе. Но и утверждать, что будто бы представители новой институциональной экономики именно так и поступают, значит ограничить себя неверным восприятием работ этих экономистов, поскольку известно, что рост разнообразия экономической системы сопровождается общим ростом издержек, но цель экономии никто не снимал в экономической науке как базовую цель анализа. Однако разделять ограничительную функцию институтов в коротком периоде и в длинном периоде неверно, потому что институт может быть оценен на доступном для исследователя периоде. В длинном периоде институт может прекратить свое существование, но если он функционирует на отрезке  $[0, t_1]$  и на отрезке  $[t_3, t_4]$ , то он выполняет определенные функции на каждом из отрезков. Причем один отрезок можно считать коротким периодом, а все четыре — длинным. Если назначение института — ограничивать деятельность на отрезке  $[t_1, t_2]$ , но он не будет это делать на отрезке  $[t_3, t_4]$ ? Тогда изменяется содержание его функций либо увеличивается дисфункция, и это будет иной институт, который перестает выполнять отведенную ему роль. Нет никаких причин утверждать, что один и тот же институт на длинном интервале сам по себе изменит свои функции, к тому же ограничение какой-то деятельности не противоречит расширению возможностей агента, так как ограничение одного может расширять возможности для другого. Рост числа трансакций, коммуникаций, сложности экономической системы происходит вследствие роста населения (демографические

<sup>1</sup> Мир нулевых трансакционных издержек — это мир теоремы Коуза, в реалиях не существующий.

изменения), научно-технического прогресса — это два центральных фактора. Увеличивается сложность производства, трансакций, растут в трендовом измерении и издержки, причем не только трансакционные. Поэтому утверждать, что институты в долгосрочном периоде направлены на подобное изменение, повышение трансакционных издержек, означает, на мой взгляд, не понимать, что на коротком и длинном интервалах человеческое общество имеет различные институты, функционирование которых детерминировано теми же центральными факторами. Причем адаптивная эффективность характеризует функционирование и институтов, и агентов на любых интервалах времени, и так противопоставлять адаптивную эффективность и трансакционные издержки долгосрочного периода неправильно. Это равносильно сопоставлению несопоставимых вещей. Никакой целевой функции максимизации общих трансакционных издержек не существует в природе, да и не совсем понятно, как выделять период и возводить искусственную дихотомию по институтам этих периодов, когда действуют и прежние, и новые правила. Таким образом, никакого «парадокса» трансакционных издержек не существует, как и неких выдуманных и недоказанных «интегральных теорем»<sup>1</sup>. К примеру, если судить о посткризисном восстановлении экономики по повышательной динамике расходов на рекламу, т. е. трансакционных издержек, а критерием эффективности считать минимизацию издержек, то так воспроизводится на примере искусственный «парадокс», которого на самом деле не существует. Объяснение банально: выход из кризиса оценивается по росту расходов на рекламу, в связи с тем, что фирмы не будут тратить на рекламу, если не имеют планов

расширения производства. Именно поэтому данный параметр является неплохим индикатором перспективных оценок выхода из кризиса (не всегда, кстати, пригодным), но при этом никакого парадокса трансакционных издержек просто нет.

Возвратимся к суждению, что «трение в физических системах нужно снизить до нуля...», а трансакционные издержки, следуя этому, оптимизировать в пределах некоей нормы. Цели экономии издержек можно достичь, снижая издержки, — иного не дано. Это относится ко всем видам издержек на любых интервалах. Если при рассмотрении издержек взять длительный интервал, то главный вопрос, что это за издержки, суммарные за весь период либо связанные с функционированием объектов, которые существуют весь рассматриваемый период, потому что система на длительном интервале не остается одной и той же. И подобные уточнения крайне важны. Они определяют итог анализа и делают неверными приводимые иные обобщения.

Если рост трансакционных издержек на длительном интервале, да и на коротком тоже, вызван усложнением коммуникаций, сделок, «зарегулированностью» экономической системы, то этот рост издержек затормозит экономический рост, так как он является воплощением долгосрочной неэффективности, когда система структурно неэффективна, ее правовая система, регулирование и управление характеризуются низкой эффективностью в силу наличия излишнего числа норм, ограничений, условностей, бюрократии и т. д. Снижение себестоимости, то есть трансакционных издержек на единицу продукта, является обычной задачей экономии, расширяющей возможности роста фирмы и экономического роста в целом.

Проблема общественной системы состоит еще и в том, что на длительном, как и коротком, интервале нужно противодействовать росту сложности. Рост же издержек является, с одной стороны, отражением роста этой сложности, но с другой — он наращивает решения по пролонгации этого усложнения. Таким образом, некорректное разделение, сложившееся в образах исследователя, институциональной эффективности на краткосрочную (адаптивную) и долгосрочную (эволюционную) приводит к совершенно бесполезному уточнению. Связывать эффективность институтов на длительном интервале времени с их возможностью увеличивать трансакционные издержки без оценки того, что происходит с доходом,

<sup>1</sup> Еще К. Эрроу под трансакционными издержками понимал издержки эксплуатации экономической системы, то есть издержки и на институты, и на организацию, инфраструктуру, особенно информационную, и так далее. Утверждение о том, что неразвитость методики измерения трансакционных издержек тормозит интеграцию общественных наук, вообще лишено смысла. Ведь создание методики измерения — это всего лишь полнота калькуляции и учета, а также юридическое закрепление статей учета, чтобы им все следовало. Для хозяйственной практики достаточно обычных методов учета издержек, поскольку они включают и трансакционные издержки — иной необходимости для хозяйственных агентов нет. А если исследователи нуждаются в некоей методике, то это должно делаться в исследовательских целях. Закрепление ее в статистическом учете возможно, но на интеграцию общественных наук это не окажет существенного влияния. Создание же такой методики является функцией науки.

