

С. В. Илькевич

ОСНОВНЫЕ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Экономическая теория трансакционных издержек уже несколько десятилетий воспринимается как неотъемлемый и особый раздел новой институциональной экономической теории¹. Ее особое положение связано с тем, что она не только служит объяснению ряда явлений, преимущественно на микроуровне (например, природы фирмы, вертикальной интеграции), но и претендует на то, чтобы выступать в качестве общей инструментальной основы для всего неоинституционального направления, так как предполагается, что целесообразность существования любого института или организационной формы может быть объяснена на основе критерия минимизации трансакционных издержек.

В последние два десятилетия, наряду с категориями «институты» и «права собственности», термин «трансакционные издержки» прочно вошел в лексикон отечественных экономистов. И, несмотря на то, что в целом российский неоинституционализм, как отмечает Д. Е. Расков, характеризуется преимущественно «ученическим характером публикаций»², теорию трансакционных издержек все-таки можно рассматривать как частичное исключение, поскольку рядом отечественных авторов высказаны очень ценные мысли и замечания относительно методологических основ данной концепции. Это связано не с повышенным вниманием к данному разделу нового институционализма, а с его незавершенностью и противоречивостью положений. Незавершенность теории трансакционных издержек является ощутимой проблемой для приверженцев направления, выступающего в качестве главной альтернативы (или дополнения) неоклассики.

Относительно теории трансакционных издержек чаще всего высказываются замечания, суть которых сводится к тому, что публикации ученых носят слишком общий, описательный характер; главной проблемой как этого раздела, так и всего неоинституционального направления признается отсутствие эмпирических, прикладных исследований. Не сомневаясь в силе подобной аргументации, все же сложно с ней безоговорочно и полностью согласиться. Такому положению дел есть частичное оправдание, которое состоит

Сергей Викторович ИЛЬКЕВИЧ – канд. экон. наук, ассистент кафедры экономической теории СПбГУ. В 2004 г. окончил экономический факультет СПбГУ, в 2007 г. – аспирантуру и защитил кандидатскую диссертацию. Автор 7 научных публикаций. Сфера научных интересов – новая институциональная экономическая теория.

© С. В. Илькевич, 2008

в том, что на основе незавершенного теоретического фундамента очень сложно проводить конкретные исследования, поскольку их результаты почти неизбежно окажутся условными и относительными, требующими многочисленных комментариев и объяснений. Более того, вполне возможно, что, даже несмотря на все пояснения автора, они могут быть неточно или неверно интерпретированы.

Цель данной статьи состоит в том, чтобы проанализировать самые важные, узловые методологические проблемы теории транзакционных издержек, а также обрисовать конкретные затруднения, возникающие при попытках ее применения к исследованиям на микро- и макроуровнях. Однако задача не сводится только к тому, чтобы в критическом духе попытаться показать многие подводные камни данной концепции. Напротив, в ряде случаев будет предпринята попытка прокомментировать предложения зарубежных и российских неинституционалистов по разрешению затруднений.

Проблема дефиниции транзакционных издержек

Эта проблема является хорошо известной, о ней уже достаточно сказано даже в отечественной литературе³, поэтому оправданно сразу приступить к анализу предлагаемых путей ее решения.

Р. И. Капелюшников, один из первых российских неинституционалистов, предлагает, на первый взгляд, достаточно простой и очень логичный путь преодоления проблемы множественности трактовок транзакционных издержек (ТИ). «Выход, по-видимому, заключается в том, чтобы всякий раз четко специфицировать, что именно понимается под ТИ в данном конкретном контексте. В одном случае это могут быть издержки, связанные с выходом на рынок (регистрация фирм и т. п.), в другом – с движением прав собственности, в третьем – с заключением и защитой контрактов, в четвертом – с действием внутрифирменного механизма принятия решений и т. д.»⁴.

