

# ТРАНСАКЦИОННЫЕ ИЗДЕРЖКИ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗМЕР ПРЕДПРИЯТИЯ И СТРУКТУРУ ЭКОНОМИКИ

П. А. Ореховский

Институт экономики РАН (Москва, Россия)  
Финансовый университет при Правительстве РФ (Москва, Россия)

В работе представлен дискурсивный анализ использования категории «транзакционные издержки». Демонстрируется сходство понятий «транзакционные издержки» и «издержки сбыта» по Э. Чемберлину. Однако в первоначальном дискурсе Р. Коуза транзакционные издержки рассматриваются как издержки использования ценового механизма, связанного с рыночной аллокацией ресурсов. Фирма, как иерархическая экономическая система, представляла собой альтернативный рыночному механизму аллокации. Факторы, которые влияют на величину транзакционных издержек в контрактной теории О. Уильямсона, почти не связаны со сбытом. В дискурсах Дж. Бьюкенена и М. Олсона транзакционные издержки — это издержки, возникающие на политическом рынке. Для Дж. Бьюкенена это — «позитивные» издержки создания новых законов, позволяющих снизить общественные издержки, связанные с производством и распределением общественных благ. В дискурсе М. Олсона рассматриваются не только «позитивные», но и «негативные» издержки, связанные с разделом рынков при помощи государственного регулирования. В свою очередь, сам Р. Коуз, исследуя проблему социальных издержек, связанных с внешними эффектами, по сути избавился от транзакционных издержек, приравняв их к нулю. Именно такая ситуация «теоремы Коуза» стала использоваться в рамках методологии анализа дисциплины «Экономика и право». В работе предлагается интерпретация транзакционных издержек как издержек преодоления границ между разнородными системами, основанная на дискурсе Э. де Сото. В этом случае цены легальности/внелегальности можно рассматривать как транзакционные издержки использования различных экономических систем.

**Ключевые слова:** Коуз, транзакционные издержки, издержки сбыта, политический рынок, общественный выбор, цены легальности и внелегальности.

## TRANSACTION COSTS AND THEIR EFFECT ON THE SIZE OF THE ENTERPRISE AND THE STRUCTURE OF THE ECONOMY

P. A. Orekhovsky

Institute of Economics RAS (Moscow, Russia)  
Financial University under the Government of the Russian Federation (Moscow, Russia)

The paper presents a discursive analysis of the use of the category of “transaction costs”. The similarity of the concepts of “transaction costs” and “costs of the marketing” by E. Chamberlin is demonstrated. However, in the original discourse of R. Coase, transaction costs are considered as the costs of using the price mechanism associated with the market allocation of resources. The firm, as a hierarchical economic system, was an alternative allocation mechanism to the market. The factors that influence the value of transaction costs in O. Williamson’s contract theory are almost unrelated to sales and the marketing. In the discourse of J. Buchanan and M. Olson transaction costs are costs arising in the political market. For J. Buchanan, these are the “positive” costs of creating new laws that reduce the social costs associated with the production and distribution of public goods. M. Olson’s discourse addresses not only the “positive” but also the “negative” costs associated with dividing markets through government regulation. In turn, R. Coase himself, investigating the problem of social costs associated with external effects, in fact got rid of transaction costs, equating them to zero. It is this situation of “Coase’s theorem” that began to be used in the framework of the analysis methodology of the discipline “Economics and Law”. The paper

---

proposes an interpretation of transaction costs as costs of overcoming the boundaries between heterogeneous systems, based on the discourse of E. de Soto. In this case, the prices of legality/illegality can be viewed as the transaction costs of using different economic systems.

**Keywords:** Coase, transaction costs, costs of the marketing, political market, public choice, prices of legality and illegality.

**Необходимое введение: особенности методологии.** Дискурсивный анализ — сравнительно новый, но уже достаточно распространенный инструмент исследований экономических текстов. По-видимому, наиболее известными представителями данного направления являются Д. Макклоски [1] и А. Кламер [2]. Особенностью дискурсивного анализа является акцент на цели высказываний авторов и риторических приемах, с помощью которых они пытаются убедить читателя в своей правоте. В этом отношении регрессионные уравнения, таблицы и графики рассматриваются так же, как обычные метафоры. Все это — риторические аргументы, позволяющие объяснить коллегам авторскую концепцию.

Концепт транзакционных издержек давно и широко применяется отечественными учеными-экономистами. Можно сходу назвать имена А. Аузана, А. Олейника, Е. Попова, В. Тамбовцева, О. Сухарева, А. Шаститко, хорошо известных российскому читателю. Однако целью настоящей работы не является написание обзора отечественной литературы, посвященной транзакционным издержкам. При всем уважении к выдающимся научным достижениям российских экономистов основные дискуссии, связанные с использованием концепта транзакционных издержек, были созданы западными учеными и стали использоваться за рубежом намного раньше, чем в СССР — России.

Оговоримся, что и характеристика современного состояния теории транзакционных издержек также не является целью данной работы. Такая грандиозная задача потребовала бы большого авторского коллектива, монографии (возможно, не одной) и вряд ли была интересна кому-то еще, кроме участников подобного проекта. Поводом (отчасти случайным) для нашего внимания к концепту транзакционных издержек было то обстоятельство, что несмотря на широкое распространение данного понятия и многочисленным попыткам его количественных оценок, оно (в отличие от других категорий, связанных с издержками), не нашло своего адекватного отражения в финансово-учетных дисциплинах. Более того, теория сравнительно адекватно описывала экономические процессы, не пользуясь этим понятием вплоть до второй половины XX в. А в таких теоретических дисципли-

нах, как микро- и макроэкономика, большинство экономистов обходятся и теперь без этого концепта и сейчас (включая сюда, конечно же, и учебники экономической теории). Такого нельзя сказать ни о постоянных, ни о переменных, ни о предельных издержках, не говоря уже об издержках, связанных с использованием рабочей силы (включая не только оплату труда, но и социальные выплаты (компенсации)). Более того, забегая вперед, отметим, что и сам основоположник теории транзакционных издержек — Р. Коуз — в своих работах, посвященных социальным издержкам и использованию коллективных благ (маяка), неявно использовал допущение о нулевых транзакционных издержках.