который позволяет воспроизвести эти институты, по меньшей мере некорректно. Конечно, сказать, что такой-то институт дает такой доход, а другой — иной, очень непросто, особенно если институты связаны. Но и по отношению к издержкам мы имеем такую же проблему. Отделить факторы, определяющие рост трансакционных издержек на длительном интервале, обозначив институты, которые только и ответственны за этот рост, также невозможно. Следовательно, утверждение об эффективности институтов как генераторе роста издержек выглядит бездоказательно.

3. Трансакционные издержки, безусловно, определяют эффективность отдельных институтов и институциональных изменений. На длительном интервале, согласно Д. Норту, и это уточнение очень важно, пропорции цен определяют институциональные изменения, их вектор, иными словами, структура экономики детерминирует ее движение, развитие. Пропорции цен являются своеобразным воплощением, точнее, характеристикой этой структуры. В условиях быстрых скоростей развития и быстрых институциональных изменений, когда скорость становится лимитирующим параметром развития экономики, изменение институтов и экономической структуры, динамика цен, особенно на ресурсы, выступают определяющими факторами современного развития. Следовательно, если говорить о теории развития, то это должна быть теория определения веса и значения названных факторов, а также подбора инструментов влияния на эти факторы.

Нужно особо отметить, что в жизни не существует противопоставления производственных и трансакционных издержек, как иногда утверждают, так как само выделение типов издержек и порождает противопоставление (принцип дихотомии становится причиной противопоставления). Более того, само наименование «теория трансакционных издержек», можно сказать, некорректно, так как тогда можно и нужно говорить и о теории иного вида издержек, и, что самое важное, об общей теории издержек (которая и существовала в «мэйнстриме»). А согласовывать эти теории — такая задача, выходит, не ставится, не говоря уже о том, насколько целесообразно порождать такие дихотомии.

Существуют издержки, связанные с функционированием различных объектов и агентов, взаимодействием разных элементов системы по разным поводам. Эти издержки необходимо калькулировать и оценивать в стоимостном

виде. В зависимости от вида издержек, возможно, будут различаться методы воздействия на них, то есть методы возможного снижения. Но эта задача не может быть фетишем, так как издержки являются оборотной стороной дохода, а тот, в свою очередь, оборотной стороной издержек. Валовой продукт — это есть издержки, стоимостная оценка всех расходов либо доходов. Точность измерения важна — данная проблема всегда присутствует в системе национальных счетов и статистике. Издержки взаимосвязаны — это не является каким-то открытием. Трансакционные издержки, что вытекает из их природы и общепринятых подходов к определению, не представляют собой издержки любого действия<sup>1</sup>, тогда они ничем не отличаются от производственных (данная постановка неверна!), ибо производственные действия тоже действия, даже взаимодействия (конфликты и трансакции здесь сильно влияют на производительность и качество производства). Причем часто их трудно выразить в денежном виде, если трансакция связана со значительными затратами времени. Время трудно поддается стоимостной оценке.

<sup>1</sup> В экономической теории известна дискуссия о том, включать ли информационные издержки в состав трансакционных издержек. Ответом может бы то, что где это нужно, необходимо разделять эти издержки, там, где можно поиск информации к договору трактовать как трансакционные, нужно это и делать. Если же анализ требует отдельного рассмотрения издержек заключения договора и издержек поиска информации, а такая задача может возникнуть перед исследователем, тогда нужно обеспечить себе широту аналитического маневра и не возводить законодательно утвержденных нормативов по учету трансакционных издержек, потому что это аналитически может быть весьма не полезно. Хотя форму учета можно ввести, а в исследовательских целях сохранить широту отнесения издержек, исходя из того, какая проблема изучается. В связи с этим, Робинзон на острове конечно не несет трансакционных издержек, пока нет обмена, нет сделки, если исходить из такого представления о трансакционных издержках, до момента встречи с Пятницей он несет только информационные издержки, которые выражены затратами времени на поиск информации о тех или иных событиях на острове, что выражается в обследовании острова и наблюдениях. Поскольку человек вынужденно и так пребывает на острове, возникает проблема, как учесть эти затраты времени и оценить эти информационные издержки. Проблема в том и состоит, что они не оцениваемы, либо их можно условно оценить по числу часов, потраченных на изучение ландшафта, культур, произрастающих на острове, и т. д. Бесспорно, любой обмен в социуме базируется на информации, той или иной. Более того, информация определяет эффективность сделок и обмена. Представить обмен или сделку без информации — это значит допустить, что обмен или сделка происходят в черном ящике, вслепую.

Безусловно, нужно сказать, что трансакционные издержки могут существовать и вне контекста производства, например, в сфере торговли, консультационной деятельности, юриспруденции существуют трансакционные издержки, которые, особенно в последних двух областях, вряд ли имеют тесную связь с производством (несмотря на наличие юридических отделов в промышленных фирмах, чем, видимо, при каком-то рассмотрении можно пренебречь). Однако, если считать, что юридические проблемы в виде хозяйственных споров возникают и их масштаб зависит от масштаба производства, а такое предположение вполне уместно, тогда и в этой сфере трансакции будут определяться масштабом производства и производственными издержками.