Однако есть основания полагать, что предложение Р. И. Капелюшникова все-таки не может устранить всех проблем, связанных с определением транзакционных издержек. Действительно, в рамках исключительно прикладных исследований вполне может оказаться ненужным поиск единственно правильного определения транзакционных издержек, и достаточно будет выделить отдельный (возможно, даже экзотический) компонент этих издержек. Это никак не повредит данному исследованию, но никак и не поможет. Ведь если один исследователь изучает, скажем, издержки преодоления административных барьеров, а другой – бюрократические издержки внутрифирменного управления, то не совсем понятно, какой научный диалог и обмен идеями может между ними состояться, если у них нет универсального определения и они не разделяют общую парадигму исследования транзакционных издержек. Зачем же им тогда переименовывать соответственно затраты на преодоление административных барьеров и бюрократические издержки внутрифирменного управления в транзакционные издержки, если для них не существует никакого единого понимания теории транзакционных издержек?

На самом деле приходится констатировать наличие, судя по всему, не до конца устранимой логической и в какой-то мере методологической проблемы в вопросе о дефиниции транзакционных издержек: если определения транзакционных издержек конкретны, то они почему-то являются слишком конкретными, что не позволяет говорить об общей теории транзакционных издержек как таковой (и в таком случае даже не совсем ясно, зачем она нужна); если же трактовки транзакционных издержек расширительные,

то они оказываются слишком абстрактными, и в значительной степени исчезает содержательность и предметность исследований. В данной ситуации справедливо говорить о тупике в рассуждениях экономистов. Возможно, один из вероятных выходов заключается в том, чтобы посмотреть, как схожие проблемы решались в других науках, и не только в общественных. В логические ловушки, связанные, в том числе, с крайним релятивизмом, попадали науки не менее уважаемые и зрелые, чем экономика, – математика, физика, биология и ряд других. Их опыт мог бы оказаться очень ценным.

Тем не менее было бы неправильно излишне сгущать краски. На сегодняшний день справедливо утверждать, что достигнута частичная конвенция среди ученых относительно того, что транзакционные издержки можно исследовать в двух трактовках:

1. *Узкая трактовка.* Под транзакционными издержками понимаются издержки непосредственного обмена правами собственности. Сюда также оправданно отнести и издержки внутрифирменных транзакций. Среди тех авторитетных исследователей, которые тяготеют к именно такому пониманию транзакционных издержек, можно выделить Р. Г. Коуза, Х. Демсеца, О. И. Уильямсона, Р. И. Капелюшникову и многих других.

2. *Расширительная трактовка.* Помимо затрат, перечисленных в узкой трактовке, к транзакционным относятся также все издержки, связанные с функционированием и изменением институциональной структуры экономики. Близок к таким воззрениям С. Чанг. Сторонником расширительной трактовки транзакционных издержек являлся Д. Норт. Для трактовки транзакционных издержек он считал уместным проводить следующую параллель между марксизмом и неоинституционализмом: если уровень издержек производства является функцией от состояния производительных сил, то уровень транзакционных издержек – функцией от характера производственных отношений⁵.

Притом в новой институциональной экономической теории обе трактовки вполне уживаются, поскольку они относятся к разным по уровню экономическим объектам. Узкая трактовка применяется по отношению к микроуровню – рынки, фирмы; расширительная – по отношению ко всей национальной экономике для характеристики качества ее институциональной структуры.

Проблема выделения и измерения транзакционного сектора

Тесно связана с трудностями определения дефиниции транзакционных издержек проблема точного определения транзакционных издержек на макроуровне и их последующего измерения.

Как известно, показателем, обобщенно представляющим транзакционные издержки на макроуровне, является транзакционный сектор, размер которого был впервые рассчитан Д. Нортом и Дж. Уоллисом для экономики США за 1870–1970 гг.⁶ О том, что и при измерении размера транзакционного сектора исследователей ждет немало сложностей, говорит уже тот факт, что расчет Дж. Уоллиса и Д. Норта был не только первой, но и последней серьезной попыткой в этой области. Отчасти это объясняется тем, что теория транзакционных издержек изначально микроэкономична, а проблемы макроуровня ее интересуют во вторую очередь. Другая причина состоит в крайней дискуссионности подразделения отраслей на транзакционные и нетранзакционные (трансформационные), а также в самой методике расчетов.