Поэтому целью предпринятого ниже анализа являлась характеристика особенностей использования транзакционных издержек в различных экономических дискурсах<sup>1</sup>. Прежде всего, конечно, имеется в виду дискурс самого Р. Коуза. Кроме него, речь пойдет об использовании указанного концепта в работах О. Уильямсона, Д. Норта, Дж. Бьюкенена, М. Олсона. В заключении мы остановимся на варианте, обсуждаемом Э. де Сото — в каком-то отношении он является развитием концепции М. Олсона, но есть и существенные отличия.

Конечно, наш анализ страдает определенной поверхностностью и неполнотой. Но такова особенность используемой методологии — исчерпывающе охарактеризовать дискурс того или иного ученого означает, по сути, полностью переписать его работу.

**Транзакционные издержки как издержки «использования ценового механизма». Проблема результативности.** Как известно, категория транзакционных издержек вводится Р. Коузом для того, чтобы объяснить существование фирм (иерархических организаций) в рыночной среде: «Я отметил, что если бы имела место атомистическая конкуренция, когда каждая операция, при которой используется труд, материалы или деньги другого, была бы предметом рыночной транзакции,

<sup>1</sup> Используем поверхностную аналогию в качестве поясняющего примера: концепт «зеленого» будет сильно различаться в рамках дискурсов: 1) собственно цвета (краски), 2) степени зрелости, 3) политического символа.

в организации не было бы нужды. Но на самом деле это не так. Почему? Я нашел причину в издержках, сопряженных с проведением этих рыночных трансакций... если трансакции не управляются прямой механизмом цен, то *должна* (курсив Р. Коуза — П. О.) быть организация... цель организации в том, чтобы:

- а) воспроизводить в рамках предпринимательской единицы распределение факторов производства при атомистической конкуренции;
- б) делать это с издержками меньшими, чем издержки вытесняемых рыночных трансакций» [3, с. 54–55].

Однако издержки, о которых говорит экономическая теория, связаны с дальнейшим получением дохода. В этом отношении они отличаются от тех затрат, которые несут люди, чтобы добиться улучшения физической формы, духовного совершенствования или известности. Вероятно, часть полученных улучшений потом можно «монетизировать» и тем самым превратить новые свойства субъекта в его человеческий капитал, но зависимость между указанными издержками и результатом является предметом других дисциплин (медицины, философии, пиара и т. д.). До работы Р. Коуза в центре внимания экономистов находились издержки производства и сбыта: как указывал Э. Чемберлин, производственные издержки определяли форму и положение кривой предложения, в то время как издержки сбыта влияли на форму и положение кривой спроса [4, с. 163–189]. Естественно, что целью и производства, и сбыта является получение прибыли, определяемой как разница между ценой реализации и издержками.

Напомним, что эти внешне простые положения имеют массу различных тонкостей. Издержки принято рассматривать как показатель потока, однако произведенные, но не реализованные товары превращаются в запас; между уже проданными товарами (услугами) и получением денег возникает промежуток времени, связанный с окончательными расчетами, отсюда формируется дебиторская задолженность поставщика и краткосрочная кредиторская задолженность у покупателя. Все это хорошо известно финансистам. Но что можно сказать в этом отношении о транзакционных издержках? Сам Р. Коуз определяет их как издержки использования ценового механизма: «Основная причина, по которой создание фирмы рентабельно, состоит, как представляется, в том, что существуют издержки использования ценового механизма. Прежде всего издержки организации производства с помощью ценового механизма сопряжены с выяснением того, каковы соответствующие цены. Эти издержки могут быть сокращены благодаря появле-

нию специалистов, которые станут продавать такую информацию, но их нельзя устранить совсем. Следует также принять во внимание неизбежные на рынке издержки проведения переговоров и заключения контракта на каждую трансакцию обмена» [5, с. 37].

Поиск информации и заключение контрактов — это издержки сбыта. В случае когда такую информацию о поставщиках сырья собирает покупатель, он включает это в затраты на закупки (вместе с транспортными расходами и страховкой груза от порчи при погрузке, транспортировке, перегрузке). О таких издержках, среди прочего (включая рекламу) и писал Э. Чемберлин, при этом Р. Коуз, естественно, был знаком с его работой<sup>2</sup>. Рассмотрим, например, распространенную классификацию транзакционных издержек по стадиям заключения и исполнения сделки<sup>3</sup>:

- 1) информационные издержки (ищем партнеров);
- 2) издержки измерения (затраты по определению качества товара — соответствия ожидаемым стандартам);
- 3) издержки ведения переговоров и заключения контракта;
- 4) издержки контроля (страховка от оппортунизма);
- 5) издержки защиты прав собственности по контракту (в том числе от посягательств третьей стороны, от органов государства).

Легко заметить, что все это — именно издержки сбыта. Здесь можно выделить причину, которая вызывает рост таких издержек (в управленческом учете для обозначения такого фактора применяется понятие *cost-driver*) — рост реализации требует и больших издержек, включая рекламу, работу юридической службы с дебиторами, страхование и т. д. И как раз эти-то издержки включены в аппарат финансово-учетных дисциплин (коммерческие издержки, операционные расходы, издержки обращения, внереализационные расходы).

С одной стороны, Э. Чемберлин вызвал раздражение многих мейнстримных экономистов, по сути, отрицая «суверенитет потребителя». Ныне многие экономисты, использующие категорию транзакционных издержек и привычно «кланяющиеся» авторитету Р. Коуза, на самом деле связывают эти издержки с реализацией продукции, а в понятие «транзакционного сектора» включают прежде всего торговлю, логистику и финансовую инжене-

<sup>2</sup> Сам Р. Коуз прямо указывает об этом в своих воспоминаниях, однако не видит никакой связи между своей концепцией и концепцией Э. Чемберлина [6, с. 78].

<sup>3</sup> Классификация принадлежит [7, р. 147–148]. Цитируется по [8, с. 74].

рию, связанную с расчетами за поставленную продукцию.

С другой стороны, Э. Чемберлин не ставил перед собой вопроса о причинах существования иерархических организаций в рыночной среде, сама эта проблема — именно «коузианская». И «издержки использования ценового механизма» нельзя сводить к издержкам сбыта. Но что это за издержки? Какой результат преследует рыночный агент, используя «ценовой механизм»?