Применительно к трансакционным издержкам невозможно вменить понятие предельных издержек, поскольку каждая трансакция оказывается не идентичной другой трансакции. Применительно к производственным издержкам при серийном производстве предельные издержки выступают издержками на производство дополнительной единицы продукта. Понятие удельных затрат, приходящихся на один институт, тоже выглядит весьма странным, поскольку различные институты в своем функционировании порождают издержки различного значения, индивидуального для данного института. Формально можно, получив общие трансакционные издержки, отнести их к числу институтов и получить издержки на один институт. При этом, если трансакции обслуживают производство, то трансакционные издержки могут быть отнесены на эту добавочную единицу выпуска вместе с производственными издержками и не выделяться отдельно. Проблема минимизации издержек на микроэкономическом уровне представляет имманентную содержательную проблему экономической науки: желание получить тот же результат при наименьших издержках является важным мотивом поведения хозяйственных агентов, принятия ими решений (и, как следствие, максимизации прибыли). В теоретическом плане постановка задачи минимизации отражает значимое направление исследований в области экономической науки. Однако минимизация происходит с разной успешностью по видам издержек. Поэтому экономист, как правило, имеет многопараметрическую задачу оптимизации с поиском минимума сложного функционала затрат.

Не думаю, что обоснованно формулировать отдельно теорию какого-то вида издержек, по-

скольку появляется ряд непреодолимых методологических трудностей объединения разных теорий затрат, да и само наличие множества теорий издержек порождает массу вопросов, не имеющих ответа, часть из которых здесь была освещена.

## 2. «Поведение» трансакционных издержек и трансакционные функции

Как показано выше, в экономической науке сложилось обманчивое представление, что эффективно то развитие, которое осуществляется при наименьших издержках. Следовательно, возникает задача поиска экстремума — минимума издержек. Однако само по себе развитие связано с созданием новых благ, производством некоторого устоявшегося, привычного набора благ, для которого необходимы ресурсы. Но ведь это приводит к большему потреблению ресурсов, значит, к росту издержек. Эффективность экономического роста может быть представлена различными способами (разные виды эффективности). Но весьма полезным показателем, выступающим характеристикой роста, является отношение созданного продукта/дохода к величине национального богатства (также к элементам национального богатства: физический капитал, природные ресурсы, человеческий потенциал), как своеобразный показатель общей производительности, а также отдельно факторная производительность и совокупная производительность факторов экономического роста [13].

Неоклассическая модель экономики, как считают отдельные экономисты [10, с. 12] новой институциональной школы, использует допущение о нулевых трансакционных издержках. Однако на самом деле, при детальном рассмотрении, этот упрек в сторону неоклассиков не обоснован, поскольку они рассматривают общие издержки (постоянные, переменные, подлежащие учету, калькуляции), находящие отражение в их анализе на основе диаграмм и графиков издержек, а те, в свою очередь, включают и издержки трансакций. Другое дело — рассмотрение влияния отдельных институтов, работа которых характеризуется особым видом издержек, что сказывается на конкретных сделках и обменах, и это действительно, в общем и целом, не учитывалось неоклассиками (влияние судов, контрактов и т. д.).

Управление требует издержек, следовательно, планирование как функция управления также не обходится без издержек. Сопоставление дорогого управления и плани-

рования с результатами развития объекта, на который направлены эти функции, даст общее представление об адекватности такого управления и планирования и, в какой-то степени, об их эффективности. Часто критерием эффективности выступает экономия на издержках, в данном случае транзакционных издержках. Но связность институтов и их системная детерминация, как показано, усложняют оценку эффективности как самих отдельных институтов, так и институциональных изменений, которые характеризуются не только гистерезисным эффектом, но и тем, что пока не завершены и даже оценить их траекторию проблематично<sup>1</sup>.

Используя аппарат транзакционных издержек, экономистам удалось выяснить условия и закономерности, присущие определенным транзакциям, но по сути этот вид издержек позволяет анализировать только часть деятельности агентов, связанной с коммуникацией, обменами, контрактацией, поиском информации, работой правовой системы.

Введение в экономический анализ дихотомии по издержкам требует, по логике, разделения производственной функции, связывающей капитал, труд и объем выпуска. Представление о транзакционной функции введено также по аналогии с производственной функцией Кобба — Дугласа, но так, что складывается ощущение некой отдельности данного вида издержек [19, с. 73–78]. Для специальных секторов услуг это так и есть, и такую функцию вполне удобно применять, но для секторов, где создаются продукты конечного потребления, используются довольно дорогие фонды, и такой подход уже не будет вполне адекватным.

Транзакционные издержки будут зависеть от уровня технологического оснащения экономики и ее технологичности, то есть того,

<sup>1</sup> Кстати, возникает и проблема, какое изменение считать завершенным. Можно сказать, завершено оно или нет, если используется какой-то параметр, измеряющий состояние объекта, института при его управляемом или неуправляемом (часто они переплетены) изменении. Однако, оценив на текущий момент состояние, мы не скажем, когда же завершится изменение. Распознать это довольно тяжело, не только в силу непредсказуемости самого изменения, но и потому, что в системе происходят сразу несколько изменений, усиливающих и ослабляющих, продляющих или укорачивающих срок действия друг друга. Кстати, указанное обстоятельство создает однозначное ограничение на математическую формализацию. Или же модели становятся очень сложными, требующими сочетания усилий хорошо подготовленных математиков и экономистов. Или же решение становится невозможным или ненужным, ограничивая взгляд экономиста-исследователя в будущее.