В первую очередь следует разобраться с тем, что понимается под транзакционным сектором. Его можно определить как сумму собственно транзакционных отраслей и транзакционной компоненты трансформационного сектора. Далее к ним нужно еще

добавить государственный транзакционный сектор. Основная часть трудностей состоит в том, что именно включать в эти три составляющие транзакционного сектора.

Напомним, что под транзакционными отраслями понимаются отрасли, которые оказывают «чистые транзакционные услуги или транзакционные услуги по преимуществу»⁷. Под транзакционными услугами в свою очередь понимаются услуги, которые для их потребителей связаны либо только с транзакционными издержками, либо преимущественно с ними.

Однако отнесение, например, торговли к транзакционному сектору не столь очевидно, как могло бы показаться, и особенно это касается розничной торговли. Действительно, в торговле преобладают транзакционные издержки, но и трансформационные издержки также достаточно велики (расходы на транспортировку, хранение).

Более того, даже в самых показательных транзакционных отраслях не удастся полностью избавиться от трансформационных издержек. Так, например, банки для привлечения клиентов издают всевозможные брошюры, тратят существенные в абсолютном выражении суммы на инкассаторские перевозки, потребляют электроэнергию и т. д. И хотя относительная величина трансформационной компоненты в ряде транзакционных отраслей относительно незначительна, она также исказит конечный результат, если только мы не припишем ее к трансформационному сектору. Здесь появляется необходимость проведения уточняющих отраслевых исследований.

В действительности между транзакционным и трансформационным секторами национальной экономики далеко не всегда и не везде можно с легкостью провести «демаркационную линию». В литературе по экономической теории транзакционных издержек и зарубежными, и отечественными учеными приводится множество остроумных примеров⁸, можно сказать, своеобразных институциональных апорий, антиномий, в которых их авторы показывают, насколько условным может быть отнесение тех или иных издержек к транзакционным или трансформационным.

Так, например, иногда образование причисляют к транзакционным отраслям, как, например, это делает А. Е. Шаститко, который говорит об образовании как «средстве сокращения транзакционных издержек, поскольку оно обеспечивает информирование о существующих правилах игры, обеспечивает процесс специализации, снижает издержки общения (общий язык, культурные ценности)»⁹. Однако такой подход может вызвать несогласие. Ведь главные критерии, по которым отрасли относятся к транзакционным, – это выполнение посреднических функций между экономическими агентами и формирование транзакционных издержек для потребителей услуг и товаров. Можно согласиться с тем, что образование выполняет посреднические функции в самом широком смысле, но оно не является сферой создания существенных транзакционных издержек в масштабе всего общества.

Если рассмотреть следующую компоненту транзакционного сектора – транзакционные издержки в трансформационном секторе, то и тут не все ясно. Эту транзакционную компоненту производственной сферы экономики обобщенно можно выразить таким показателем, как накладные расходы, как это предлагает делать В. Кокорев¹⁰. Но возникает дискуссионный вопрос: можно ли полностью отождествлять накладные расходы и явные транзакционные издержки компаний?

Что же касается еще одной важной составляющей транзакционного сектора – государственной, то, как представляется, только расходы на государственный аппарат всех территориальных уровней и ветвей власти можно включать в транзакционный сектор. Крайне спорным выглядит причисление к нему расходов на армию и полицию.