Ответ на этот вопрос не очевиден. Как пишет Р. Шервин: «Коуз в «Природе фирмы» не определил эмпирическое содержание транзакционных издержек и не рассказал нам, как их, увидев, распознать. С тех пор был достигнут большой прогресс в отождествлении транзакционных издержек с фирменно-специализированным человеческим и неодушевленным капиталом... Общее бремя издержек инвестирования требует общего участия в последующих прибылях, что может привести к проблемам *ex post* принуждения к соблюдению контракта, вызванным неэффективным оппортунистическим поведением» [9, с. 115]. Легко заметить, Р. Шервин ни много ни мало отождествляет транзакционные издержки с прибылью (участием владельцами человеческого капитала в прибылях). Теоретики могут не различать зарплату и человеческий капитал, но с точки зрения, скажем, налоговой инспекции различие между доходами от труда и доходами от капитала является принципиальным.

В свое время К. Эрроу определил транзакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы, а Дж. Стиглер уподобил их трению. «Экономика» намного шире, чем «рынок», и экономические системы, как правило, являются «смешанными». Другими словами, наряду с ценовым механизмом в экономических системах действуют и другие механизмы производства и распределения благ. Но любые механизмы требуют своего институционального оформления, и рынки — не исключение.

Экономисты сравнивают различные институциональные механизмы по степени минимизации ими транзакционных издержек, рассматривая эти издержки как «необходимое зло». При прочих равных условиях (равный душевой доход, равные показатели обеспеченности общественными благами) лучше будет та система институтов, которая требует меньшее количество транзакционных издержек, чем другая.

Такая интерпретация выглядит довольно-таки радикальной, но для дискурса Р. Коуза *того времени* как раз и был принципиально важным выбор между «фирмой» (в том числе централизованной фабрикой «по Ленину», о чем вспоминал сам основоположник [3, с. 60]) и рынком. Ре-

зультатом транзакционных издержек в этом случае является не реализация товаров и услуг, но формирование институтов, в рамках которых действуют те или иные институциональные механизмы. Это и соглашения о таможенных сборах, и налоговые режимы, и гарантии собственникам капитала и рабочей силы, включая кодекс законов о труде. В идеале, именно последним кодексом и регулируется рынок рабочей силы. Тем не менее прежде чем обсудить такую интерпретацию, необходимо остановиться на другом, более мягком варианте развития дискурса раннего Р. Коуза, предложенном О. Уильямсоном. Последний рассматривает не ценовой механизм в целом, но его часть — специфику контрактной системы. Затем мы вернемся к новой политической экономии, связанной с радикальной трактовкой.

**О. Уильямсон: факторы, определяющие величину транзакционных издержек в условиях разных контрактов.** О. Уильямсон в своей известной большой работе выделяет три группы факторов, которые влияют на транзакционные издержки [10]. Во-первых, это степень специфичности активов, включая степень специализации физических активов, человеческого капитала, местоположения, целевых активов. Чем выше такая специфика, тем больше *при прочих равных условиях* будут транзакционные издержки при использовании классических контрактов, содержание которых близко к обычному контракту о купле-продаже (контрагенты в этом случае одинаково относятся к риску). Переход к внутрифирменным контрактам и отказ от использования «ценового механизма» в этом случае позволяет существенно сократить транзакционные издержки.

Это соответствует и интуитивному ощущению экономической реальности — производить и реализовывать, скажем, продукцию легкой промышленности можно в условиях «распределенной мануфактуры», описаниями которой пестрят книги по экономической истории. Купцы развозят шерсть и/или материю по домам, через какой-то срок, объезжая свои адреса, получают готовую продукцию — пряжу, сукно, одежду. Транзакционные издержки здесь низки (близки к нулю?). И даже современные экономисты-теоретики любят, обращаясь к авторитету Адама Смита, повторять набивший оскомину тезис, что размер рынков определяется степенью разделения труда.

Однако начиная с определенного уровня усложнения технологии (в первую очередь, в связи с ростом энергоемкости продукции) ситуация радикально меняется. Транспортное машиностроение, станкостроение, производства непрерывного цикла, несмотря на определенные возможности аутсорсинга, используют имплицитные контрак-

ты (и/или соглашения о найме). Спецификой этих контрактов является то, что одна сторона принимает на себя большинство рисков, в то время как другая пытается их минимизировать. То обстоятельство, что в этом случае рынок заменяется другой экономической организацией, многие экономисты, в отличие от Р. Коуза, предпочли не замечать.

Любопытно, что современные сетевые магазины, франчайзинг и другие аналогичные формы, которые О. Уильямсон характеризует с помощью неоклассического (гибридного) контракта, также часто выпадают из «поля зрения» экономистов. Для «разделения труда» и «атомистической конкуренции» остается не так уж много места даже в условиях современной «распределенной мануфактуры». В принципе, именно это заставило исследователей пересмотреть оценки олигополистической конкуренции, которая в трудах Дж. Стиглера предстает не такой уж и вредной, какой ее видят сторонники антимонопольного законодательства [11]. Позднее об этом же писал и Ж. Тироль [12], сравнительно недавно получивший Нобелевскую премию. Поэтому загадкой остается преобладание в микроэкономике архаичного дискурса австрийской школы в стиле Ф. фон Хайека и его концепции «рассеянного знания». Стоит отметить, что мало кто обращает внимание и на то обстоятельство, что сама эта концепция восходит к еще более архаичным воззрениям на эффективность мелкотоварного производства Ж. Сисмонди.

В качестве второй группы факторов О. Уильямсон, отдавая должное традиции Г. Саймона, выделяет ограниченную рациональность. Действительно, если считать — в противоположность Ф. фон Хайеку — интеллект ограниченным ресурсом, возникает желание экономить на познавательных усилиях<sup>1</sup>. Этому способствуют формализованные правила, которые фиксируются в должностных инструкциях, которые, в свою очередь, являются частью всей организационной структуры фирмы. В этом отношении как раз сетевые магазины, как и франчайзинг, достаточно наглядно свидетельствуют о возможностях экономии трансакционных издержек, связанных с принятием решений в условиях иерархии по сравнению с «атомизированным рынком». Более того, переход к интернет-торговле и «капитализму платформ» [13] представляет собой яркий пример такой экономии интеллекта за счет масштаба.