насколько точно и быстро выполняются отдельные операции, функции. Следовательно, считать, что они зависят только от числа институтов (формальных и неформальных), возможно лишь в некоей отдельной задаче, но аналитически неправильно с позиций общей теории. Подобная транзакционная функция будет иметь только частный характер, хотя ее применение допустимо в решении каких-то задач. Формальные институты, при увеличении их числа, скорее всего, будут провоцировать рост транзакционных издержек в современной экономической системе, хотя для какого-то отдельного объекта, учитывая его начальное состояние, они могут снизить общий объем транзакционных издержек за счет упорядочения обменов и коммуникации<sup>2</sup>. Неформальные институты связаны с издержками более или менее стабильными, то есть неформальные институты, если применить аналогии, выступают своеобразными постоянными институциональными издержками. Неформальные нормы не изменяются так быстро, как формальные. В ближайшее время, думаю, это положение будет сохраняться. Следовательно, с поправкой на инфляцию, их можно считать более или менее стабильными институциональными издержками.

Однако в хозяйственных сделках часто возникают неформальные отношения, включая теневой сектор. И в этом плане неформальные институты, порождающие целые виды деятельности, связаны с ростом издержек в силу роста этих неформальных действий и деятельности (наркотики, проституция, торговля оружием, иные правонарушения, теневые цеха, выпускающие подделки, и т. д.). Согласно

<sup>2</sup> Известен пример с пастухом и пастбищем, когда введение правил, в частности, права собственности, позволяющего реализовать правомочия пастухам, увеличивает общее благосостояние системы. Аналогичный пример приводится в рамках развития дилеммы заключенного, где от действующих правил зависит благосостояние (выгоды) заключенных. Исходное состояние — правил нет (как в случае с пастухами), либо правила делают невыгодным молчание для заключенных, а признание обеспечивает большую потерю в виде большего срока заключения. В одном и другом случае изменение правил, в первом случае их введение, приведет к росту благосостояния системы. Эти примеры демонстрируют, как правила обеспечивают рост системы, выступая главным фактором этого роста, а в некоторых моментах и главным тормозом роста. Когда институтов много и система становится институционально сложной, влияние дополнительных правил — регламентаций трудно предсказать, однако вероятность, что транзакционные издержки будут расти, поскольку затрудняются адаптация и восприятие такого множющегося числа правил индивидами, велика.



данным ООН, величина организованной преступности увеличивалась в мировом ВВП на протяжении XX века, но это увеличение не будет бесконечным, доля этого вида деятельности стабилизируется и далее будет изменяться несильно (это уже наблюдается — для каждой страны имеется своя доля и свой уровень насыщения). При этом будет расти ВВП, возможен рост преступного сектора экономики, при относительно неизменной доле, в абсолютном стоимостном выражении. Поэтому, применительно к транзакционной функции, для каких-то задач можно считать транзакционные издержки неформальных институтов постоянными, не зависящими от числа этих институтов, потому что неформальные нормы, как правило, быстро не увеличиваются, да и быстро не изменяются. Это их имманентное свойство, причиной которого становится «неформальность» нормы.

В итоге осуществленных выше рассуждений о транзакционной функции следует допустить, что рост числа формальных институтов для современной экономики (функция должна описывать не некую исходную точку, а современное состояние), в общем, по результату увеличивает (где-то может и снижать) издержки транзакций. Неформальные же институты, если бы их число, допустим, увеличивалось, легальные транзакционные издержки, подлежащие учету, сокращали. Исходя из такой логики описания изменения транзакций и транзакционных издержек, формально транзакционная функция может принять вид:

$$Tr = A \frac{F^\alpha}{N^\beta},$$

где  $A$  — коэффициент пропорциональности,  $F$  — число формальных институтов (не равно нулю),  $N$  — число неформальных институтов (не равно нулю),  $\alpha$ ,  $\beta$  — эластичности влияния числа институтов на уровень транзакционных издержек.

Если неформальные институты, при росте их числа, увеличивают издержки, то тогда функция принимает вид, похожий на функцию Кобба — Дугласа:

$$Tr = AF^\alpha N^\beta.$$

На мой взгляд, форма записи транзакционной функции, описывающей увеличение числа институтов, должна отличаться от функции, с помощью которой надо отразить сокращение числа институтов либо сокращение транзакционных издержек при росте числа институтов. Логика аналогична той, согласно которой

нельзя использовать модели экономического роста (известные неоклассические и кейнсианские) для описания спада, кризиса. Рост числа институтов, приводящий к снижению издержек, будет говорить о том, что данная область деятельности не имела достаточного числа правил, структурирующих обмена и коммуникацию. Именно поэтому институты здесь понизили транзакционные издержки, благосостояние системы возросло. В таком случае вид функции<sup>1</sup> может быть таким:

$$Tr = \frac{A}{F^\alpha N^\beta} \text{ либо } Tr = \frac{A}{F^\alpha} N^\beta. \quad (1)$$

Нужно заметить, что учесть число институтов, также как и изменение этого числа, довольно сложно, так как разные институты влияют на экономику по-разному, с разной силой, в том числе провоцируют транзакционные издержки. Отдельные из них при введении (речь о формальных институтах) могут в принципе игнорироваться агентами и не сказаться на издержках, за исключением издержек политической системы, которая обеспечивает ввод этих институтов в экономику. Относительно конкретного объекта, находящегося внутри некоей экономической системы, например фирмы, вообще трудно определить изменение числа влияющих на него институтов. В связи с этим предлагаемые соотношения могут «работать» только в отдельных случаях, для отдельных объектов. По крайней мере, эмпирические исследования с применением подобных и усложненных функций были бы полезны. Стоит учесть, что с течением времени изменятся параметры чувствительности ( $\alpha$  и  $\beta$ ) влияния числа институтов и «конкретного содержания» институтов на издержки. Это будет зависеть от общего увеличения и числа действующих институтов.