Кроме того, для относительно точного расчета размера транзакционного сектора нужно обладать соответствующей статистикой. Система национальных счетов, как и прежде, пренебрежительно относится к транзакционным издержкам – важнейшему виду издержек современной экономики. Игнорирование транзакционных издержек оборачивается тем, что при анализе структуры национальной экономики в одно целое объединяются совершенно разнородные с точки зрения новой институциональной экономической теории виды деятельности. Например, в российской статистике при классификации ВВП по видам экономической деятельности в одно целое объединяются торговля и общественное питание¹¹. Разумеется, на основании таких статистических данных не так-то просто проанализировать институциональную структуру экономики.

Но создание дополнительной подсистемы национального счетоводства, ориентированной на институциональный анализ национальной экономики, кажется трудноосуществимой и даже невозможной задачей, если учесть разброс мнений среди крупных ученых-институционалистов и о природе, и о сущности, и об измерении размера транзакционных издержек.

Некоторые институционалисты полагают, что ординалистский подход позволит разругать «гордиев узел» проблемы измерения транзакционных издержек. Так, О. Уильямсон¹² часто подчеркивает, что зачастую нет никакой особой пользы в точной численной оценке транзакционных издержек, что, как правило, вполне достаточно просто сопоставить альтернативные институциональные варианты по порядку транзакционных издержек, которые на них затрачиваются. Однако существуют веские основания не разделять такие оптимистические настроения. Одно дело, когда мы имеем два варианта, один из которых со всей очевидностью предпочтительнее другого. Но в таких ситуациях для выбора более предпочтительного варианта вообще не нужна какая-то мудреная наука и десятки страниц со сложнейшими формулами и расчетами. И совсем другое дело, когда мы имеем целый спектр крайне неоднозначных и непростых вариантов, и выявить навскидку более предпочтительный из них не представляется возможным. Именно здесь необходим научный подход, а не обыденное мышление.

Предположим, в рамках как раз второй ситуации какой-либо ученый утверждает, что при одном варианте транзакционные издержки выше, чем при другом (других). Основывается же он не только и даже не столько на фактах, сколько на своем субъективном ощущении, а то и на каких-то домыслах и личных предубеждениях. И если появится другой ученый с иным представлением и уже со своими предубеждениями и предвзятостью, утверждающий обратное или отличное, то содержательной дискуссии между двумя этими исследователями может и не получиться. Хорошей иллюстрацией такого типичного положения дел являются основанные на ординалистском подходе рассуждения О. Уильямсона о границах фирмы¹³, которые нередко выступают объектом жесткой критики со стороны его же коллег-неоинституционалистов (например Х. Демсеца¹⁴).

На практике у многих неоинституционалистов происходит эклектичное сочетание ординалистского и кардиналистского подходов. Говоря об одном компоненте транзакционных издержек, экономист-неоинституционалист рассматривает порядковые величины транзакционных издержек, ранжируя различные варианты по степени экономии на транзакционных издержках, но не приводя точных численных значений этих издержек. Говоря же о другом компоненте транзакционных издержек, он приводит какие-нибудь статистические или эмпирические данные. С точки зрения философии эклектика – далеко не самый продуктивный и строгий метод познания, но тем не менее представляется, что, учитывая все методологические и измерительные проблемы

в экономической теории трансакционных издержек, она на данный момент является самым продуктивным способом изучения трансакционных издержек и трансакционного сектора, позволяющим хоть как-то двигаться вперед.

Проблема «производительных» и «непроизводительных» трансакционных издержек

Даже на интуитивном уровне понятно, что не все трансакционные издержки одинаково вредны. Если говорить о трансакционных издержках в масштабах всего общества, то можно представить два диаметрально противоположных пути расходования ресурсов на создание и поддержание институциональной структуры экономики. В обоих случаях затрачиваются сопоставимые ресурсы, т. е. уровень трансакционных издержек будет примерно одинаков, тогда как качество институтов и социально-экономические достижения разительно отличаются. В первом случае в экономике высокий уровень трансакционных издержек будет объясняться большими затратами на судебную и правоохранительную сферы, на спецификацию и защиту прав собственности, центральной ролью государства в институциональном смысле, развитой финансовой сферой, глубокой специализацией и разделением труда. Во втором случае высокий уровень трансакционных издержек будет вызван коррупцией, слабой спецификацией и защитой прав собственности, бартеризацией, криминализацией, неэффективностью судебной системы, несовершенством законодательства, монополизацией, бюрократизацией и рядом других причин.