Наконец, в качестве третьей группы факторов выделяется оппортунизм: «Под оппортуниз-

мом я понимаю преследование личного интереса с использованием коварства. Подобное поведение включает такие его более явные формы, как ложь, воровство и мошенничество, но едва ли ограничивается ими. Намного чаще под оппортунизмом подразумеваются более тонкие формы обмана, которые могут быть активными и пассивными, проявляться *ex ante* и *ex post*» [10, с. 97]. Предполагается, что в рамках иерархической структуры и бюрократических процедур можно обеспечить более эффективный контроль. Действительно, иерархия позволяет если и не полностью избежать, то во всяком случае сильно смягчить негативные последствия асимметрии информации. Но в отличие от факторов ограниченной рациональности в случае оппортунизма следует отметить возможности появления *отрицательного* эффекта от масштаба: рост фирмы и превращение ее в корпорацию открывает возможности для искажения отчетности, снижения оперативности принимаемых решений. Это питательная почва для возможностей оппортунистического поведения руководителей и работников.

Даже в таком мягком варианте концепция трансакционных издержек не вошла в состав курсов микроэкономики. Легко заметить, что и в трактовке О. Уильямсона объем трансакционных издержек не связан с объемами производства и сбыта, а также решениями фирм о выборе наиболее эффективной комбинации продукции и ресурсов. Другими словами, трансакционные издержки сами по себе (если не увязывать их с асимметрией информации) напрямую не влияют на поведение покупателя и продавца. Тем не менее «ценовой механизм» должен обеспечивать их возмещение. Здесь, на наш взгляд, скрывается одно из главных противоречий общих дискурсов микроэкономики и институционализма. Впрочем, ради справедливости необходимо упомянуть о предложенном Х. Лейбенстайном факторе X-неэффективности, на который принято ссылаться в разделах учебников по микроэкономике, посвященных критике монополий [14, 1993, с. 103–104]. И хотя характеристика X-неэффективности почти полностью совпадает с понятием оппортунизма, трансакционные издержки в этом случае даже не упоминаются.

**Д. Норт, Дж. Бьюкенен, М. Олсон: трансакционные издержки и институты.** В своей известной статье Д. Норт и Дж. Уоллис предприняли попытку разделить трансформационный и трансакционный секторы и предприняли попытку изменения трансакционных издержек на макроуровне [15]. Они ввели следующие определения: «Трансакционные издержки — это затраты, связанные с проведением обменов, издержки, связанные с выполнением трансакционной функции. Трансформационные издержки — это затраты, связанные

<sup>1</sup> Следует ли удивляться тому, что Ф. фон Хайек проигнорировал «Природу фирмы»? Но Коуз удивлялся: «Ни разу не заговорил со мной о статье и заведующий моей кафедрой Роббинс, так же, как и Хайек, хотя с обоими меня связывали дружеские отношения. Статью не ожидал мгновенный успех» [6, с. 79].

с преобразованием материальных затрат (запуска) в конечную продукцию (выпуск)» [16, с. 68]. Далее они выделили «чистые» транзакционные отрасли — торговлю, финансовый сектор, включая риэлтерскую деятельность, банки и страхование (отметим, что последние два вида экономической деятельности учитывались отдельно от финансового сектора), юридические услуги. Существенной новацией было то, что Д. Норт и О. Уоллис попытались оценить и транзакционные издержки внутри трансформационного сектора: внутри больших корпораций, таких как «Форд компани», можно выделить

административные издержки, связанные с контролем совета акционеров над исполнительной дирекцией, издержки ведения корпоративного учета и т.д. Следует отметить, что в таком выделении, конечно, присутствует определенная доля произвола (например, услуги транспорта внутри автомобильного завода будут оцениваться как «трансформационные», а услуги по доставке комплектующих за пределами завода будут включены в торговую наценку и окажутся «транзакционными»). Как бы то ни было, в результате своего анализа они получили следующий результат:

**Рост транзакционного сектора в ВВП США (1870–1970 гг.,%)**

Годы	Частный транзакционный сектор	Государственный транзакционный сектор	Всего
1870	22,49	3,60	26,09
1920	35,11	4,87	39,98
1970	40,81	13,90	54,71

Источник: [17, с. 269].

При взгляде на эту таблицу становится ясно, что здесь что-то не так. Если транзакционные издержки растут существенно быстрее, чем ВВП, так что их удельный вес в ВВП достигает в 1970 г. уже больше половины, это вроде бы *слишком высокая плата за использование ценового механизма*. И если бы это было верным, то экономика СССР, где в качестве механизма аллокации ресурсов использовалось централизованное планирование, была бы намного эффективнее экономики США. Однако Д. Норт не делает подобного вывода; напротив, рост транзакционного сектора соответствует идее перехода к постиндустриальному обществу, где основная роль в создании добавленной стоимости будет принадлежать услугам.

Это странно. Можно предположить, что производительность работников транзакционного сектора отстает от производительности в трансформационном секторе, поэтому первый сектор обеспечивает все большую занятость, однако в таком случае доля транзакционного сектора в ВВП должна была бы снижаться, а не увеличиваться. Более того, транзакционный сектор в этом случае оказался бы технологически *отсталой, а не передовой сферой*, так что вряд ли его можно было бы представлять в качестве основного «локомотива роста» постиндустриального общества.