Если взять производную транзакционных издержек по времени в формуле (1), то получим выражение, показывающее, что рост транзакционных издержек тормозится неформальными институтами в такой введенной модели, а минимум транзакционных издержек будет достигнут при условии:

<sup>1</sup> Похожий вид функции был предложен ранее в России член-корр. РАН, проф. Е. В. Поповым, только он суммировал в знаменателе степенные выражения для формальных и неформальных норм [9–10]. Эта функция отражала частный случай оценки транзакционных издержек, что наш анализ и подтверждает. Западные экономисты, в частности Э. Фуруботн и др., использовали разные варианты учета транзакционных издержек [19].

$$\frac{dTr}{dt} = A \left[ \frac{\alpha F^{\alpha-1}}{N^\beta} \frac{dF}{dt} - \frac{\beta F^\alpha}{N^{\beta+1}} \frac{dN}{dt} \right], \quad \frac{dTr}{dt} = 0,$$

$$\frac{dTr}{dt} < 0, \quad t < t_0,$$

$$\frac{dTr}{dt} > 0, \quad t > t_0,$$

$$t_0 = \min, \quad \frac{dF}{dt} = \frac{\beta F}{\alpha N} \frac{dN}{dt},$$

Таким образом, в точке минимума транзакционных издержек  $t_0$  изменение числа формальных институтов (рост числа формальных институтов) пропорционально изменению числа неформальных институтов (росту неформальных институтов), где коэффициенты пропорциональности — это отношение числа формальных институтов к неформальным и обратное отношение их чувствительности во влиянии на уровень транзакционных издержек (здесь мы предполагали, что число неформальных институтов также изменяется). Если взять мультипликативную модель, выражение (1) справа, то возникнет знак минус:

$$\frac{dF}{dt} = -\frac{\beta F}{\alpha N} \frac{dN}{dt}.$$

Это говорит о том, что рост числа неформальных институтов сократит число формальных. Такой исход в экономике также возможен, когда неформальный сектор развивается за счет формального, вытесняя и его производство, и его легальные институты.

Если число неформальных институтов не изменяется на рассматриваемом отрезке времени, тогда можно записать изменение транзакционных издержек:

$$\frac{dTr}{dt} = \alpha Tr \frac{1}{F} \frac{dF}{dt}.$$

Иными словами, скорость транзакционных издержек, исходя из введенной выше модели, как параметр их динамики, пропорциональна произведению величины транзакционных издержек на относительное приращение числа формальных институтов, где коэффициентом пропорциональности является параметр чувствительности издержек к изменению числа формальных институтов ( $\alpha = \Delta Tr / \Delta F$ ). Такое соотношение выглядит довольно правдоподобно, хотя требует подтверждений эмпирического характера по каждой экономической системе отдельно.

Величину  $(1/F) [dF/dt]$  можно рассмотреть как частоту институциональных изменений (или рост формальных норм). Транзакционные издержки при росте частоты изменений уве-

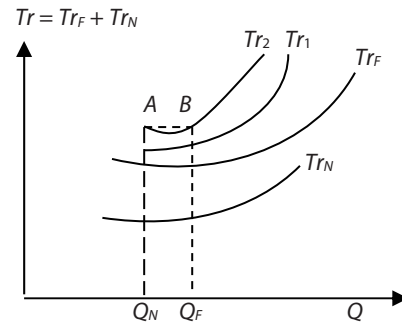


Рис. 1. Динамика транзакционных издержек в зависимости от числа институтов Q (QF — формальные, QN — неформальные институты)

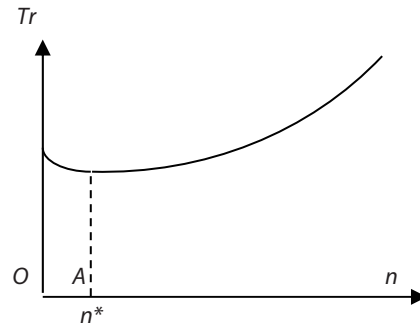


Рис. 2. Изменение транзакционных издержек в зависимости от частоты институциональных изменений

личиваются, однако возможен вариант, при некоторой начальной точке и состоянии институтов, что рост частоты приведет к уменьшению транзакционных издержек. Последний сценарий является крайне редким. А вот в зависимости от числа институтов, а не скорости их появления (обновления), транзакционные издержки и для формальных, и для неформальных институтов на некотором участке могут сокращаться, но когда институтов становится столько, что они «мешают» друг другу, то эти издержки резко увеличиваются (рис. 1 и 2). Если транзакционные издержки равны нулю, тогда агенты прекращают всякие контакты — нет обменов и коммуникации.

При росте числа институтов издержки на каком-то интервале могут снизиться, однако это снижение для неформальных и формальных институтов различно по разным участкам: когда по формальным правилам издержки снижаются, по неформальным (при их росте) они могут уже начать возрастать. Даже если число неформальных правил не увеличивается, их издержки могут возрасти за счет роста формальных институтов. Данная проблема очень плохо изучена, поэтому здесь выдвигается гипотеза, которую надо проверять. На теоретическом уровне анализа подобные рассуждения вполне допустимы. В зависимости от соотно-

шения динамики транзакционных издержек по формальным и неформальным институтам возможны три варианта динамики общих транзакционных издержек (исходя из рис. 1).

1. По линии  $Tr_1$  — неуклонное возрастание транзакционных издержек от величины  $QN$ , которое происходит при введении формальных правил, и за счет роста издержек по неформальным правилам.