Видимо, очень близкими соображениями руководствовались отечественные экономисты А. Н. Дегтярев и Р. И. Маликов, которые предложили разделять трансакционные издержки на общественно полезные и непроизводительные. Рассматривая проблему преодоления административных барьеров в развитии предпринимательства, они отмечают, что «общественно полезными признаются те общие трансакционные издержки, которые осуществляются для спецификации и надежной защиты прав собственности, обеспечивающих условия и стимулы для эффективной аллокации имеющихся ресурсов общества. Однако те трансакционные издержки, которые приходится нести субъектам хозяйствования для приведения своей деятельности в соответствие с вводимыми федеральными, региональными и муниципальными органами правилами, не обеспечивающими рост и умножение общественного богатства, являются непроизводительными, порождающими прямые и косвенные потери общественного благосостояния»¹⁵.

В подобной постановке вопроса, безусловно, есть здравый смысл. Действительно, почему бы не допустить, что трансакционные издержки характеризуются не только количественными, но и качественными показателями. Однако разделение трансакционных издержек на производительную и непроизводительную компоненты наталкивается на ряд методологических проблем.

Первый из возможных недостатков такой идеи заключается в том, что в экономической науке уже есть разделение экономической деятельности на поиск прибыли и на поиск ренты¹⁶. Поэтому можно говорить о существенной корреляции между поиском прибыли и производительными трансакционными издержками и между поиском ренты и непроизводительной их компонентой. Предложение А. Н. Дегтярева и Р. И. Маликова в этом свете может выглядеть как ненужное дублирование уже существующей в экономической науке концепции. Однако представляется, что отождествлять эти два вида разграничения было бы излишним упрощением. Ведь непроизводительные трансакционные

издержки могут иметь место не только в связи с поиском ренты, но и по ряду других причин, к которым можно отнести ограниченную рациональность, асимметрию информации, влияние традиций, менталитета, а также те последствия бюрократизации, которые связаны не с поиском ренты, а низкий уровень доверия и контрактной дисциплины, несовершенство законодательства существуют вследствие сложившихся рутин. Поэтому только часть непроизводительных транзакционных издержек связана с поиском ренты.

Сторонникам разделения транзакционных издержек по критерию производительности сложнее парировать другой аргумент. Если пристально рассмотреть приведенный А. Н. Дегтяревым и Р. И. Маликовым пример, то придется признать его крайнюю относительность. Неявно эти ученые полагают, что потери, связанные с так называемой бюрократической волокитой, однозначно относятся к непроизводительным транзакционным издержкам. Не ставя под сомнение в некотором смысле даже неизбежную избыточность государственного вмешательства в дела бизнеса, отметим, что было бы чрезвычайным упрощением обозначать потери от него термином «непроизводительные транзакционные издержки». Ведь само существование государства и его органов, если смотреть на него сквозь призму теории транзакционных издержек, целесообразно, поскольку сокращает ряд важных компонент транзакционных издержек бизнеса – затраты на определение правил игры, обеспечение исполнения контрактов, инфорсмент (принуждение к следованию правилам).

Но дело не только в приведенном примере. Многие факторы образования преимущественно транзакционных издержек в национальной экономике (будь то бюрократизм, финансовая сфера, криминализация и прочие) могут быть по-разному истолкованы, и это может закономерно породить чрезвычайно острую дискуссию, в рамках которой основными вопросами будут следующие: выступает ли в общем случае данный процесс (явление) фактором высоких непроизводительных транзакционных издержек в национальной экономике вообще и в частности в современной российской экономике, учитывая ее специфику? Так, например, неоднозначно можно воспринимать теневую экономику. Одни ученые увидят в ней нарушение правил игры, подрывающее их стабильность и эффективность, другие – меньшее зло по сравнению с чрезмерной нагрузкой государства на бизнес.