Очевидно, что проблема заключается в интерпретации Д. Нортом понятия «транзакционные издержки». И эта проблема со временем только углубляется. Так, как указывает Р. Шиллер, в сфере финансов и страхования сейчас занято порядка 20,3% работников, в то время как еще в 2002 г. в сфе-

ре предоставления охранных услуг в той или иной форме было занято 19,7% рабочей силы США [18, с. 48–49]. Понятно, что все эти работники должны неплохо оплачиваться. Одновременно это означает, что на охранные услуги в США есть большой спрос. Но что (кого) требуется охранять? При такой занятости остается предположить, что существуют большие угрозы жизни и имуществу американских граждан и фирм. Какова природа такой экономической системы, где более 20% занято в «производстве и распределении» денег (финансовый сектор) и еще почти 20% — в охранной деятельности? И каков удельный вес тех, кто занят в преступном бизнесе, связанном с покушениями на жизнь и имущество граждан США? Это — модель грядущего постиндустриального общества? В этом отношении дискурс Д. Норта и О. Уоллиса оставляет большое пространство для сомнений в своей инструментальности. Тем не менее используя введенное ими определение трансформационного сектора, к транзакционному сектору многие исследователи теперь относят и «сферу услуг»: образование, здравоохранение, НИОКР, обработку информации<sup>1</sup>. Это, естественно, напоминает о старом, идущем через А. Смита и К. Маркса, дискурсе «производительного и непроизводительного труда». Но в статистике уже давно не используется деление на «производственную и непроизводственную» сферы, перейдя к нейтральному «виду экономической дея-

<sup>1</sup> Понятно, что издержки образования и/или здравоохранения трудно отнести к «затратам, связанным с преобразованием материальных затрат (запуска) в конечную продукцию (выпуск)».

тельности» (выделение такого вида, как «охранная деятельность», в ОКВЭД, видимо, дело не такого уж далекого будущего). При этом деление издержек внутри ВЭД на прямые и косвенные, переменные и постоянные, релевантные и иррелевантные выглядит намного более инструментальным, чем рассуждения об их «транзакционности/трансформационности».

В свою очередь, интерпретация транзакционных издержек Дж. Бьюкененом основана на том, что такие издержки возникают при осуществлении выбора в *политической сфере*. Результатом выбора, например, являются принятые парламентом законы, которые Дж. Бьюкенен рассматривает как бессрочно служащие активы: «Система законов, формализованы ли они на практике или нет, представляет из себя общественный капитал, отдача от которого повышается с течением времени... Характеристика закона как капитального блага очень важна и при его составлении на конституционной стадии, и при поддержании уже существующего закона. В той степени, в какой достижение соглашения о законе или об изменениях в нем сопряжено со значительными транзакционными издержками, выгоды от соглашения могут быть недостаточными для принятия формализованных правил, если ожидается, что они будут действовать только в течение короткого времени. Многие правила, которые могли считаться взаимовыгодными в долгосрочной перспективе, могут остаться не принятыми, если необходимо будет проводить переговоры и заключать соглашения снова и сно-

ва, в начале каждого периода... Отношение между доходом на общественный капитал, каким является конституционно-правовая система, и временем таково, что непрерывный вечный поток дохода, если вдруг он прервался, может быть восстановлен только за период, превышающий горизонт планирования отдельного индивида. Поэтому эрозия общественного капитала — это мина замедленного действия, а не простое его «проедание». На практике общественный капитал может быть потерян навсегда, если он был однажды размыт. Восстановить его может оказаться просто невозможно, по крайней мере на основании рациональных решений индивидов» [19, с. 365–370].

Другими словами, такой актив будет приносить обществу ренту, и чем реже его обновляют (обновление связано с новыми транзакционными издержками), тем больше приносимый законом экономический эффект. Такой подход также совпадает с интуитивным ощущением правдоподобия — скажем, то обстоятельство, что частые изменения налогового законодательства плохо сказываются на инвестиционном рейтинге государства и увеличивают неопределённость для инвесторов, сейчас является банальностью.

Едва ли не полностью противоположной является аргументация М. Олсона. Дж. Бьюкенен и У. Таллок полагают, что политические издержки зависят от количества активных граждан, и существует оптимальный объем электората (или лиц, принимающих решения), при котором издержки выбора минимальны (рис. 1):

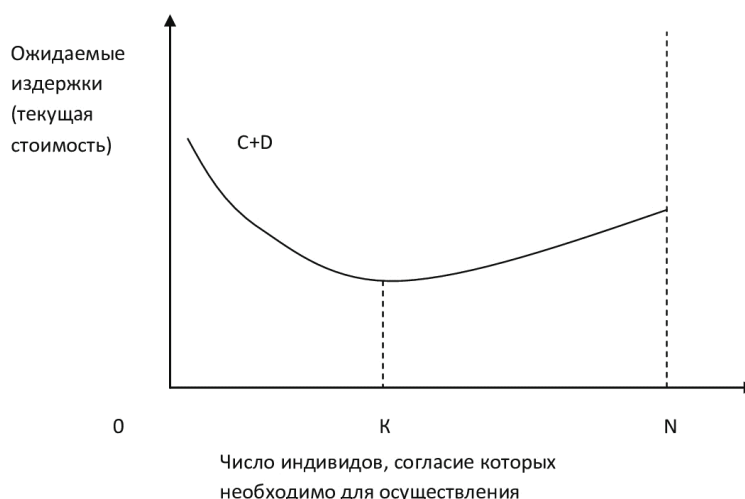


Рис. 1. Расчет согласия. Источник: [20, с. 105]

Напротив, М. Олсон полагает, что решения принимаются только малой группой. При большом количестве участников издержки переговоров вырастают до такой величины, что намного

превышают ожидаемую полезность для отдельных участников соглашения [21]. Принципиально иначе оцениваются и законы, регулирующие производство и распределение общественных благ. Посколь-

ку в погоне за рентой малые группы добиваются соглашений о разделе ренты, постольку вся экономика оказывается зарегулированной. Вследствие институционального склероза наступает стагнация [22].

Интерпретации М. Олсона и Дж. Бьюкенена совпадают в том, что определяют трансакционные издержки как издержки *политического рынка*. Кроме того, в обоих случаях их осуществляют рациональные акторы, стремящиеся к получению дохода. Однако вариант Дж. Бьюкенена предполагает, что создаваемые активы (законы) позволяют в дальнейшем сокращать *общественные* издержки, в то время как интерпретация М. Олсона допускает сокращение *частных* издержек. При этом общественные издержки могут даже возрасти; более того, этот «излишек» общественных издержек впоследствии превращается в ренту для малых социальных групп.

Как нам представляется, при всех своих противоречиях, интерпретации Дж. Бьюкенена и М. Олсона являются взаимодополняемыми, хотя при этом они не решают более общей проблемы «позитивности» и/или «негативности» трансакционных издержек. Другими словами, делая тот или иной общественный выбор — например, в пользу ликвидации «естественной монополии» в сфере энергоснабжения или введения образовательных ваучеров, первой ступенью которых является переход к ЕГЭ — можно получить как негативные, так и позитивные последствия для роста дохода и богатства.