2. По линии  $Tr_2$ , когда наблюдается сначала снижение общих транзакционных издержек на отрезке  $AB$ , за счет опережающего снижения издержек по формальным институтам (при росте их числа), рост же издержек по неформальным институтам не обгоняет роста издержек, затем происходит возрастание общих издержек.

3. По линии  $Tr_2$ , то есть по прямолинейному отрезку  $AB$ , когда общие транзакционные издержки не увеличиваются и не уменьшаются при росте числа институтов, так как снижение издержек по одним институтам компенсируется ростом их по другим институтам. Но затем начинают расти, поскольку имеется общий их средний рост (по каким-то отдельным институтам могут наблюдаться эффекты снижения издержек, исчезновения институтов, речь идет об общей тенденции в рамках двух групп — формальных и неформальных институтов) по всем институтам — формальным и неформальным. Частота институциональных изменений, увеличиваясь, может лишь на очень коротком отрезке и незначительно снизить транзакционные издержки, в основном рост частоты обеспечит их бурный рост (см. рис. 2), за счет проблем с адаптацией агентов, рынков и институтов и пр. Обратим внимание, что рост институтов, как и рост частоты изменений, является тенденцией последнего времени, обнаруживающей устойчивые признаки.

Нужно заметить, что связь транзакционных и производственных издержек бывает такая, что рост одних приводит через некоторый лаг времени к росту других.

Общий вектор изменений и появления новых институтов подчинен своеобразным образом необходимости повышать производительность факторов. Согласно сегодняшним теоретическим представлениям, считается, будто новая комбинация в шумпетеровском смысле всегда полезна. Она действительно изменяет реальность, на каков будет суммарный эффект накопления таких изменений, когда далеко не все они имеют позитивную направленность? В ответе на этот вопрос имеется высокая неопределенность. Повысить же совокупную производительность можно только за счет новых

средств производства. Новая институциональная комбинация способна ухудшить замещение одних средств производства другими. Иное дело, что технологии обладают уникальным свойством: они подстраивают под себя институты, так как сама технология («знай как», способ производства) предполагает наличие знаний и алгоритма (правил), их воплощающего.

В одной из работ автора [16, с.152–153] введен критерий по издержкам для экономической системы: величина транзакционных издержек, приходящихся на единицу трансформационных (производственных), для действующей системы институтов должна быть как можно меньше, без сокращения институтов и производства. Такая система будет наиболее эффективной. Оказалось, что оптимальная структура затрат при минимальных транзакционных издержках (но не равных нулю) достигается, когда относительное изменение выработки в системе равно сумме относительных приращений общей эффективности системы (доход на единицу общих издержек) и удельных транзакционных издержек (транзакционные издержки на одного занятого в системе). Это соотношение полезно использовать при анализе развития транзакционных и индустриальных (производственных) секторов. Транзакционные секторы сейчас имеют самостоятельное влияние на экономический рост, но появление этих секторов было связано с их предназначением — обслуживать функционирование секторов материального производства, создающих блага — продукты и услуги. При прочих равных условиях важно иметь как можно меньшие транзакционные издержки при тех же производственных издержках, для данной инфраструктуры.

Изменение числа институтов представляет собой значимое экономическое изменение, выражающееся в изменении издержек. Факторы капитал и труд, фигурирующие в производственной функции Кобба — Дугласа, фактор информации (технологий), который добавляется в эту функцию, могут быть охарактеризованы некой структурой трансформационных и транзакционных издержек. Одна тонкость: часто разделить эти виды издержек по факторам невозможно. Например, если в отделе маркетинга фирмы работники занимаются поиском информации о конкурентах, ведут переговоры, заключают договоры с покупателями, либо юридический отдел фирмы ведет несколько судебных дел и готовит договоры на прием на работу, заключает контракты на поставку ресурсов, то заработная плата всех

участников этих отделов составляет, по сути, оплату фактора «труд», но является трансакционным видом издержек. Однако, если сотрудники производственных отделений фирмы самостоятельно заключают договоры, то их труд — это и производственные, и трансакционные издержки, причем разделить их трудно, поскольку оплачивается время работы (например, на высокотехнологических предприятиях). Трансакционные издержки могут быть очень высоки, даже быть такими, что подорвут развитие предприятия, но оценить их удастся по затратам времени на непроизводственную деятельность, а не по величине заработной платы, которая будет оставаться неизменной, но время, затрачиваемое на производство и его обслуживание, перераспределится в пользу непроизводственных решений (что и означает увеличение трансакционности производства).

Конечно, огрубляя, трансакционную функцию (модель) можно представить как сочетание трансакционных издержек труда и капитала и так далее, если добавляются иные факторы. Однако, если добавляется отдельно фактор технологии, то представляется необходимым так учесть его в комбинации трансформационных ( $Tn_K, Tn_L$ ) и трансакционных издержек по труду и капиталу ( $Tr_K, Tr_L$ ), чтобы уже не добавлять дополнительный фактор, поскольку он так или иначе учтен в «работе» указанных факторов. Думается, что такой вид производственной функции можно попробовать применить для продукта  $Y$ :

$$Y = AK^\alpha L^\beta = ATr_K^\gamma Tn_K^\lambda Tr_L^\mu Tn_L^\sigma.$$

Таким образом, фактически получаем для каждого фактора свою «производственную функцию», задаваемую сочетанием трансакционных издержек, связанных с этим фактором, и сугубо производственных издержек. Далее параметр трансакционных издержек следует определять через трансакционную функцию, о которой велась речь выше. Конечно, в ряде случаев надо учитывать взаимосвязь факторов. Применяя различные комбинации для трансакционной функции, можно получить иной вид общих производственных функций, особенно для экономической системы, когда рассматривается развитие нескольких секторов, включая трансакционные.