На сегодняшний день можно лишь предполагать, что концепция производительных и непроизводительных транзакционных издержек может оказаться плодотворной и разрешить часть затруднений теории транзакционных издержек. Но для этого потребуются уточнить понятия, рассмотреть все спорные ситуации, достичь среди неинституционалистов общего понимания данной концепции. Иначе и здесь придется столкнуться с разночтениями и релятивизмом.

Проблема нереалистичности критерия минимизации транзакционных издержек

Исследуя институты, экономисты ограничиваются, как правило, такими понятиями, как издержки, затраты, расходы, потери. Создается впечатление, что речь идет о какой-то уникальной области экономики, где есть потери, но нет выгод. Ведь никто не говорит о транзакционных доходах, выгодах, выигрыше. Но такой подход противоречит самому экономическому образу мышления, в основе которого лежит банальное сопоставление выгод и потерь. Следуя такой крайне нетипичной для экономического анализа логике, для оценки экономических явлений как на микро- (организации), так и на макроуровне

(институты) предлагается критерий минимизации трансакционных издержек. Но это и есть единственно возможный критерий, если мы исследуем экономику, в которой существует только экономический ущерб. Но ведь минимизируя трансакционные издержки, мы неизбежно уменьшаем и выгоды, которые приносит осуществление трансакций.

Возможно, было бы очень плодотворным использовать в отношении трансакций не только термин «издержки», но и понятия «доходы» и «прибыль». И это не только терминологическое изыскание. Использование этих понятий позволило бы оценивать институциональную структуру экономики с несколько иной позиции, нежели просто минимизация трансакционных издержек. Представляется, что наиболее продуктивный путь состоит в оптимизации соотношения между трансакционными издержками и трансакционными выгодами, подобно тому, как в неоклассике находится оптимальное соотношение между предельными трансформационными доходами и издержками.

Традиционное представление о трансакционных издержках как о чистом вычете из экономического роста является не совсем справедливым. Конечно, было бы совсем неплохо получать все выгоды от трансакций, не затрачивая на них никаких ресурсов, но едва ли это возможно. На самом же деле трансакционные издержки подобны инвестициям в основные фонды, которые могут как оправдаться, так и обернуться чистыми потерями. Поэтому задача состоит скорее не столько в том, чтобы снизить общий уровень трансакционных издержек, сколько в том, чтобы усовершенствовать их структуру, увеличить долю полезных трансакционных издержек.

По всей видимости, всесторонний (как с точки зрения институтов, так и технологий) экономический анализ на микро-, и на макроуровне предполагает рассмотрение четырех компонент: трансформационных издержек и трансформационных доходов, трансакционных издержек и соответствующих им выгод. Поэтому концепция, которая ограничивается рассмотрением трех, двух и тем более одного из названных компонентов, не может быть самодостаточной по определению.

Похожего мнения придерживаются Э. Фуруботн и Р. Рихтер, которые утверждают, что «минимизация абсолютных или относительных трансакционных издержек не является экономически оправданной целью. Для оценки экономического качества (“эффективности”) экономической организации скорее имеют значение ее общие экономические результаты, а не уровень трансакционных издержек»¹⁷.

Реально функционирующая экономика может дать нам немало примеров таких ситуаций, когда выгодно не минимизировать, а, наоборот, по мере возможностей и в разумных границах наращивать «полезные» трансакционные издержки, так как все потери будут щедро компенсированы возросшей экономической эффективностью.

В частности, переходные экономики и называются так в силу того, что они остро нуждаются в институциональных трансакциях (создание новой институциональной структуры, желательно к тому же эффективной). А это в свою очередь требует особо крупных затрат на создание институтов спецификации и защиты прав собственности и институтов нового, более рыночного регулирования национальной экономики.