На самом деле здесь проявляется более общая проблема, характерная для всей экономической науки. По умолчанию экономисты предполагают наличие *однородной* связи между издержками и качеством товара (услуги), что находит свое выражение в цене. Попросту, если сравнивать товары, предназначенные для удовлетворения одной и той же потребности, более дорогой товар является и более качественным. Такая же логика распространяется и на ресурсы, и на технологии. Естественно, что *в общем случае* это не так: при анализе структурных сдвигов экономисты исходят из того, что более дешевые (в расчете на единицу полезного эффекта) технологии заменяют более дорогие, при этом сравнительная дешевизна сопровождается ростом качества. Это не что иное, как шумпетерианская конкуренция. Отсылка к технологической неоднородности, по-видимому, отчасти уже носит характер банальности.

При осуществлении технологических инноваций и расчете их полного эффекта связь производственных издержек с ожидаемой прибылью становится гораздо более неопределенной. Естественно, что расчет такой суммарной (полной) прибыли должен учитывать последствия для здо-

ровья и окружающей среды, включая утилизацию новых продуктов, будь то пластик, микросхемы или литиевые батареи. Поэтому неопределенность результатов институциональных инноваций, возникающих вследствие влияния трансакционных издержек на политическом рынке, не должна сильно удивлять. Напротив, удивление и недоверие должны были бы вызывать работы, в которых пропагандируются однозначные позитивные оценки западного институционального дизайна, по сути, отрицающие неопределенность результатов общественного выбора<sup>1</sup>. Это обычное «слепое пятно», часто возникающее как из-за акцента на правдоподобности выводов исследования, так и по причине естественной экономии интеллектуальных усилий, требующихся для критического отношения к методологии анализа авторитетных ученых экономистов.

Другими словами, в дискурсе Дж. Бьюкенена присутствует однородная связь между трансакционными издержками и полезностью закона для общества, в то время как для дискурса М. Олсона такая связь действует только на уровне отдельной группы. На уровне общества действие закона может привести к негативным последствиям, намного превышающим его положительные результаты. Используя дискурс М. Олсона, провести грань между вполне респектабельным лоббизмом и ужасной, страшной коррупцией, основываясь на представлениях о рациональности избирателей и парламентариев, оказывается не так-то просто, как это представляется многочисленным пропагандистам «лучших законодательных практик».

**Поздний Р. Коуз: «свет маяка» в условиях нулевых трансакционных издержек.** Проблема корректной интерпретации трансакционных издержек, по нашему мнению, остается открытой. Однако следует отметить, что уже в 1960-е гг. Р. Коуз, рассматривая распределение внешних эффектов в работе «Проблема социальных издержек», постоянно абстрагируется от этих издержек: «Необходимо знать, ответствен или нет предприниматель за причиняемый ущерб, поскольку без такого первоначального размежевания прав невозможны и рыночные трансакции по их передаче и перераспределению. Но конечный результат (который максимизирует ценность производства) не зависит от правовой позиции, если предполагается, что ценовая система работает без [трансакционных] издержек» [25, с. 99]. Собственно, именно на этом основывается знаменитая «теорема Коуза», в рамках которой доказывается, что при условии идентификации прав собственности внешние эффекты

<sup>1</sup> Такие работы хорошо известны российскому читателю, например, [23, 24].



(социальные издержки) оказываются интернализованы (включены в цены), а распределение ресурсов — оптимально (естественно, рыночные агенты действуют в условиях совершенной конкуренции).

В «Проблеме социальных издержек» внешние эффекты подвергаются Р. Коузом абстрактному, теоретическому анализу. Однако впоследствии концепция интернализации внешних эффектов верифицируется на историческом материале в работе «Маяк в экономической теории». Причем весь пафос статьи посвящен тому, чтобы доказать, что наличие режима частной собственности отнюдь не мешает работе маяков, которые являлись в теории «общественным благом» [26].

Естественно, что такой подход, при котором социальные (добавим — и политические) проблемы автоматически решались с помощью «свободных рынков», вполне соответствовал духу 1960-х — 1970-х гг. В это время неolibерализм становится респектабельным [27]. Но вместе с тем, по сути, исчезает и проблема «издержек использования ценового механизма»: этот механизм становится *безальтернативным*. Другие механизмы аллокации ресурсов в экономической системе являются неэффективными и влекут заведомо более высокие издержки использования.

Волновало ли самого Р. Коуза противоречие между его ранними и поздними работами? По-видимому, он его просто не замечал. Вспоминая молодость, он пишет: «В то время я считал себя социалистом, и среди тех, кого я встретил в США, был Норман Томас — социалист, баллотировавшийся на пост президента. Мне могут задать вопрос: а как я примирял свои социалистические симпатии с приверженностью взглядам Планта? Ответу коротко: я никогда не испытывал потребности примирять эти две позиции... В моем... случае социалистические взгляды отпали весьма быстро и без каких-либо явных мук отторжения» [6, с. 60–61].

Новый подход Р. Коуза, исходящий из того, что «издержки использования ценового механизма» не влияют на эффективное распределение ресурсов в условиях конкуренции, а идентификация прав собственности позволяет включить внешние эффекты в цены контрактов, лег в основание новой дисциплины «Экономика и право». Заслуги Р. Коуза здесь являются несомненными. Весь анализ, осуществляемый в рамках деликтного права (права наносить ущерб и требовать возмещения ущерба), основан, по сути, на использовании своеобразной «юридической имитации» работы рынков. Такой анализ уже позволил получить ряд очень интересных результатов, сама дисциплина бурно развивается; в России переведено много интереснейших работ, включая учебники Р. Познера, Д. Фридмена;

издан (и переиздан) учебник М. Одинцовой. Причем и в этих учебниках, и в других работах везде встречаются оговорки о нулевых и ненулевых транзакционных издержках. Но, как уже указывалось в первом разделе, такие издержки интерпретируются как издержки сбыта (информационные, защиты прав собственности и т. д.).