### 3. Фирма и трансакционные издержки

Роль фирмы определена в новом институционализме коузианской традицией, согласно которой трансакции внутри фирмы осуществляются с меньшими издержками, нежели по

средством рынка (что и определяет возникновение фирмы, ее природу). И при этом никто не задумался, что трансакции трансакциям — рознь, что они неодинаковы, и вести речь об одинаковых трансакциях является слишком уж большим допущением (трансакции внутри фирмы и на рынке — это совершенно не одинаковые трансакции). К тому же фирма состоит не только из «измеряемых» трансакций, но и из тех, затраты на которые учесть невозможно. Они измеряются временем исполнения, например, временем на организацию какого-то процесса. В период, когда была написана статья Р. Коуза, это время явно могло ни на что не влиять (хотя в общем случае это не так). Согласно Коузу [2–3], фирма растет до тех пор, пока издержки дополнительной трансакции не равны издержкам осуществления такой же трансакции на рынке, либо по организации этой трансакции другой фирмой. Одна трансакция отличается от другой, как и фирмы друг от друга, так что нет аналогичных фирм, нельзя напрямую сравнивать их трансакции.

Здесь не ставилась цель подробно останавливаться на так называемой теореме Р. Коуза, когда при равных нулю трансакционных издержках индивиды обмениваются правами до точки Парето-эффективности и максимальный объем производства (наибольшая ценность производства) не зависит от структуры собственности. Проблема лишь в том, что структура собственности является отражением сложившейся экономической структуры и действующих институтов. Предполагать же обмен правами без издержек равносильно утверждению, что все равно, как они распределены, но правами пользуются индивиды, они реализуют право на хозяйственную деятельность, на создание благ. Это в какой-то степени детерминировано и собственностью (приносящей определенный доход), и если все равно, как права распределены, тогда любое распределение должно дать один и тот же результат производства. Это неверно, потому что если право на производство фонарных столбов получает тот, кто ничего не смыслит в электричестве, а право печь пирожные достается электрику и он ничего не смыслит в пищевом производстве, то одинакового результата производства, даже если вы распределяете права без издержек, как угодно, добиться невозможно. Тем самым не учитываются специализация труда, навыки, распределение интеллекта и способностей, которое не совпадает с распределением права на тот или иной вид деятельности, и чем больше не совпадает, тем дальше система от оптимального объема производства

и наибольшей ценности производства, а трансакционные издержки пусть равны нулю по допущению Р. Коуза (права можете передавать, как хотите). Если права передаются как угодно, например, право собственности на электрическое оборудование не электрику или печи для выпекания пирожных не пекарю, а те, в свою очередь, нанимают специалистов, то этот найм уже не может осуществляться без издержек. Кстати, в примерах Коуза фигурируют земледельцы и скотоводы, которые сами реализуют право и одновременно выступают специалистами в своем виде труда.

Еще одна проблема теоремы Коуза сводится к вопросу: идет ли речь о разовом распределении или о сколь угодно многократном перераспределении права собственности (многое зависит от трактовки вида собственности и права на него), что особо важно, если уж издержки передачи прав (трансакционные издержки), согласно фабуле теоремы, равны нулю. Действительно, если действие многократно повторяется, то, видимо, через какой-то момент времени экономика придет к тому, что способности совпадут с правами, тогда теорема будет верна. Вопрос, какое это время, становится краеугольным, поскольку производство осуществляется конечное время и отслеживается по конечному времени (не может же теорема быть обращена к бесконечному времени?), тогда относительно какого участка времени верна теорема? При многократной передаче прав она верна на бесконечном отрезке времени, но это делает данную конструкцию мало полезной. Тем более что и число участников обмена также является ограничением для действия теоремы (если участников более трех, то трансакционные издержки уже вряд ли могут быть равны нулю). Представляется, что идея теоремы, вытекающая из анализа внешних эффектов, сводилась к тому, чтобы что-то противопоставить аргументации А. Пигу по поводу роли государства (причем введение теоремы сделал Дж. Стиглер, а не Р. Коуз) и показать возможности решения — получения наибольшей ценности производства без государства на примере, который является идеальным, слабо совместимым с реальностью.

Маржиналистская схема предельного анализа является плохо приспособленной для анализа информации (поскольку она неквантифицируема) и для анализа трансакций, поскольку те, в свою очередь, также обладают этим свойством. И когда речь идет об оптимальности (размера) фирмы, то по какому параметру? У фирмы может быть различное сочетание капитала и труда, и технологий (интеллекта), к тому

же оптимальность фирмы нельзя трактовать по объему продаж или величине контролируемого рынка, как тогда быть с активами, при помощи которых все это достигнуто? Можно ли меньшим контролировать большее, и большим — меньшее? В теоретическом плане, полагаю, нет оснований утверждать, что нельзя. Следовательно, проблема оптимального размера совершенно не решается за счет введения представления о трансакционных издержках. Скорее всего, определенность появляется относительно пределов роста рыночных продаж. Вот они будут расти (если использовать маржиналистскую логику) до тех пор, пока еще одна сделка в силу затрат на нее не сделает прибавку по чистому доходу нулевой, если учесть, что объем спроса позволяет расширяться. Пределом роста может стать задолго до такого соотношения спрос на это благо, который может оказаться низким, или будет сокращаться в силу различных макроэкономических эффектов, например, замещения одних благ другими, перераспределения доходов и приоритетов у потребителей и др.