Учитывая вышесказанное, критерий минимизации трансакционных издержек может быть верен только для частного случая, когда трансакционные выгоды всех сравниваемых вариантов одинаковы и постоянны. Однако реальная жизнь дает гораздо больше примеров, когда и выгоды трансакций вариативны. Поэтому для общего случая уместнее было бы говорить все-таки об оптимизации соотношения выгод и потерь от трансак-

ций, а, точнее, о максимизации разницы между выгодами и потерями от трансакций. Такой подход поддерживается некоторыми известными экономистами. Помимо Э. Фуруботна и Р. Рихтера, можно отметить Годда Сэндлера. В работе «Экономические концепции для общественных наук» он прямо указывает на необходимость применения к трансакциям терминов «прибыль» и «выгода». Так, в параграфе с характерным названием «Трансакционные выгоды нельзя игнорировать» он пишет: «Если институциональная структура различает трансакционные издержки, она может также определенно влиять и на трансакционные выгоды... В действительности, важнее всего выявить институциональную структуру, которая максимизирует чистые трансакционные выгоды, т. е. разницу между трансакционными выгодами и трансакционными издержками, всякий раз, когда выгоды или результаты у альтернативных институтов вариативны»¹⁸.

Теория трансакционных издержек в нынешнем ее виде исходит из невариативности трансакционных доходов, выгод. Но ведь это заведомо нереалистичное допущение, из которого может получиться только концепция, существенно искажающая реальное положение дел.

Кстати, можно заметить, что подход оптимизации соотношения трансакционных издержек и выгод прекрасно сочетается с разделением трансакционных издержек на производительные и непроизводительные. Именно вариативностью производительного эффекта затрат функционирования институциональной системы определяется вариативность трансакционных выгод.

Таким образом, относительно критерия оценки институтов и институциональных изменений возможны два принципиально отличных по посылкам подходы.

Первый, доминирующий в настоящее время подход минимизации трансакционных издержек основан на признании вариативности затрат на создание и поддержание институтов, но отрицает вариативность трансакционных выгод. Фактически он отрицает деление трансакционных издержек на преимущественно производительные и непроизводительные, поскольку в противном случае пришлось бы признать вариативность трансакционных выгод.

Второй, альтернативный подход оптимизации соотношения трансакционных издержек и выгод основан на представлении о вариативности как затрат, так и выгод на создание и поддержание институтов. Само собой признается, что эффект от одинакового количества трансакционных издержек может варьироваться в зависимости от того, на что эти затраты были направлены.

Тем не менее вполне возможно, что относительно всех высказанных аргументов против критерия минимизации трансакционных издержек возможно возражение, суть которого заключается в том, что на самом деле неинституционалисты и настаивают не на безусловной, безоговорочной минимизации трансакционных издержек, а, скорее, на минимизации с учетом всех прочих обстоятельств. Однако не совсем ясно, почему в таком случае используется понятие минимизации, а, например, не оптимизации. Если это дань традиции, то почему-то это нигде специально не оговаривается.

Во всяком случае, такие исследователи, как Э. Фуруботн, Р. Рихтер, а также Т. Сэндлер и Х. Демсец¹⁹, выступают резко против минимизации трансакционных издержек. Вероятно, они правы, а может быть, они просто не осведомлены, что в неинституциональной экономической теории особая терминология, в рамках которой минимизация трактуется иначе, чем в науке вообще или в повседневной лексике. В любом случае без категории «трансакционные выгоды (доходы)» не обойтись. Трансакционные издержки

и транзакционные выгоды – это как два лезвия ножниц: можно резать, конечно, одним, но гораздо удобнее двумя.