**Вместо заключения: Э. де Сото и транзакционные издержки судебной системы.** Таким образом, в настоящее время категория транзакционных издержек оказывается полезной метафорой, подобной кривым спроса и предложения<sup>2</sup>. «При прочих равных условиях» снижение цены будет приводить к увеличению спроса. Аналогично «при прочих равных условиях» при использовании высокоспециализированных активов организация фирмы позволяет добиться снижения транзакционных издержек по сравнению с использованием классических контрактов.

В последние полвека экономика переживает достаточно сильные изменения, что приводит к тому, что «равные условия» сохраняются на протяжении относительно небольших периодов. Это обесценивает применение указанной метафоры. Скажем, продолжая пример высказывания из предыдущего абзаца, можно добавить, что в условиях высокоспециализированных активов близость производителя к конечному потребителю позволяет с помощью аутсорсинга и использования классических контрактов сократить транзакционные издержки.

Таким образом, и интеграция активов в фирме, и ее дезагрегация позволяют «экономить транзакционные издержки». Аналогично — увеличение цены приведет к сокращению спроса, *если это не товар Т. Веблена*. Однако в современных развитых странах почти все товары конечного потребления так или иначе становятся товарами Т. Веблена, и происходит переход к «позиционному потреблению» [28]. Исключение становится правилом, и конвенциональное употребление таких экономических категорий происходит только в рамках отдельных учебных курсов. Поскольку выбор между централизованной плановой экономикой и рыночной экономической системой давно перестал быть актуальным, дискурс Р. Коуза стал предметом истории мысли. Не повезло и Э. Чемберлину — его «из-

<sup>2</sup> Необходимо отметить, что — к удивлению автора — для многих российских экономистов такие кривые являются отнюдь не метафорой, а *реальностью*. Надо полагать, в этой реальности предельный покупатель бегает по рынку в поисках предельного продавца... А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, как и другие экономисты-классики, видимо, были бы весьма удивлены, если бы им сказали, что рынок — это четыре черточки с подписанными к ним пятью или девятью буквами.

держки сбыта» тоже ушли на второй план, заменившись на «транзакционные».

Тем не менее в отдельных важных случаях радикальная интерпретация транзакционных издержек как издержек использования разных экономических систем сохраняет свое значение. И тогда они, среди прочего, могут рассматриваться как издержки *преодоления границ* между разнородными экономическими агентами. Это совпадает с пониманием и различием «цен легальности (подчинения закону) и внелегальности» по Э. де Сото [29].

Цена легальности — та общая цена, которую выплачивают экономические агенты государству за ведение бизнеса. Она включает и налоги, и сборы различного рода (таможенные, лицензионные, экологические, социальные и др.), и другие затраты (например, связанные с оформлением официальной статистической отчетности). Это — прямые транзакционные издержки, связанные с «использованием ценового механизма» (*прямые* они потому, что включаются в цены товаров и услуг и как таковые оплачиваются покупателем).

Цена внелегальности — *косвенные* транзакционные издержки. Сюда, как указывал Э. де Сото, включается и «коррупционная составляющая» как форма страхования, и выплаты криминальным и/или силовым структурам, и оплата услуг «теневой» судебной системы.

Естественно, что решения, принимаемые политиками, влияют на соотношение цен легальности и внелегальности, увеличивая или уменьшая объем внелегального сектора. Критика слишком высокого фискального бремени широко представлена в экономической литературе. В рамках нашего

дискурсивного анализа стоит упомянуть об указанном франкфуртской школой кризисе легитимности налогового государства, что, в свою очередь, привело к переходу к «государству долгов». Вообще говоря, это сделало респектабельный дискурс Дж. Бьюкенена об обмене налогов на общественные блага неактуальным [30]. При этом рост цены легальности по Э. де Сото по сути совпадает с ростом транзакционных издержек в дискурсе М. Олсона: и в том, и в другом случае такие цены и издержки становятся критическими, и в экономике наступает стагфляция и социальный склероз.

Для Э. де Сото является очевидным, что цена доступа к судебной системе, являющаяся частью «цен легальности», является сильно дифференцированной для разных экономических агентов. Однако если допустить, что внутри самого судопроизводства также существуют транзакционные издержки, которые приводят судей к принятию различных вердиктов по одним и тем же судебным делам, то изощренный анализ, основанный на «теореме Коуза», становится весьма сомнительным с точки зрения реалистичности. «Это пресловутая «теорема Коуза», название и формулировка которой принадлежат Дж. Стиглеру, хотя базируется она на моей работе. Дж. Стиглер утверждает, что теорема Р. Коуза вытекает из стандартных допущений экономической теории. Логика ее неоспорима, чего нельзя сказать о сфере ее применимости. Я согласен со Стиглером» [31, с. 347], — так сказал Р. Коуз в своей Нобелевской лекции, заодно там же покритиковав «экономику классной доски». Возможно, он согласился бы с реалистичностью дискурса Э. де Сото. Но, возможно, и нет.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Макклоски Д. Риторика экономической науки. М.; СПб., 2015. 328 с.
2. Кламер А. Странная наука экономика: приглашение к разговору. М.; СПб., 2015. 336 с.
3. Коуз Р. Природа фирмы: истоки // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001. С. 53–73.
4. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М., 1996. 349 с.
5. Коуз Р. Природа фирмы // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001. С. 33–52.
6. Коуз Р. Природа фирмы: истолкование // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001. С. 74–92.
7. Dahlman C. The Problem of Externality // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. Pp. 141–162.
8. Одинцова М. И. Институциональная экономика. М., 2009. 397 с.
9. Шервин Р. Транзакционные издержки и внутренние рынки труда // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001. С. 92–111.
10. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996. 702 с.
11. Стиглер Дж. Гражданин и государство. Эссе о регулировании. М., 2017. 336 с.
12. Тироль Ж. Экономика для общего блага. М., 2020. 696 с.
13. Срничек Н. Капитализм платформ. М., 2019. 125 с.