Здесь удалось снять еще один тезис, который не представляется правильным. Это тезис о том, что институты всегда снижают трансакционные издержки, иначе зачем их тогда вводить. Данная позиция неверна хотя бы потому, что индивиды, вводящие институты, не могут знать наперед, к чему такое введение приведет, к тому же политическая система работает по правилам, когда создание правил является результатом их работы. Поэтому генератор роста институтов и/или их изменения заложен на уровне правил, поддерживающих политическую систему.

Как видим, специфическое влияние институтов на экономику и ее рост дает основание говорить о недейственности классических (статичных) критериев эффективности<sup>1</sup>, которые не соблюдаются в условиях быстрых институциональных изменений [16]. Выходом является сравнительный анализ институтов и проявляющихся в ходе их функционирования эффектов. В случае простых моделей по типу дихотомии возможна оценка изменения уровня благосостояния и экономического

<sup>1</sup> Подробнее см. [15]. Однако критерий Калдора — Хикса — Зербе не является спасением для классической теории благосостояния. Главная проблема сводится к критерию эффективности либо критериям — какими они должны быть. Если поражение должен получить тот, у кого издержки высоки, то тогда тот, у кого издержки меньше, должен функционировать. Но это означало бы уничтожение целых видов полезной деятельности, которые имеют высокие издержки, по темпу роста обгоняющие темп роста цены (болезнь цен Баумоля).

роста в зависимости от институциональных факторов. Тем самым могут быть получены данные о влиянии отдельных правил на экономическую динамику. В любом случае, с точки зрения организации экономической системы и ее роста, институты должны так наладить контрактную систему в экономике, чтобы снизить или максимально тормозить рост трансакционных издержек, экономить ресурсы, обеспечивать индивидов основными благами (способствовать созданию этих благ) и стимулировать инновации, позволяющие повышать производительность отдельных факторов и совокупную производительность факторов. В отличие от неоклассики, включение институтов в анализ в виде факторов, детерминирующих стимулы индивидов, фирм и государства, оживляет теоретическое представление о развитии экономики и ее росте. Именно стимулы определяют структуры инвестиций в человека, фонды, ресурсы и виды производства. Вся система взаимосвязей развивается по правилам.

Разумно считать эффективной ту экономику, которая создает правила, обеспечивающие количественный рост дохода и улучшающие качество жизни, то есть распределяющие этот доход по справедливым нормам, что вызывает удовлетворение агентов. Однако Э. Фуруботн и Р. Рихтер, апеллируя к Д. Норту, верно укоряют его за то, что подход на основе адаптивной эффективности разграничивает эффективности и не поддается формализации [19, с. 600–601].

Таким образом, существует большая исследовательская перспектива для решения перечисленных в этой статье проблем, частичные решения и направления решений которых предложены. Можно надеяться, что они снимают с повестки дня искусственные противоречия, подаваемые под видом «парадоксов», которые на поверку таковыми совершенно не являются, если повысить объективность и конкретность проводимого анализа трансакций и четко представлять, о каких издержках и «институтах их калькуляции» идет речь.

#### Список источников

1. Коммонс Дж. Правовые основания капитализма. — М.: ВШЭ, 2011 — 416 с.
2. Коуз Р. Интервью на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики. Сент-Луис, 17 сентября 1997 // Квартальный бюллетень клуба экономистов. — Вып. 4. — Минск: ПроPILE, 2000. — 28 с.
3. Коуз Р. Фирма. Рынок. Право. — М.: Дело, 1993. — 108 с.
4. Нестеренко А. Н. Современное состояние и основные проблемы институционально-эволюционной теории // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 42–57.
5. Норт Д. Понимание процесса экономических изменений. — М.: Издательский дом ГУ – Высшая школа экономики, 2010. — 256 с.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. — 180 с.
7. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — № 3. — С. 6–17.
8. Отром Э. Управляя общим. — М.: ИРИСЭН, Мысль, 2010. — 447 с.
9. Попов Е. В. Трансакции. — Екатеринбург: УрО РАН, 2011. — 679 с.
10. Попов Е. В. Институционально-эволюционная миниэкономическая теория. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004. — 302 с.
11. Попов Е. В., Гембий М. А. Трансакционный сектор региона. — Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2011. — 136 с.
12. Сорокина С. Г. Сценарии будущего или иллюзии прошлого? Об институционализме как направлении буржуазной экономической мысли. — Изд. второе. — М.: Либроком, 2011. — 176 с.
13. Сухарев О. С. Институциональная теория и экономическая политика. — Т. 1. — М.: ИЭ УрО РАН, 2001. — 576 с.
14. Сухарев О. С. Институциональная экономика. — М.: Юрайт, 2014. — 502 с.
15. Сухарев О. С. Теория эффективности экономики. — М.: Финансы и статистика, 2009. — 386 с.
16. Сухарев О. С. Экономика будущего: теория институциональных изменений. — М.: Финансы и статистика, 2011. — 432 с.
17. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты. — М.: Изд-во Института Гайдара, 2011. — 224 с.
18. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб.: Лениздат, 1996. — 702 с.
19. Фуруботн Э., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории. — СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. — 702 с.
20. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты. — М.: Дело, 2003. — 464 с.
21. Эггертсон Т. Экономическое поведение и институты. — М.: Дело, 2001. — 408 с.

УДК 330.88

**Ключевые слова:** формальные и неформальные институты, трансакционные издержки, институциональная теория, измерение издержек, подход Коуза