Корень почти всех затруднений теории транзакционных издержек заключается в принципиальной дискуссионности почти каждого утверждения, которое делает исследователь. Разумеется, в самой дискуссионности нет ничего плохого, если только она не является обескураживающей. В теории транзакционных издержек слишком часто приходится иметь дело с ситуацией, когда изначальное предположение кажется очень реалистичным и аргументированным, но и противоположное (или альтернативное) ему кажется таким же. Как метко замечал Аристотель, «сомнение вызывается равенством противоположных доводов». Результатом этого является сильный релятивизм, проблематичность доказательности и даже некорректные передегивания.

Мало у кого есть сомнения, что теория транзакционных издержек является очень интересной, полезной и перспективной концепцией. Однако попытки ее применения для анализа конкретных ситуаций на микро- и макроуровне наталкиваются на ряд методологических затруднений, непосредственно проистекающих из базовых положений теории. Создается впечатление, что исследователи несколько растеряны и даже обескуражены: слишком велик оказался контраст между заявленными ожиданиями 1980-х – 1990-х годов²⁰ и пока что достигнутыми наработками. Вероятно, настоящее время является судьбоносным для характера теории транзакционных издержек: либо она станет хоть в сколько-нибудь существенной степени функциональной, либо в значительной степени утратит отпущенный ей «кредит доверия» и останется описательной, дающей лишь самое общее представление о функционировании организаций и институтов.

¹ Сразу необходимо оговориться, что понятия «неоинституционализм» и «новая институциональная экономическая теория» в настоящей статье понимаются как синонимы. Такое отождествление может показаться не совсем корректным, но при рассмотрении проблем теории транзакционных издержек все же оправданно прибегнуть к такому упрощению.

² Р а с к о в Д. Е. Рец. на книгу: Постсоветский институционализм / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева; Постсоветский институционализм-2006: Власть и бизнес / Под ред. Р. М. Нуреева // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5: Экономика. 2007. № 4. С. 203.

³ Для того чтобы проникнуться актуальностью данной проблемы и осознать ее глубину, достаточно исследовать даже незначительную часть литературы по теории транзакционных издержек, например: Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ / Под ред. В. Л. Тамбовцева. М., 1998; Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности. М., 1990.

⁴ Фактор транзакционных издержек в теории и практике российских реформ. С. 53, 54.

⁵ North D. C. Is it worth making sense of Marx? // Inquiry. 1986. Vol. 29. N 1. P. 61.

⁶ Wallis J. J., North D. C. Measuring the transactional sector in American economy 1870–1970 // Long-term factors in American economic growth / Ed. by S. Engerman. Chicago, 1986. P. 95–161.

⁷ Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2002. С. 275.

⁸ См., напр.: Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент. СПб., 2001. Т. 1. С. 65, 66.

⁹ Шаститко А. Е. Указ. соч. С. 280.

¹⁰ Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек // Вопросы экономики. 1996. № 12. С. 61–72.

¹¹ См., напр.: Российский статистический ежегодник: Стат. сб. М., 2002. С. 291.

¹² Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма. СПб., 1996.

¹³ Там же. С. 160–165.

¹⁴ Демсец Х. Еще раз о теории фирмы // Природа фирмы / Под ред. О. И. Уильямсона, С. Дж. Уинтера. М., 2001. С. 245.

¹⁵ *Дежарев А. Н., Маликов Р. И.* Институциональные факторы создания механизмов преодоления административных барьеров в развитии предпринимательства // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6: Экономика. 2003. № 6. С. 49.

¹⁶ *Tullock G.* The economics of special privilege and rent seeking. Boston, 1989.

¹⁷ *Фуруботи Э. Г., Рихтер Р.* Институты и экономическая теория: достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В. С. Катякало, Н. П. Дроздовой. СПб., 2005. С. 71.

¹⁸ *Сэндлер Т.* Экономические концепции для общественных наук / Пер. с англ. М., 2006. С. 145.

¹⁹ *Демсец Х.* Указ. соч. С. 245.

²⁰ См., напр.: *Williamson O. E.* The Economics of Transaction Costs. Berkeley, 1999.

Статья поступила в редакцию 19 мая 2008 г.