14. Макконнел К., Брю С. Экономикс. Принципы, проблемы, политика. Т. 2. М., 1993. 400 с.
15. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / Engermann S. and Gallman R. (eds) // Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. Pp. 95–161.
16. Хасанов И. Ш., Хасанова К. И. Зарубежный опыт измерения трансакционного сектора национальной экономики (Методология определения трансакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нортон и Джоном Уоллисом) // Вестник Татарского государственного гуманитарно-педагогического университета. 2008. № 3 (14). С. 67–70.
17. Нуреев Р. М. Очерки по истории институционализма. Ростов-на-Дону, 2014. 415 с.
18. Шиллер Р. Финансы и хорошее общество. М., 2014. 501 с.
19. Бьюкенен Дж. Границы свободы (между анархией и Левиафаном) // Бьюкенен Дж. Сочинения. М., 1997. С. 207–444.
20. Бьюкенен Дж., Таллок У. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии // Бьюкенен Дж. Сочинения. М., 1997. С. 31–206.
21. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М., 1995. 174 с.
22. Олсон М. Возвышение и упадок народов. Экономический рост, стагфляция и социальный склероз. М., 2013. 322 с.
23. Аджемоглу Д., Робинсон Дж. Почему одни страны богатые, а другие бедные. Происхождение власти, процветания и нищеты. М., 2012. 692 с.
24. Норт Д., Уоллис Д., Вайнгаст Б. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человечества. М., 2011. 478 с.
25. Коуз Р. Проблема социальных издержек // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007. С. 92–149.
26. Коуз Р. Маяк в экономической теории // Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 2007. С. 177–201.
27. Стедмен-Джоунз Д. Рождение неолиберальной политики. От Хайека и Фридмена до Рейгана и Тэтчер. М.; Челябинск, 2017. 520 с.
28. Фрэнк Р. Дарвиновская экономика: Свобода, конкуренция и общее благо. М., 2013. 341 с.
29. Сото Э. де. Иной путь. Экономический ответ терроризму. Челябинск, 2008. 408 с.
30. Штрик В. Купленное время. Отсроченный кризис демократического капитализма. Цикл лекций в рамках Франкфуртских чтений памяти Адорно. М., 2019. 275 с.
31. Коуз Р. Нобелевская лекция «Институциональная структура производства» // Природа фирмы / под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. М., 2001. С. 340–351.

## REFERENCES

1. MacCloskey D. The Rhetoric of Economics. М.; SPb., 2015. 328 p.
2. Klamer A. Speaking of Economics. How to get in the conversation. М.; SPb., 2015. 336 p.
3. Coase R. The Nature of the Firm: Origins // The Nature of the Firm / ed. O. Williamson and S. Winter. М., 2001. Pp. 53–73.
4. Chamberlin E. The Theory of Monopolistic Competition. Reorientation of the Theory of Value. М., 1996. 349 p.
5. Coase R. The Nature of the Firm // The Nature of the Firm / ed. O. Williamson and S. Winter. М., 2001. Pp. 33–52.
6. Coase R. The Nature of the Firm: Interpretation // The Nature of the Firm / ed. O. Williamson and S. Winter. М., 2001. Pp. 74–92.
7. Dahlman C. The Problem of Externality // Journal of Law and Economics. 1979. Vol. 22. Pp. 141–162.
8. Odintsova M. I. Institutional economy. М., 2009. 397 p.
9. Sherwin R. Transaction costs and internal labor markets // The Nature of the Firm / ed. O. Williamson and S. Winter. М., 2001. Pp. 92–111.
10. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «Relational» Contracting. SPb., 1996. 702 p.
11. Stigler J. Citizen and the State. Essay on Regulation. М., 2017. 336 p.
12. Tyrol J. An Economy for the Common Good. М., 2020. 696 p.
13. Srnichek N. Platform Capitalism. М., 2019. 125 p.
14. McConnell K., Bru S. Economics. Principles, Problems, Politics. Vol. 2. М., 1993. 400 p.
15. Wallis J., North D. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870–1970 / Engermann S. and Gallman R. (eds) // Long-term factors in American Economic Growth. Chicago, 1986. Pp. 95–161.

16. Khasanov I. Sh., Khasanova K. I. Foreign Experience in Measuring the Transactional Sector of the National Economy (Methodology for determining Transaction Costs by American Economists Douglas North and John Wallis) // Bulletin of the Tatar State Humanitarian Pedagogical University. 2008. No. 3 (14). Pp. 67–70.
17. Nureyev R. M. Essays on the History of Institutionalism. Rostov on Don, 2014. 415 p.
18. Schiller R. Finance and Good Society. M., 2014. 501 p.
19. Buchanan J. The Boundaries of Freedom (Between Anarchy and Leviathan). // Buchanan J. Works. M., 1997. Pp. 207–444.
20. Buchanan J., Tullock W. Consent Calculation. The Logical Foundations of Constitutional Democracy // Buchanan J. Works. M., 1997. Pp. 31–206.
21. Olson M. The Logic of Collective Action. Public Goods and Group Theory. M., 1995. 174 p.
22. Olson M. The Rise and Decline of Nations. M., 2013. 322 p.
23. Acemoglu D., Robinson J. Why Are Some Countries Rich and Others Poor. The Origins of Power, Prosperity and Poverty. M., 2012. 692 p.
24. North D., Wallis J., Weingast B. Violence and social orders: a conceptual framework for interpreting recorded human history. M., 2011. 478 p.
25. Coase R. The Problem of Social Costs // Coase R. Firm, Market and Law. M., Pp. 92–149.
26. Coase R. Lighthouse in Economic Theory // Coase R. Firm, Market and Law. M., Pp. 177–201.
27. Steadman-Jones D. The Birth of Neoliberal Politics. From Hayek and Friedman to Reagan and Thatcher. M.; Chelyabinsk, 2017. 520 p.
28. Frank R. The Darwin Economy: Liberty, Competition, and the Common Good. M., 2013. 341 p.
29. Soto E. de. Another Way. An Economic Response to Terrorism. Chelyabinsk, 2008. 408 p.
30. Shtrik V. Purchased Time. Delayed Crisis of Democratic Capitalism. A Series of Lectures in the Framework of the Frankfurt Readings in Memory of Adorno. M., 2019. 275 p.
31. Coase R. Nobel Lecture «Institutional Structure of Production» // The Nature of the Firm / ed. O. Williamson and S. Winter. M., 2001. Pp. 33–52.

Поступила в редакцию: 05.02.2021.

Принята к печати: 20.02.2021.